

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 – 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 **4 ½ Punkte**
Leistungsziel 1.1.2.2 (K3)

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, jeweils passend zur Dienstleistung, 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			
Unterlagen für den-gespräch			
Mögliche Zusatz-dienstleis-tungen			

Erreichte Punktezahl

Punkte

2. Ziele für die Teamleistung festlegen

6 Punkte

Leistungsziel 1.4.4.2 (K3)

Sie sind für eine Schweizer Bank tätig und haben den Auftrag, mit einem Team von fünf Ihnen unterstellten Mitarbeitenden einen Kundenanlass zu organisieren. Sie haben sich dafür entschieden, die Aufgabe anhand klarer Zielvorgaben zu lösen.

a) Formulieren Sie in der folgenden Tabelle zu jedem Kriterium ein konkretes Ziel.

3 x 1 Punkt

Kriterium	Ziel
Neukunden gewinnen	
Technik für Präsentation	
Kunden-Dokumentation / Handout	

b) Zielformulierungen müssen verschiedene Anforderungen erfüllen. Erläutern Sie in Stichworten drei dieser Anforderungen.

3 x 1 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 1/2 Punkt

Das Schweizerische Bankkündengeheimnis dient dem

.....
der Bankkunden.

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

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

Handelt es sich jedoch um eine

.....
Verletzung des Bankkündengeheimnisses, so wird diese mit

.....
oder mit

.....
geahndet.

Das Schweizerische Bankkündengeheimnis ist im Artikel

..... des
geregelt und ist

.....
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 dafür.

2 x 1 Punkt

**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, die diese Vereinbarung verfolgt.

2 x ½ Punkt

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

2 x ½ Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

- c) Im Jahr 2009 kamen die Schweizer Banken 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

6. Kundengespräch vorbereiten

5 ½ Punkte

Leistungsziel 1.1.1.1 / 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 zur entsprechenden Gesprächsphase.

3 x ½ Punkt

Gesprächsphase	Grundsatz
Begrüssung	
Bedürfnis-analyse	
Nutzen-argumentation	

Erreichte
 Punktezahl

Punkte

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

4 x ½ Punkt

In einem Kundengespräch lassen sich verschiedene Fragearten einsetzen.

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

1 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

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

1 Punkt

7. 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, ist vor kurzem an den Vierwaldstättersee umgezogen. 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

Erreichte
Punktezahl

Punkte

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

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

4 x 1/2 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

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

- c) Die Maestro- und Kreditkarte bieten neben dem Bezahlen in Geschäften und Restaurants noch weiteren Kundennutzen. Nennen Sie je zwei Nutzungsmöglichkeiten.

4 x ½ Punkt

Zahlungsmittel	Kundennutzen / Nutzungsmöglichkeiten
Maestrokarte	
Kreditkarte	

- 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

Erreichte
Punktezahl

Punkte

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

2 x ½ Punkt

8. 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

Erreichte
Punktezahl

Punkte

9. Verkaufsformen kennen
Leistungsziel 1.2.2.3 (K3)

7 ½ Punkte

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

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

6 Punkte

Verkaufsform	Zwei Vorteile	Zwei Nachteile
Telefon		
Internet		
Beratungsgespräch		

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

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

3 x ½ Punkt

Verkaufsform	Verbesserungsvorschlag
Telefon	
Internet	
Beratungsgespräch	

Erreichte
Punktezahl

10. 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 höchstmöglichen Risikoschutz achtet. Eine Massnahme wäre, dass die Bank Klumpenrisiken vermeidet. Beschreiben Sie in einem Satz diese Massnahme.**

1 Punkt

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

1 Punkt

Punkte

Erreichte
Punktezahl

Punkte

11. Produkte im Grundpfandgeschäft unterscheiden
Leistungsziel 1.7.7.2 (K2)

4 Punkte

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 und führen Sie jeweils die Begründung auf, wieso Sie diese Produkte dem Kunden empfehlen.

- 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 gleichbleibenden Zinsen.**

4 x ½ Punkt

Produkte	Begründungen

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

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

4 x ½ Punkt

Produkte	Begründungen

Erreichte
Punktezahl

Punkte

12. 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	
Aktien Novartis	
Obligationen der Schweizerischen Eidgenossenschaft	
Eurex-Call-Optionen ABB N	

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

Erreichte
Punktezahl

Punkte

13. Begriffe und Belehnungen aus dem Liegenschaftengeschäft erklären 4 Punkte
Leistungsziel 1.7.9.5 (K2/K3)

Um die Risiken bei der Gewährung von Grundpfandkrediten zu minimieren, müssen die Banken über eine möglichst genaue Einschätzung des Immobilienwerts verfügen.

- a) Ein Unternehmen beantragt bei Ihnen einen Kredit über CHF 1'000'000.-- für den Kauf eines 1995 errichteten Gebäudes. Der Kaufpreis beträgt CHF 1'850'000.--. Sie wollen den Realwert des Gebäudes berechnen. Über welche Angaben müssen Sie hierzu verfügen? Nennen Sie vier.

4 x ½ Punkt

- b) Die Pensionskasse eines Unternehmens will in ein Mietgebäude investieren. Die angestrebte Mindestrendite beträgt 7 %, inklusive aller Kosten. Es bietet sich eine Kaufgelegenheit für ein Wohngebäude mit einem Kaufpreis von CHF 1'450'000.--. Die jährlichen Mieteinnahmen belaufen sich auf CHF 85'000.--. Wie bewerten Sie diese Kaufgelegenheit anhand dieser Zahlen? Teuer oder günstig? Begründen Sie Ihre Antwort.

1 Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

c) Wie hoch darf der Kaufpreis des Gebäudes gemäss Punkt b) sein, wenn die Pensionskasse ihr Renditeziel erreichen will?

1 Punkt

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 Bürgschaft anzuwenden?

4 x ½ Punkt

Formvorschrift für die Unterzeichnung der Bürgschaft:

.....

Höhe der Bürgschaft:

.....

Dauer der Bürgschaft gemäss OR:

.....

Einfache oder Solidarbürgschaft

.....

Erreichte
Punktezahl

Punkte

15. Ungedeckte Kredite beschreiben

3 Punkte

Leistungsziel 1.7.8.6 (K2)

Die Höhe von Blankokrediten an Geschäftskunden wird aufgrund allgemeingültiger 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

- 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

Erreichte
Punktezahl

Punkte

16. Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern **1 Punkt**
Leistungsziel 1.7.9.2 (K2)

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

In welchem Dokument ist ersichtlich, ob ein Unternehmen Bürgschaften eingegangen ist oder Forderungen gegenüber Kunden abgetreten hat?

1 Punkt

17. Das Rechnungswesen als Führungsinstrument kennen **5 ½ Punkte**
Leistungsziele 3.4.2.3 / 3.4.2.1 (K2)

Die Banken betreiben ein aussagekräftiges Rechnungswesen und setzen es als Führungsinstrument ein. Dabei basieren alle wichtigen Entscheidungen auf Informationen aus dem Rechnungswesen.

a) Erläutern Sie anhand von zwei konkreten Beispielen, wie das Rechnungswesen als Führungsinstrument eingesetzt wird.

2 x 1 Punkt

Erreichte
Punktzahl

Punkte

- b) Nennen Sie ein buchhalterisches Dokument, das als Basis für die unter a) genannten Punkte dient.

½ Punkt

- c) Vervollständigen Sie die folgende Tabelle zu den Kostenstellen und Kostenarten.

3 Punkte

Kostenstelle	Zwei Kostenarten
Personal	
	- Drucksachen - Sponsoring
Informatik	

Erreichte
Punktezahl

Punkte

18. Kundendepot analysieren **3 Punkte**
 Leistungsziel 1.7.16.3 (K3/K4)

Im letzten Jahr haben Sie von Ihrem Vorgesetzten eine deutsche Kundin, Frau Zimmermann (Referenzwährung Euro), übernommen, die Sie bis heute weder kontaktieren konnten noch gesehen haben. Nun hat sie sich gestern überraschend für einen Gesprächstermin bei Ihnen angemeldet. Vor Ihnen liegt nun der Vermögensausweis von Frau Zimmermann. Das Depot wird in Euro bewertet.

Betrag	Name/Bezeichnung	Rating	Kurs %	Marktwert
150'269	EUR Kontokorrent			150'269
90'000	5.25 % Bank der Niederlande bis 04.07.2011	AAA	106.56	95'904
55'000	5.00 % E.ON International bis 08.09.2011	A	100.79	55'435
150'000	4.50 % Vattenfall bis 25.10.2011	B+/B1	99.63	149'445
160'000	4.625 % France Telecom bis 25.11.2011	B	97.95	156'720
5'000	6.75 % France Telecom bis 27.01.2029	B	91.15	4'558
	Total Portfolio			612'331

a) **Welcher der folgenden Anlagestrategien entspricht das Depot der Kundin am ehesten? Begründen Sie stichwortartig.**

- **Einkommen / Fixed Income**
- **Rendite / Yield**
- **Ausgewogen / Balanced**
- **Wachstum / Growth**
- **Aktien / Equity**

2 x ½ Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

Analysieren Sie das Depot von Frau Zimmermann.

- b) Beschreiben Sie in kurzen Sätzen zwei Auffälligkeiten, die dieses Depot aufweist.**

2 x 1 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

19. Anlagefonds erklären und empfehlen **5 Punkte**
Leistungsziel 1.7.16.5 (K2) / 1.7.16.6 (K3)

Ihre Kundin, Frau Zimmermann, hat leider nur sehr selten Zeit, sich um ihr Wertschriften-depot zu kümmern. Aus diesem Grund schlagen Sie ihr Anlagefonds vor. Aktien-, Obligationen- und Anlagestrategiefonds kennt die Kundin bereits.

a) Beschreiben Sie Frau Zimmermann die unten aufgeführten Fondsarten.

2 x 1 Punkt

Fondsart	Beschreibung in ganzen Sätzen
Beispiel: Aktienfonds	Aktienfonds investieren je nach Anlageuniversum in Aktien verschiedener Länder, Branchen oder Themen. Der Anlagehorizont sollte langfristig aber mindestens fünf Jahre sein. Aktienfonds sollten durch eine höhere Rendite, das höhere Aktienkursrisiko kompensieren. Aussagen wie „Aktienfonds investieren in Aktien“ gelten als falsch!
Geldmarkt- fonds	
Immobilien- fonds	

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

Frau Zimmermann möchte die EUR 90'000.--, 5.25 % Bank der Niederlande, verkaufen und zusammen mit EUR 30'000.-- von ihrem EUR-Konto in Anlagefonds anlegen. Alle Erträge sollen sofort wieder investiert werden und sie will keine Schweizer Verrechnungssteuer zahlen. Zudem findet sie die Aktien von Apple, Microsoft, Amazon, Google und Ebay interessant und zukunftsweisend.

b) Welche Merkmale muss ein Fonds aufweisen, um den Kundenwünschen zu entsprechen? Nennen Sie zu jedem Kundenwunsch je ein Fonds-Merkmal.

3 x 1 Punkt

Kundenwunsch	Fonds-Merkmal
Erträge sollen re-investiert werden (Fachbegriff)	
Keine Verrechnungssteuer	
Apple, Microsoft, Amazon, Google, Ebay	

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

20. Kennzahlen berechnen

2 Punkte

Leistungsziel 1.7.16.12 (K2, K3)

Einer Ihrer Kunden sitzt bei Ihnen im Besprechungszimmer. Er hat vor wenigen Tagen eine grössere Aktienposition verkauft. Das frei gewordene Geld möchte er nun wieder anlegen. Er ist an zwei Aktien interessiert, kann sich aber nicht entscheiden.

Aktie A:

- Branche: Pharma
- Nominalwert: CHF 100.--
- Aktueller Kurs CHF 125.--
- Reingewinn der Unternehmung: CHF 2.5 Mio.
- Anzahl Aktien: 500'000

Aktie B:

- Branche: Pharma
- Nominalwert: CHF 3.33
- Aktueller Kurs CHF 12.50
- Reingewinn der Unternehmung: CHF 350'000.--
- Anzahl Aktien: 350'000

a) **Welche Kennzahl können Sie zu Hilfe nehmen, um Ihrem Kunden aufgrund der vorhandenen Angaben den Entscheid zu erleichtern?**

½ Punkt

b) **Berechnen Sie die unter a) notierte Kennzahl für beide Aktien.**

1 Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

c) Welche Aktie empfehlen Sie nun Ihrem Kunden?

½ Punkt

21. Arten von Gläubigerpapieren

4 Punkte

Leistungsziele 1.7.10.5 (K1, K2)

Unternehmen, die 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

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- b) Erklären Sie anhand von zwei Punkten den Nutzen von Kassenobligationen für den Emittenten und den Anleger.

4 x ½ Punkt

Nutzen Emittent	Nutzen Anleger

Erreichte
Punktezahl

Punkte

22. Optionsarten unterscheiden
 Leistungsziel 1.7.10.7 (K3)

3 Punkte

Herr Lenzinger entschliesst sich, eine Put-Option auf die Novartisaktien an der Eurex zu kaufen.

Welche Markterwartung haben Käufer und Verkäufer dieser Novartis-Put-Option? Klären Sie Herrn Lenzinger über Risiko und Gewinnpotential dieser Option auf. Füllen Sie dazu die Tabelle aus.

Basiswert	aktueller Kurs CHF	Verfall	Strike	Prämie CHF
Novartis	42.30	In drei Monaten	42.00	1.50

6 x ½ Punkt

	Käufer Put-Option (Long)	Verkäufer Put-Option (Short)
Markterwartung		
Maximal möglicher Gewinn		
Maximal möglicher Verlust		

Erreichte
 Punktezahl

Punkte

23. Börsenabrechnung
 Leistungsziel 1.7.12.2 (K3)

3 Punkte

Der Kauf oder Verkauf von Wertpapieren an der Börse ist nicht kostenlos, 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 1/2 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
			0.90%	= CHF	675
			= CHF
Eidgenössische Umsatzabgabe			= CHF
			= CHF	9.45
				
Zu Lasten Konto 7008.78 M				

**Erreichte
 Punktezahl**

Punkte

- 24. Leistungswirtschaftliche Ziele kennen** **7 Punkte**
Leistungsziele 1.4.2.1 (K2), 1.4.2.3 (K3)

Die Banken definieren leistungswirtschaftliche Ziele, um sich auf dem Markt klar zu positionieren.

- a) **Welche konkreten Ziele kann sich eine Bank setzen? Formulieren Sie in der folgenden Tabelle je ein Ziel zum entsprechenden Bereich.**

3 x ½ Punkt

Bereich	Leistungswirtschaftliche Ziele
Angebot an Produkten und Dienstleistungen	
Angestrebte Marktstellung	
Kunden	

Erreichte Punktezahl

Punkte

Finanzwirtschaftliche Ziele sind in der Unternehmungsführung von grosser Bedeutung.

b) Nennen Sie zu den beiden finanzwirtschaftlichen Zielen je zwei Massnahmen zur Zielerreichung.

4 x 1 Punkt

Finanzwirtschaftliche Ziele	Massnahmen
Personalaufwand senken	
Investitionsvolumen reduzieren	

Kostenreduktionen haben oft Auswirkungen auf den eigenen Arbeitsplatz.

c) Formulieren Sie in Stichworten drei mögliche Auswirkungen.

3 x 1/2 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

25. 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, die das Anliegen Ihrer Kundin erfüllen. Formulieren Sie zudem je zwei Argumente, die für Ihre Vorschläge sprechen.

4 Punkte

Vorschläge	Argumente

**Erreichte
Punktezahl**