

BRANCHE BANK

E-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 – 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

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

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 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

- *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, die in Richtung Bankkundengeheimnis und Regelung beim Konkurs einer Bank gehen. Sie verfolgen das zweite Ziel des BankG, nämlich, den Schutz der Bankkunden

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

- *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 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

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**
 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
<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>
<i>Marktanalysen / Charts / Statistiken</i>	<i>Geben Aufschluss über die mögliche Entwicklung der Anlagen und erleichtern Produktentscheide.</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 zwei Vorteile eines standardisierten Beratungsbogens. Aus Sicht der Bank und/oder aus Sicht des Kunden.

2 x ½ Punkt

- *sämtliche Bedürfnisse des Kunden werden berücksichtigt*
- *zeigt dem Kunden einen einheitlichen Prozess auf*
- *effiziente Beratung durch die Bank*
- *einheitliche Beratung und einheitliche Ansätze der 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 einzugehen bereit?*
- *Welche Rendite erwarten Sie von Ihren Anlagen?*
- *Welche Vorbehalte haben Sie bezüglich potentieller Anlagen?*

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

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:	<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 allgemeine 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 Bearbeitung der Reklamation (keine Emotionen)*
- *dem Kunden bestätigen, dass man ihn verstanden hat*

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 / 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

- *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) Nennen Sie Frau Müller drei verschiedene Kontokategorien Ihrer Bank und beschreiben Sie deren Verwendungszweck.

3 x 1 Punkt

Kontoart	Verwendungszweck
<i>Privatkonto</i>	<i>für privaten Zahlungsverkehr</i>
<i>verschiedene Sparkonti</i>	<i>für das Ansparen eines Vermögens</i>
<i>Dritte Säule Konto</i>	<i>für Alterssparen (problematisch, da Abhängigkeit von AHV-pflichtigem Erwerbseinkommen. Aus Fragestellung ist nicht ersichtlich, ob Kundin berufstätig ist)</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/ Kombinationen 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; Reihenfolge irrelevant

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 (K4)

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

Korrekturhinweis:

- andere sinnvolle Antworten sind möglich
- pro richtige Zeile 1 Punkt (keine ½ Punkte)

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

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten 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

Entwicklungsstufe 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; Antworten müssen sinngemäss sein
- weitere sinnvolle Antworten sind möglich

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

8. Ziele erreichen
Leistungsziel 1.4.4.1 (K3)

4 Punkte

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

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

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

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

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

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten 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 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

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

Objekt überbewertet: Verkehrswert entspricht nicht dem finanzierten Kaufpreis.

Risiko Kreditnehmer

Zahlungsunfähigkeit / Liquiditätsengpass / Zins-/Amortisationsausfälle: Erwerbsausfall aufgrund Verlust der 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. 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
<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 Schätzung</i>	<i>Aktueller Verkehrswert eruieren 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)
Leistungsziel 1.7.9.1 (K2)

2 Punkte

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

- 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 Frau Anna Müller jederzeit bei ihm einziehen dürfte (Damoklesschwert) und/oder bei einem späteren Verkauf ist die Nachfrage eingeschränkt, was naturgemäss zu einer Preisreduktion führt

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

½ Punkt

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

Erreichte
Punktezahl

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 % p.a.
Will genau CHF 200'000.-- Eigenkapital einbringen

2 Punkte

Finanzierungsplan	
Kaufpreis	CHF 515'000.--
- Eigenmittel	CHF 200'000.--
= Fremdkapital	CHF 315'000.-- (61,17%) (½ Punkt)

Tragbarkeitsberechnung

Zins	CHF 15'750.--
+ Nebenkosten/Unterhalt(0,7%-1,0%)	CHF 3'605.-- bis CHF 5'150.-- (½ Punkt)
Amortisation	CHF 0.-- (½ Punkt)
= Totalbelastung	CHF 19'355.-- bis CHF 20'900.--
Mindest Bruttoeinkommen (x3)	CHF 58'065.-- bis CHF 62'700.-- (½ Punkt)

Korrekturhinweis: aufgrund eines falschen Finanzierungsplans können für die korrekte Tragbarkeitsrechnung trotzdem Punkte erteilt werden

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	Kurswert in CHF	Belehungs-satz	Belehnungswert in CHF
Lebensversicherungspolice CHF 50'000.--	1	40'000.-- Rückkaufswert	90 % des Rückkaufwerts	36'000.-- (½ Punkt)
70 Anteile Raiffeisen Fonds (vorwiegend SMI-Titel)	300	21'000.--	50-60 %	10 500.-- - 12'600.-- (½ Punkt)
CHF 50'000.--, 2.75% Eidgenossenschaft, 99-12	105	52'500.--	90 %	47 250.-- (½ Punkt)
2 KG Gold	45'000	90'000.--	60 - 70 % (½ Punkt)	54'000.-- bis 63'000.--

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	<i>Konsumkredit hat eine Laufzeit von maximal 60 Monaten</i>	<i>Eine Hypothek ist in der Regel längerfristig oder sogar lebenslang</i>
Maximale Kredithöhe	<i>max. CHF 80'000.--</i>	<i>max. 80 % des Verkehrswerts oder Höhe nicht explizit begrenzt</i>

Erreichte Punktezahl

Punkte

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

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

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).

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

Jedes der Unternehmen erklärt sich zum Schuldner der gesamten Verbindlichkeit. Sollte eines von ihnen insolvent werden, ist das andere zur Rückzahlung der gesamten Kreditsumme verpflichtet.

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

- *Abschluss einer Todesfallrisikopolice (oder Lebensversicherungspolice)*
- *Bürgschaft durch einen Dritten*
- *Abtretung der zukünftigen Forderung aus dem Auftrag*
- *Klauseln im Kreditvertrag*

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

- *Einlage neuer Gelder durch die Aktionäre / Kapitalerhöhung*
- *Verkauf von für den Betrieb nicht notwendigen Anlagegütern, um Liquiditäten zu beschaffen*
- *Einbringung von Sicherheiten, um den ungedeckten Teil des Kredits zu verringern (Wertpapiere, Grundpfandtitel)*

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

Die Zahlungsfähigkeit ist nicht garantiert

- *das Eigenkapital ist unzureichend (12,5 % der Bilanzsumme)*
- *der budgetierte Cashflow ist gering, die Investitionen in Maschinen über 1,5 Mio. könnten nicht innerhalb einer Frist von 5 bis 8 Jahren zurück gezahlt werden*
- *der Liquiditätsgrad ist unzureichend*

Korrekturhinweis: Punkte werden nur für eine Argumentationsführung auf Grundlage der Zahlen vergeben

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

Die persönliche Verpflichtung von Alain Dupont ist aufgehoben. Er haftet nicht mehr mit seinem persönlichen Vermögen für die Schulden der AG.

17. Kundendepot analysieren
Leistungsziel 1.7.16.3 (K5)

3 Punkte

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

- *Das Depot besteht aus EUR-Obligationen und Liquidität (Anlegerprofil Einkommen / Fixed Income oder Ausgewogen / Balanced wegen Fremdwährungsexposure). Der Fremdwährungsanteil ist zu hoch (Referenzwährung CHF).*
- *Die beiden EUR-Obligationen „Shell Finance“ und „Nordic Bank“ stellen ein grosses Klumpenrisiko dar.*
- *Die Laufzeiten der EUR-Obligationen sind schlecht gestaffelt*
- *Tiefer Bargeldbestand (die Liquiditätsbedürfnisse der Kundin sind zu ermitteln).*

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

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	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		

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
<i>Exchange-Traded Funds</i>	<ul style="list-style-type: none"> – diversifizierte Anlageform – kein Ausgabeaufschlag – jederzeit an der Börse handelbar
<i>Aktienfonds</i>	<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

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 2:1

b) Berechnen Sie den theoretischen Wert des Bezugsrechts.

1 Punkt

$1'000 \times \text{CHF } 3'800.--$	$3'800'000.--$
$500 \times \text{CHF } 2'900.--$	$1'450'000.--$
$1'500 \times \text{CHF } 3'500.--$	$5'250'000.--$

oder

$2 \times \text{CHF } 3'800.--$	$7'600.--$
$1 \times \text{CHF } 2'900.--$	$2'900.--$
3 Aktien	10'500.--

Aktienpreis vor Kapitalerhöhung: CHF 3'800.--

Aktienpreis nach Kapitalerhöhung: CHF 3'500.--

Theoretischer Wert des Bezugsrechts: CHF 300.-- (1 Punkt)

oder Berechnung mittels Formel:

$$\frac{\text{Kurs alte Aktie} - \text{Bezugspreis neue Aktie}}{\text{Bezugsverhältnis} + 1}$$

Korrekturhinweis: Folgefehler sind zu berücksichtigen

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 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	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
- folgende weitere korrekte Lösungen sind möglich:

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 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

- ein Wertpapier ist eine Urkunde (½ Punkt)
- es verkörpert ein Recht (½ Punkt): Bsp.: Der Emittent verpflichtet sich, für den 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 (K3)

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 ½ 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 für die Schlüssel AG	<ul style="list-style-type: none"> - Guichet-Kommission 	<ul style="list-style-type: none"> - Übernahmekommission

Korrekturhinweis:

- pro Zelle wird ½ Punkt vergeben
- Fachbegriffe müssen verwendet werden: Guichet-/Übernahmekommission, nicht nur Kommission; Platzierungsrisiko, nicht nur Risiko.

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 Prüfung des Antrags seitens der Bank
- 2 Syndikatsbildung
- 3 Bestimmung eines Platzierungspreises
- 4 Abschluss eines Emissionsvertrags

Korrekturhinweis: weitere Lösungen sind möglich:

- Erstellen eines Emissionsprospekts und –inserats
- Auflegen der Zeichnungsscheine in der Bank (evtl. aktive Beratung)
- Zuteilung der gezeichneten Beträge
- Bank erstellt Schlussabrechnung der Emission

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

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

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

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

4 x ½ Punkt

- Internetseiten des Unternehmens
- Geschäftsbericht
- Zeitungsartikel
- Marktanalysen
- Presseberichte des Unternehmens
- Spezialisierte Register

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

**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

- 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

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

**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	<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 wissen, 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 ökologische Massnahmen möglichst rasch und gezielt um.</i>

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten 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 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

- *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 selbst einschätzen und eine eigene Meinung abgeben.*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

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

8 Punkte

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	<i>Aufzählung der hauptsächlichen Arbeiten / Aufgaben Allfällige Spezialaufgaben</i>
Organisatorische Einbindung	<i>Hinweis auf Organigramm Vorgesetzter Allfällige Unterstellte Stellvertretung</i>
Kompetenzen/ Befugnisse	<i>Zeichnungsberechtigung gegen innen und gegen aussen Kompetenzen in finanzieller Hinsicht (Anschaffung etc.)</i>
Abschliessende Angaben	<i>Unterschrift des Mitarbeiters Verteiler Stellenbeschreibung erstellt am</i>

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

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
<i>Aufgaben, Kompetenzen sind klar abgegrenzt</i>	<i>Kosten für die Erstellung und Überarbeitung der Stellenbeschreibungen</i>
<i>Vermeidung von Kompetenzkonflikten</i>	<i>Förderung von Bereichsdenken</i>

Korrekturhinweis: *andere sinnvolle Antworten sind möglich, z. B.*

<i>Leichtere Einarbeitung von Mitarbeitern</i>	<i>Fixierung auf die beschriebenen Tätigkeiten</i>
--	--

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

- *Informationen zur Schweizer Bank (zum Unternehmen)*
- *Informationen zur offenen Stelle der Schweizer Bank*
- *Anreizsysteme der ausgeschriebenen Stelle bzw. der Unternehmung*
- *Erwartungen an den Kandidaten; verlangte Kompetenzen*

Korrekturhinweis: *andere sinnvolle Antworten sind möglich*

Erreichte
Punktezahl

Punkte

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)

28. Geldpolitische Instrumente der SNB **3 Punkte**
Leistungsziel 3.1.6.5 (K2)

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

**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. 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