

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
<b>Total Punkte</b>	<b>100</b>		

2. Setzen Sie auf diesem Blatt Ihren Namen/Vornamen, die Kandidatennummer, den Lehrbetrieb sowie den Prüfungsort in die entsprechenden Zeilen.
3. Überzeugen Sie sich, ob dieser Aufgabensatz (Aufgaben 1 – 25, Seiten 1 – 35) vollständig ist.
4. Lesen Sie die Fragen ganz genau durch, bevor Sie mit der Beantwortung beginnen.
5. Damit Ihre Rechenresultate bewertbar sind, müssen Sie Ihren Lösungsweg darstellen.
6. Sie können die Aufgaben in beliebiger Reihenfolge lösen.
7. Sie dürfen als Hilfsmittel nur den Taschenrechner einsetzen.
8. Schreiben Sie Ihre Antworten in ganzen Sätzen, wenn dies so verlangt ist.
9. Werden bei einer Aufgabe mehrere Lösungen verlangt, so zählen die Antworten nach ihrer Reihenfolge. Weitere zusätzliche Lösungen werden nicht berücksichtigt (keine so genannte Auswahlendung!).
10. Prüfungszeit: 120 Minuten

WIR WÜNSCHEN IHNEN VIEL ERFOLG!

Visum Experten

AA

AB

BA

BB

Punkte

**1. Kundenbedürfnisse erfassen und weiterleiten**  
Leistungsziel 1.1.2.2 (K3)

**4 ½ Punkte**

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

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

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

**4 ½ Punkte**

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

*Korrekturhinweise:*

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

**Erreichte Punktezahl**

Punkte

**2. 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	<i>Mindestens 20 Neukunden werden akquiriert.</i>
Technik für Präsentation	<i>Die technischen Einrichtungen funktionieren einwandfrei. Hoher Standard wird umgesetzt</i>
Kunden-Dokumentation / Handout	<i>Alle Teilnehmer erhalten eine Kopie der Präsentationsunterlagen.</i>

*Korrekturhinweis: Weitere sinnvolle Lösungen sind möglich.*

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

**3 x 1 Punkt**

- Ziele müssen realisierbar sein.*
- Ziele sollten motivieren.*
- Ziele muss man messen können.*
- Ziele müssen terminiert werden.*

*Korrekturhinweis: Weitere sinnvolle Lösungen sind möglich.*

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**3. Bankkündengeheimnis**  
Leistungsziel 1.7.1.2 (K2)

**4 Punkte**

Als Mitarbeiter einer Schweizer Bank unterliegen Sie dem Bankkündengeheimnis.

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

**8 x ½ Punkt**

Das Schweizerische Bankkündengeheimnis dient dem

*Persönlichkeitsschutz (oder Synonym)*  
der Bankkunden.

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

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

Handelt es sich jedoch um eine

*vorsätzliche*  
Verletzung des Bankkündengeheimnisses, so wird diese mit

*Gefängnis bis zu drei Jahren*  
oder mit

*einer Busse*  
geahndet.

Das Schweizerische Bankkündengeheimnis ist im Artikel

*47* des *Bankgesetz*  
geregelt und ist

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

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**4. Bankenstrukturen**  
Leistungsziel 1.7.3.1 (K2)

**2 Punkte**

Die Banken werden in der Schweiz in verschiedene Gruppen eingeteilt.

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

**2 x 1 Punkt**

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

*Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Antworten gelten lassen*

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**

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

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

**2 x ½ Punkt**

- *Geldwäschereigesetz*
- *Strafgesetzbuch*

*Korrekturhinweis: OR, BankG, ZGB und dergleichen sind falsch*

**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

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

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

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

*Korrekturhinweis: Weitere sinnvolle Lösungen sind möglich.*

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

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

4 x ½ Punkt

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

Korrekturhinweis: Weitere sinnvolle Lösungen sind möglich.

In einem Kundengespräch lassen sich verschiedene Fragearten einsetzen.

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

1 Punkt

Wie sieht Ihre persönliche Vorsorgeplanung aus?

Korrekturhinweise: - offene Frage: ½ Punkt  
- sinnvoller Inhalt: ½ Punkt

Erreichte  
Punktezahl



Punkte

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

1 Punkt

*Gibt es noch Punkte, die Ihnen unklar sind?*

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

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

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

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 ½ Punkt**

- *Eröffnungsformulare/Daten aufnehmen*
- *Unterschriften*
- *Identifikation*
- *Abgabe AGB*
- *Vollmachts- / Zugriffsregelungen*
- *Zusatzdienstleistungen/Bestellungen*

*Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich*

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
<b>Maestrokarte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bargeldbezug an Geldautomaten</li> <li>- Zahlung mit Cash-Funktion</li> <li>- bargeldloses Tanken</li> </ul>
<b>Kreditkarte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bargeldbezug international</li> <li>- Kaution für Mietwagen</li> <li>- verschiedene Einkäufe im Internet</li> <li>- international gut akzeptiert</li> <li>- Versicherungsschutz</li> <li>- Kreditfunktion</li> </ul>

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

- 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

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

Erreichte  
 Punktezahl

Punkte

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

2 x ½ Punkt

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

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

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

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

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

Erreichte  
Punktzahl

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
<b>Telefon</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Direkter Kundenkontakt</li> <li>- Kontaktaufnahme ausserhalb Bürozeiten möglich</li> <li>- Kunde braucht nicht in Bank zu kommen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Persönlicher Eindruck fehlt</li> <li>- kein Einsatz von Prospekten/ Broschüren</li> <li>- fehlendes Vertrauen in Gesprächspartner</li> </ul>
<b>Internet</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rasche Übermittlung von Unterlagen</li> <li>- kostengünstig</li> <li>- zeit- und ortsunabhängig</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fragen können nicht sofort beantwortet werden</li> <li>- unpersönlich</li> <li>- Misstrauen gegenüber Technologie</li> </ul>
<b>Beratungsgespräch</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Persönliche, individuelle Beratung</li> <li>- Fragen können unmittelbar geklärt werden</li> <li>- Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Kunde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zeitaufwändig</li> <li>- teure Verkaufsform</li> <li>- Einschränkungen betreffend Ort / Zeit</li> </ul>

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

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	<ul style="list-style-type: none"><li>- telefonische Kontaktaufnahme erst nach Zustellung von Prospekten</li><li>- bei Bedarf Folgetermin in Bank vereinbaren</li></ul>
Internet	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sicherheit des E-Bankings verbessern</li><li>- Hotline einrichten</li></ul>
Beratungsgespräch	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kundenberater besuchen Kunden zu Hause</li><li>- optimale Vorbereitung auf Beratungsgespräche</li></ul>

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich.

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**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**

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

*Korrekturhinweis: Andere sinnvolle Antworten, sofern konkret, sind möglich*

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**

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

*Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten, sofern konkret, sind möglich*

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**11. Produkte im Grundpfandgeschäft unterscheiden** **4 Punkte**  
 Leistungsziel 1.7.7.2 (K2)

Im Rahmen ihrer Produktpalette bietet die Bank verschiedene Möglichkeiten im Kreditgeschäft an. Entscheiden Sie in den nachfolgenden Situationen, welche zwei Produkte Sie Ihrem Kunden offerieren 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
<i>Geldmarkthypothek/ LIBOR-Hypothek</i>	<i>Die Geldmarkthypothek ist von den Konditionen her tiefer als alle anderen Produkte. Somit ist die Belastung für Herrn Müller sehr klein.</i>
<i>Festhypothek</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Bei der Festhypothek profitiert der Kunde während der gesamten Laufzeit von den gleichbleibenden Zinsen.</i></li> <li>- <i>Bei der Festhypothek ist die Budgetierung für den Kunden einfacher</i></li> </ul>

- Korrekturhinweis:*
- *pro richtiges Produkt ½ Punkt*
  - *pro passende Begründung ½ Punkt*

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

- Korrekturhinweis:
- pro richtiges Produkt ½ Punkt
  - pro passende Begründung ½ Punkt

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

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

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

**2 Punkte**

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

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**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

- Referenzpreis pro m<sup>2</sup> für den Grund in der entsprechenden Region
- Referenzpreis pro m<sup>3</sup> für den Bau eines identischen Gebäudes zum Neuwert
- Volumen des Gebäudes in m<sup>3</sup>
- Fläche des Grundstücks
- Wert der Brandversicherung
- Zustand
- Alter
- Ausbaustandard
- Lage
- Umgebung
- Unterhalt

*Korrekturhinweis: Weitere sinnvolle Lösungen sind möglich*

- 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

*Zu teuer. Die Investition von CHF 1'450'000.-- muss 7 % einbringen, die Rendite müsste sich auf CHF 101'500.-- belaufen.*

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

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

**1 Punkt**

*Ertragswert: CHF 85'000 / 7 \* 100 = CHF 1'215'000.--*

- 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:**

*einfache schriftliche Form*

**Höhe der Bürgschaft:**

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

**Dauer der Bürgschaft gemäss OR:**

*unbegrenzt*

**Einfache oder Solidarbürgschaft**

*Solidar*

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**15. Ungedeckte Kredite beschreiben**

**3 Punkte**

Leistungsziel 1.7.8.6 (K2)

Die Höhe von Blankokrediten an 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**

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

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

**1 Punkt**

*Cashflow: CHF 300.000.--*

*Kreditbetrag 3 bis 4 x Cash Flow = 900'000.-- / 1'200'000.--*

*Korrekturhinweis: wenn nur der Cash Flow richtig berechnet ist, wird ½ Punkt vergeben*

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**

*Anhang zur Bilanz*

**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**

- *Mitarbeiter erhalten quantitative Ziele*
- *Erarbeitung einer Zielbilanz und -erfolgsrechnung*
- *Investitionsvolumen wird geplant*
- *Liquiditätsplanung wird erstellt*

*Korrekturhinweis: Weitere sinnvolle Lösungen sind möglich.*

**Erreichte  
Punktzahl**

Punkte

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

½ Punkt

- Bilanz
- Erfolgsrechnung
- Mittelflussrechnung

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

3 Punkte

Kostenstelle	Zwei Kostenarten
Personal	- Saläre - Sozialversicherungen - Ausbildung
Marketing	- Drucksachen - Sponsoring
Informatik	- Hardware - Software - Datensicherheit

- Korrekturhinweise:
- richtige Kostenstelle 1 Punkt
  - je richtige Kostenart ½ Punkt
  - weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

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
	<b>Total Portfolio</b>			<b>612'331</b>

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**

- *Einkommen*
- *die Kundin hält zu 100 % Obligationen und Liquidität; keine Aktien, keine Aktienfonds und/oder Strukturierte Produkte*
- *aufgrund der tiefen/schlechten Qualität der Obligationen sind auch die Anlagestrategien Rendite und Ausgewogen richtig*

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**

- Die Obligationenlaufzeiten sind schlecht gestaffelt (Fälligkeiten vor allem 2011 und dann 2029)
- Die Mehrzahl der Obligationen hat ein Rating von A oder schlechter.
- Emittentenrisiko. Es hat zwei Obligationen France Telecom im Depot (Klumpenrisiko France Telecom/Vattenfall).
- EUR 5'000.-- ist eine zu kleine Position im Verhältnis zum Gesamtd Depot.
- EUR 150'000.-- und EUR 160'000.-- machen jeweils mehr als 25 % des gesamten Depots aus. Zu grosse Positionen.
- Mit EUR 150'269.-- hat Frau Zimmermann sehr viel Bargeld auf dem EUR-Konto.

- Korrekturhinweise:
- die Aussage „Depot enthält nur Obligationen“ gibt keine Punkte
  - die Aussage, dass die Kundin ein zu hohes Währungsrisiko trägt (alles in EUR) ist falsch, da die Referenzwährung EUR ist
  - weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

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
<b>Beispiel: Aktienfonds</b>	<b>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.</b>  <b>Aussagen wie „Aktienfonds investieren in Aktien“ gelten als falsch!</b>
<b>Geldmarkt-fonds</b>	<i>Diese Fonds investieren in kurzfristige Geldmarktpapiere mit einer Laufzeit von bis zu 12 Monaten. Dieser Fonds passt sich laufend dem aktuellen Zinsniveau in der entsprechenden Währung an und gilt als Liquidität bzw. als Alternative zum Kontokorrent- oder Sparkonto.</i>
<b>Immobilien-fonds</b>	<i>Ein Immobilienfonds investiert je nach Anlageuniversum in verschiedene Immobilien im In- und Ausland. Dies können Renditeobjekte sein, Mehrfamilienhäuser oder gewerbliche Liegenschaften. Als Ergänzung können Immobilienfonds auch in Immobilienaktien investieren.</i>

Korrekturhinweis: *weitere sinnvolle Formulierungen sind möglich*

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
<b>Erträge sollen re-investiert werden (Fachbegriff)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>thesaurierende Anlagefonds</i></li> <li>- <i>Wiederanlage-Auftrag</i></li> <li>- <i>B-Tranche</i></li> </ul>
<b>Keine Verrechnungssteuer</b>	<i>keine Fonds mit Domizil Schweiz, sondern z. B. mit Domizil Luxemburg, Liechtenstein etc.</i>
<b>Apple, Microsoft, Amazon, Google, Ebay</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>US-Technologie-Fonds</i></li> <li>- <i>US-Aktienfonds</i></li> <li>- <i>NASDAQ-Fonds</i></li> <li>- <i>ETF auf Technologie-Sektor/NASDAQ</i></li> </ul>

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

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**

*P/E-Ratio oder KGV = Kurs-Gewinn-Verhältnis  
(Dividendenrendite)*

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

**1 Punkt**

- *P/E Aktie A:  $125 / 5 = 25x$*
- *P/E Aktie B:  $12.5 / 1 = 12.5x$*

*Korrekturhinweise: - keine ½ Punkte  
- wenn eine Berechnung falsch ist oder fehlt, 0 Punkte*

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

c) Welche Aktie empfehlen Sie nun Ihrem Kunden?

½ Punkt

*Aktie B oder die Aktie mit dem tieferen P/E bzw. KGV*

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

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

*Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich*

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

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

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**

	<b>Käufer Put-Option (Long)</b>	<b>Verkäufer Put-Option (Short)</b>
<b>Markterwartung</b>	<i>Sinkende Kurse der Novartisaktie</i>	<i>Gleichbleibende oder leicht steigende Kurse der Novartisaktie</i>
<b>Maximal möglicher Gewinn</b>	<i>Ausübungspreis(Strike) – Optionsprämie (Prämie)</i> <i>= CHF 40.50 (max. Gewinn)</i>	<i>Einnahme der Optionsprämie</i> <i>(Prämie) = CHF 1.50</i>
<b>Maximal möglicher Verlust</b>	<i>Bezahlte Optionsprämie (Prämie) zu verlieren</i> <i>= CHF 1.50</i>	<i>Begrenzt auf den Ausübungspreis abzüglich dem Optionspreis</i> <i>= CHF 40.50</i>

*Korrekturhinweis: Berechnung nicht zwingend, kann auch sprachlich umschrieben werden*

**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 ½ Punkt**

**EFFEKTENABRECHNUNG**

**IHR KAUF AN DER SIX SWISS EXCHANGE**

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

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

*Korrekturhinweis: Folgefehler aus den Berechnungen berücksichtigen.*

**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
<b>Angebot an Produkten und Dienstleistungen</b>	- <i>umfassende Produktpalette</i> - <i>faire Preispolitik</i>
<b>Angestrebte Marktstellung</b>	- <i>führende internationale Universalbank</i> - <i>Geschäftspartner für alle Bankdienstleistungen</i>
<b>Kunden</b>	- <i>Abdeckung aller Kundensegmente</i> - <i>persönliche Kundenberatung</i>

*Korrekturhinweis: Weitere sinnvolle Lösungen sind möglich.*

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
<b>Personalaufwand senken</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aufwand für Aus- und Weiterbildung reduzieren</li> <li>- Abgänge nicht mehr ersetzen</li> <li>- Kündigungen</li> </ul>
<b>Investitionsvolumen reduzieren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Geplante Investitionsvorhaben streichen (z. B. Fahrzeuge, IT)</li> <li>- Für Investitionsvorhaben tiefere Preise aushandeln</li> <li>- Leasing anstatt Kauf (z. B. Hardware)</li> <li>- Desinvestition</li> </ul>

*Korrekturhinweise:* - je korrekte Massnahme: 1 Punkt  
 - weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Kostenreduktionen haben oft Auswirkungen auf den eigenen Arbeitsplatz.

**c) Formulieren Sie in Stichworten drei mögliche Auswirkungen.**

**3 x ½ Punkt**

- Arbeitsbelastung nimmt zu
- Schaffung von Grossraumbüros
- Bei der IT wird gespart (z. B. kein Ersatz von Hardware)
- Weniger Ausgaben für Weiterbildung
- Arbeitsplatzabbau/Lohnreduktion/Teilzeitarbeit

*Korrekturhinweis:* Weitere sinnvolle Lösungen sind möglich.

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 zusätzliche Argumente, die für Ihre Vorschläge sprechen.**

**4 Punkte**

Vorschläge	Argumente
<i>E-Banking / E-Dokumente</i>	- ort- und zeitunabhängiger Zugriff auf Bankdaten - tiefere Kosten
<i>Banklagernde Korrespondenz</i>	- Bankunterlagen werden zentral gesammelt - sichere Aufbewahrung
<i>Neue Zustelladresse (z. B. Treuhänder)</i>	- Bankunterlagen werden zentral gesammelt - Zusatzdienstleistungen (z. B. Steuererklärung)

*Korrekturhinweise:*

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

Erreichte  
Punktezahl