

1. Branche und Firma (Branchenkenntnisse Bank)

Kernkompetenzen

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Bankenumfeld

- 1.7.1 Bankengesetz
- 1.7.2 Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) /
Geldwäscherei
- 1.7.3 Bankengruppen / Interessengemeinschaften

Basisdienstleistungen

- 1.7.4 Konti / Sparprodukte
- 1.7.5 Zahlungsverkehr
- 1.7.6 Internetbanking / e-banking

Kreditgeschäft

- 1.7.7 Privatkunden
- 1.7.8 Firmenkunden
- 1.7.9 Abwicklung

Finanz- und Handelsgeschäft

- 1.7.10 Wertpapierlehre
- 1.7.11 Emission
- 1.7.12 Börsengeschäfte / Abwicklung
- 1.7.13 Geldmarkt- und Devisenbereich
- 1.7.14 Edelmetallhandel
- 1.7.15 Finanzmärkte
- 1.7.16 Kundenberatung

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee (generell)

Neben allgemeinem Fachwissen benötigen Kaufleute branchenspezifisches Fachwissen. Dieses ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar.

Leitidee Bankenumfeld

Nebst den zwei Kerngeschäften einer Bank (Kreditgeschäft sowie Finanz- und Handelsgeschäft) bildet das Bankenumfeld eine grundlegende Voraussetzung für die erfolgreiche Geschäftstätigkeit einer Bank. Die Bank vermittelt deshalb im Rahmen der Branchenkunde eine praxisnahe und anwendungsorientierte Ausbildung im Gebiet des Bankenumfelds.

Dispositionsziel Bankengesetz

1.7.1 Für Bankkaufleute ist es eine Selbstverständlichkeit, die Vorschriften des Bankengesetzes praxisgerecht zu interpretieren.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Relevante Gesetze und bankengesetzliche Vorschriften erklären	<p>1.7.1.1 Ich umschreibe und unterscheide die für die Bankbranche relevanten Gesetze wie Bankengesetz, Börsengesetz, Konsumkreditgesetz, Kollektivanlagegesetz sowie Geldwäschereigesetz.</p> <p>Ich zähle die im Bankengesetz festgelegten Ziele und die Aufgaben der Aufsichtsbehörde (FINMA) auf.</p>	<p>www.ebk.admin.ch</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ich umschreibe zwei für die Branche relevante Gesetze. - Ich unterscheide zwei für die Branche relevante Gesetze. - Ich zähle zwei im Banken festgelegten Ziele und zwei Aufgaben der Aufsichtsbehörde (FINMA) auf. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Mit Informationsquellen umgehen	K 2
Bank Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses erklären	<p>1.7.1.2 Ich erkläre den Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses sowie dessen Bedeutung für den Finanzplatz Schweiz.</p> <p>Ich zeige auf, in welchen Fällen es zur Anwendung kommt.</p> <p>Zudem unterscheide ich das Bankkundengeheimnis von der VSB (Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken).</p>	<p>www.swissbanking.org</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre den Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses sowie dessen Bedeutung für den Finanzplatz Schweiz. - Ich zeige auf, in welchen zwei Fällen das Bankkundengeheimnis zur Anwendung kommt. - Ich zähle zwei Unterschiede zwischen Bankkundengeheimnis und VSB auf. 	<input type="checkbox"/>	Gesundes Selbstbewusstsein	Mit Informationsquellen umgehen	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Bankenumfeld

Nebst den zwei Kerngeschäften einer Bank (Kreditgeschäft sowie Finanz- und Handelsgeschäft) bildet das Bankenumfeld eine grundlegende Voraussetzung für die erfolgreiche Geschäftstätigkeit einer Bank. Die Bank vermittelt deshalb im Rahmen der Branchenkunde eine praxisnahe und anwendungsorientierte Ausbildung im Gebiet des Bankenumfelds.

Dispositionsziel Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) / Geldwäscherei

1.7.2 Bankkaufleute sind sich der Bedeutung der Vorschriften aus der Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) und des Geldwäschereigesetzes bewusst.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Sinn und Zweck der VSB erklären und Anwendungsbeispiele beschreiben	<p>1.7.2.1 Ich erläutere den Inhalt der VSB (Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken).</p> <p>Ich beschreibe ausserdem drei mir vorgegebene Praxisbeispiele verständlich bei denen die VSB Anwendung findet und erkläre den Sinn und Zweck.</p> <p>Ich zeige drei Massnahmen meines Lehrbetriebes zur Einhaltung dieser Regelung verständlich auf.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erläutere den Inhalt, den Sinn und den Zweck der VSB. - Ich beschreibe drei mir vorgegebene Praxisbeispiele bei denen die VSB Anwendung findet. - Ich zeige drei Massnahmen meines Lehrbetriebes zur Einhaltung dieser Regelungen auf. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Präsentationstechniken	K 2
Bank Beispiele im Zusammenhang mit dem Geldwäschereigesetz (GwG) inkl. Verordnung (GwV FINMA) beschreiben	<p>1.7.2.2 Ich erkläre den Begriff Geldwäscherei und beschreibe die Pflichten der Bank bei deren Bekämpfung.</p> <p>Ich beschreibe Kundentransaktionen, bei welchen die Bestimmungen des GwG und der GwV Anwendung finden.</p>	Broschüre VSB und bankinterne Weisungen beachten	<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre den Begriff Geldwäscherei. - Ich beschreibe zwei Pflichten der Bank bei der Bekämpfung der Geldwäscherei. - Ich beschreibe zwei Kundentransaktionen, bei welchen die Bestimmungen des GwG und der GwV Anwendung finden. 	<input type="checkbox"/>	Lernfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Bankenumfeld

Nebst den zwei Kerngeschäften einer Bank (Kreditgeschäft sowie Finanz- und Handelsgeschäft) bildet das Bankenumfeld eine grundlegende Voraussetzung für die erfolgreiche Geschäftstätigkeit einer Bank. Die Bank vermittelt deshalb im Rahmen der Branchenkunde eine praxisnahe und anwendungsorientierte Ausbildung im Gebiet des Bankenumfelds.

Dispositionsziel Bankengruppen / Interessengemeinschaften

1.7.3 Bankkaufleute sind sich der Bedeutung von einzelnen Bankengruppen und Interessengemeinschaften (Schweizerische Bankiervereinigung, Gemeinschaftswerke, etc.) bewusst.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Bankstrukturen erklären	<p>1.7.3.1 Ich erkläre einer branchenfremden Person verständlich alle Bankengruppen mit ihren jeweiligen wichtigen Merkmalen (Rechtsform, geographische Tätigkeitsgebiete, geschäftliche Schwerpunkte).</p> <p>Pro Bankengruppe nenne ich ein dazugehöriges Institut.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre vier Bankengruppen einer branchenfremden Person verständlich. - Ich erkläre je ein wichtiges Merkmal der vier durch mich erklärten Bankengruppen. - Ich nenne je ein Institut der vier durch mich erklärten Bankengruppen. 	<input type="checkbox"/>	Angepasste Umgangsformen	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 2
Bank Rechtsform, Organisation, Geschäftstätigkeit und Entwicklung der eigenen Bank beschreiben	<p>1.7.3.2 Ich beschreibe Rechtsform, Organisation, Geschäftstätigkeit und die aktuelle Entwicklung der eigenen Bank einer aussenstehenden Person mit Hilfe geeigneter Unterlagen.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich nenne die Rechtsform und beschreibe die Organisation der eigenen Bank mit Hilfe geeigneter Unterlagen. - Ich beschreibe die Geschäftstätigkeit der eigenen Bank anhand von zwei Beispielen. - Ich beschreibe die aktuellen Entwicklungen der eigenen Bank an zwei Beispielen. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Präsentationstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Bankenumfeld

Nebst den zwei Kerngeschäften einer Bank (Kreditgeschäft sowie Finanz- und Handelsgeschäft) bildet das Bankenumfeld eine grundlegende Voraussetzung für die erfolgreiche Geschäftstätigkeit einer Bank. Die Bank vermittelt deshalb im Rahmen der Branchenkunde eine praxisnahe und anwendungsorientierte Ausbildung im Gebiet des Bankenumfelds.

Dispositionsziel Bankengruppen / Interessengemeinschaften

1.7.3 Bankkaufleute sind sich der Bedeutung von einzelnen Bankengruppen und Interessengemeinschaften (Schweizerische Bankiervereinigung, Gemeinschaftswerke, etc.) bewusst.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Interessengemeinschaften und Gemeinschaftswerke kennen	<p>1.7.3.3 Ich nenne drei Ziele der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg).</p> <p>Ich zähle drei wichtige Vereinbarungen / Konventionen auf, welche die SBVg mit den Banken unterzeichnet hat.</p> <p>Ich gebe von einem Gemeinschaftswerk respektive einer weiteren Interessengemeinschaft den konkreten Namen sowie die Hauptaufgaben an.</p>	www.swissbanking.org	<ul style="list-style-type: none"> - Ich nenne drei Ziele der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg). - Ich zähle drei wichtige Vereinbarungen / Konventionen auf, welche die SBVg mit den Banken unterzeichnet hat. - Ich gebe von einem Gemeinschaftswerk respektive einer weiteren Interessengemeinschaft den korrekten Namen sowie die Hauptaufgabe an. 	<input type="checkbox"/>	Flexibilität	Mit Informationsquellen umgehen	K 1
Bank Aufgabe des Bankenombudsmann beschreiben	<p>1.7.3.4 Ich beschreibe die Aufgaben des Bankenombudsmans nachvollziehbar.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich beschreibe zwei Aufgaben des Bankenombudsmans. - Ich nenne den aktuellen Ombudsman. - Ich beschreibe zwei Situationen / Beispiele, in denen der Bankenombudsman zum Einsatz kommt. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Präsentationstechnik	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Basisdienstleistungen

Basisdienstleistungen bilden die Grundlage von Bankbeziehungen. Deshalb ist es von Bedeutung, dass Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Abwicklung von Basisdienstleistungen erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Konti / Sparprodukte / Vorsorgeprodukte

1.7.4 Bankkaufleute vermitteln kompetent und leicht verständlich die marktüblichen Kontoarten sowie die dazugehörenden Dienstleistungen gemäss den jeweiligen Kundenbedürfnissen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Kontosortiment wiedergeben	<p>1.7.4.1 Ich zähle die Produkte aus dem Kontosortiment meiner Bank auf. Dabei gebe ich die segmentspezifische Ausgestaltung (z.B. Jugendsparkonto) sowie deren Merkmale und Besonderheiten (z.B. Umgang mit Kindsvermögen) an.</p> <p>Ich zähle je zwei vergleichbare Produkte von zwei Mitbewerbern in der Region auf.</p>	<p>Unterlagen zum Konto-Sortiment des Lehrbetriebes und der Mitbewerber einholen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ich zähle zwei Produkte aus dem Kontosortiment der eigenen Bank auf. - Ich zähle die jeweiligen Besonderheiten und Merkmale (segmentspezifische Ausgestaltung) der zwei genannten Produkte auf. - Ich zähle je zwei vergleichbare Produkte von zwei Mitbewerbern in der Region auf. 	<input type="checkbox"/>	Lernfähigkeit	Verkaufstechniken	K 1
Bank Zinssätze und Rückzugsbedingungen erklären	<p>1.7.4.2 Ich gebe an, wo die Rückzugsbedingungen der verschiedenen Konti festgehalten sind und erkläre diese dem Kunden adressatengerecht.</p> <p>Ich erkläre den Zusammenhang zwischen Zinssatz und Rückzugsbedingungen.</p> <p>Zudem zeige ich die Auswirkungen der verschiedenen Zinssätze für die Bank auf.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich gebe an, wo die Rückzugsbedingungen der verschiedenen Konti festgehalten sind. - Ich erkläre den Zusammenhang zwischen Zinssatz und Rückzugsbedingungen. - Ich zeige die Auswirkungen der verschiedenen Zinssätze für die Bank auf. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Verkaufstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Basisdienstleistungen

Basisdienstleistungen bilden die Grundlage von Bankbeziehungen. Deshalb ist es von Bedeutung, dass Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Abwicklung von Basisdienstleistungen erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Konti / Sparprodukte / Vorsorgeprodukte

1.7.4 Bankkaufleute vermitteln kompetent und leicht verständlich die marktüblichen Kontoarten sowie die dazugehörigen Dienstleistungen gemäss den jeweiligen Kundenbedürfnissen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Bearbeitungsschritte Kontoeröffnung / Kontosaldierung erklären	<p>1.7.4.3 Ich erläutere anhand einer vorgegebenen Kontoart meiner Bank folgende Bearbeitungsschritte und berücksichtige dabei die notwendigen Formulare:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Eröffnung - Vollmachten - Aufhebung 		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erläutere die Bearbeitungsschritte und berücksichtige die Formulare bei einer Eröffnung. - Ich erläutere die Bearbeitungsschritte und berücksichtige die Formulare bei einer Vollmacht. - Ich erläutere die Bearbeitungsschritte und berücksichtige die Formulare bei einer Aufhebung. 	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Vernetztes Denken	K 2
Bank Kollokationsplan und die Vereinbarung über die Einlagensicherung erklären	<p>1.7.4.4 Ich erkläre den Kollokationsplan und gebe an, welche Gesetze die Grundlage dafür bilden.</p> <p>Ich beschreibe die Auswirkungen des Kollokationsplans und der Vereinbarung über die Einlagensicherung.</p> <p>Ich ordne verschiedene Bankprodukte den einzelnen Klassen des Kollokationsplanes korrekt zu.</p>	SchKG, BankG, Vereinbarung über die Einlagensicherung	<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre den Kollokationsplan und beschreibe dessen Auswirkungen sowie welche Gesetze die Grundlage dafür bilden. - Ich erkläre die Einlagensicherung und beschreibe deren Auswirkungen sowie welche Gesetze die Grundlage dafür bilden. - Ich ordne zwei verschiedene Bankprodukte den einzelnen Klassen des Kollokationsplans zu. 	<input type="checkbox"/>	Gesundes Selbstbewusstsein	Problemlösungstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Basisdienstleistungen

Basisdienstleistungen bilden die Grundlage von Bankbeziehungen. Deshalb ist es von Bedeutung, dass Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Abwicklung von Basisdienstleistungen erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Konti / Sparprodukte / Vorsorgeprodukte

1.7.4 Bankkaufleute vermitteln kompetent und leicht verständlich die marktüblichen Kontoarten sowie die dazugehörigen Dienstleistungen gemäss den jeweiligen Kundenbedürfnissen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Vorsorgesystem und Vorsorgeprodukte erklären	1.7.4.5 Ich erkläre das Altersvorsorgesystem der Schweiz mit den drei Säulen, zeige Entwicklungen auf und beschreibe entsprechende Produkte und Dienstleistungen meiner Bank.	Broschüren, Kontosprospekte	<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre das Altersvorsorgesystem der Schweiz mit den drei Säulen. - Ich zeige zwei Entwicklungen auf. - Ich beschreibe zwei entsprechende Produkte und Dienstleistungen meiner Bank. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Präsentationstechnik	K 2
Bank Abwicklung von Basisdienstleistungen ausführen	1.7.4.6 Ich führe Formalitäten im Zusammenhang mit der Abwicklung von Basisdienstleistungen vollständig, fehlerfrei und termingerecht aus.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich führe Formalitäten im Zusammenhang mit der Abwicklung von Basisdienstleistungen vollständig aus. - Ich führe Formalitäten im Zusammenhang mit der Abwicklung von Basisdienstleistungen fehlerfrei aus. - Ich führe Formalitäten im Zusammenhang mit der Abwicklung von Basisdienstleistungen termingerecht aus. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Basisdienstleistungen

Basisdienstleistungen bilden die Grundlage von Bankbeziehungen. Deshalb ist es von Bedeutung, dass Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Abwicklung von Basisdienstleistungen erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktekenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Konti / Sparprodukte / Vorsorgeprodukte

1.7.4 Bankkaufleute vermitteln kompetent und leicht verständlich die marktüblichen Kontoarten sowie die dazugehörigen Dienstleistungen gemäss den jeweiligen Kundenbedürfnissen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen erklären	1.7.4.7 Ich erkläre kundenorientiert die Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich nenne zwei Einflussfaktoren, welche die Preisgestaltung bei Basisprodukten beeinflussen. - Ich zähle zwei Basisdienstleistungen meiner Bank auf und nenne die entsprechenden Kosten. - Ich begründe kundenorientiert bei den zwei aufgezählten Basisdienstleistungen die entsprechende Preisgestaltung. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Präsentationstechnik	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Basisdienstleistungen

Basisdienstleistungen bilden die Grundlage von Bankbeziehungen. Deshalb ist es von Bedeutung, dass Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Abwicklung von Basisdienstleistungen erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Zahlungsverkehr

1.7.5 Bankkaufleute verstehen die Bedeutung des Zahlungsverkehrs.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Zahlungsarten erläutern	<p>1.7.5.1 Ich erkläre anhand von Grafiken fehlerfrei die Abläufe von zwei vorgegebenen Zahlungsarten (z.B. bankinterne Kontoüberträge, SIC- und Euro-SIC-Zahlungen, SWIFT, Checkzahlungen, Postzahlungen). Dabei zeige ich deren Unterschiede auf.</p>	<p>www.six-interbank-clearing.com www.swift.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre den Ablauf einer vorgegebenen Zahlungsart anhand einer Grafik fehlerfrei. - Ich erkläre den Ablauf einer zweiten vorgegebenen Zahlungsart anhand einer Grafik fehlerfrei. - Ich zeige zwei Unterschiede zwischen den erklärten Zahlungsarten auf. 	<input type="checkbox"/>	Eigene Werthaltungen kommunizieren	Präsentationstechniken	K 2
Bank Zahlungsmittel erklären	<p>1.7.5.2 Ich erläutere drei vorgegebene Zahlungsmittel (z.B. Karten, Travel Cash, fremde Sorten). Ich erkläre den kompletten Ablauf einer Zahlung (z.B. Kreditkarte, Maestro-Karte, LSV, Dauerauftrag, Zahlungsauftrag). Ich erläutere das Vorgehen im Falle eines Diebstahls oder Verlustes eines vorgegebenen Zahlungsmittels.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erläutere drei vorgegebene Zahlungsmittel. - Ich erkläre den kompletten Ablauf einer Zahlung. - Ich erläutere das Vorgehen im Falle eines Diebstahls oder Verlustes eines vorgegebenen Zahlungsmittels. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Verkaufstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Basisdienstleistungen

Basisdienstleistungen bilden die Grundlage von Bankbeziehungen. Deshalb ist es von Bedeutung, dass Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Abwicklung von Basisdienstleistungen erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktekenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Internetbanking / e-banking

1.7.6 Bankkaufleute erwerben sich die notwendigen Kenntnisse, um die Möglichkeiten und die Bedeutung des Internetbanking bzw. des e-banking zu verstehen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Online-Banking erklären	<p>1.7.6.1 Ich erkläre kundenorientiert die Produkte des Online-Bankings.</p> <p>Beim Online Banking beschreibe ich insbesondere die technischen Voraussetzungen für den Kunden und zeige Vor- und Nachteile sowie Sicherheitsaspekte auf.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre kundenorientiert zwei Produkte des Online-Bankings. - Ich beschreibe zwei technische Voraussetzungen. - Ich zeige zwei Vorteile und zwei Nachteile und zwei Sicherheitsaspekte auf. 	<input type="checkbox"/>	Angepasste Umgangsformen	Verkaufstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Privatkunden

1.7.7 Bankkaufleute sind bestrebt, die Kreditbedürfnisse von Privatkunden richtig und umfassend zu erkennen. Sie sind in der Lage, auch in Kundengesprächen, die jeweiligen Produkte kunden- und situationsgerecht anzubieten und sind gewillt den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Kreditpolitik des Lehrbetriebes begründen	<p>1.7.7.1 Ich erläutere das Kreditgeschäft meiner Bank in Bezug auf Produkte, Kundengruppen, geografische Ausrichtung sowie Risiken plausibel.</p> <p>Ausserdem erkläre ich die Grundzüge und den Zweck der Kreditpolitik meiner Bank.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erläutere das Kreditgeschäft meiner Bank in Bezug auf zwei Kundengruppen und nenne je ein entsprechendes Produkt. - Ich erläutere zwei Risiken im Kreditgeschäft. - Ich erläutere den Grundzug, die geografische Ausrichtung und den Zweck der Kreditpolitik meiner Bank. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Entscheidungs-techniken	K 2
Bank Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Privatkunden)	<p>1.7.7.2 Ich unterscheide die bankeigenen Produkte im Grundpfand- sowie im Faustpfandgeschäft nach den Kriterien Kreditform und Kreditart (z.B. Kreditdeckung/Kreditsicherheit, Kreditdauer und Kreditrückführung). Ich berücksichtige dabei die Bedürfnisse von Privatkunden.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich unterscheide zwei bankeigene Produkte im Grundpfandgeschäft nach den Kriterien Kreditform und Kreditart. - Ich unterscheide zwei bankeigene Produkte im Faustpfandgeschäft nach den Kriterien Kreditform und Kreditart. - Ich ordne zwei Kundenbedürfnissen jeweils ein Produkt aus dem Grundpfand- oder Faustpfandgeschäft zu. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Entscheidungs-techniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Privatkunden

1.7.7 Bankkaufleute sind bestrebt, die Kreditbedürfnisse von Privatkunden richtig und umfassend zu erkennen. Sie sind in der Lage, auch in Kundengesprächen, die jeweiligen Produkte kunden- und situationsgerecht anzubieten und sind gewillt den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Finanzierung einer Liegenschaft anbieten (Privatkunden)	1.7.7.3 Ich wende unter Zuhilfenahme von bankeigenen Unterlagen für Privatkunden das richtige Produkt zur Finanzierung einer Liegenschaft an. Dabei zeige ich aus Sicht des Kunden die Vor- und Nachteile dieses Produktes auf.		<ul style="list-style-type: none"> - Anhand eines vorgegebenen Beispiels wende ich das richtige Produkt an, setze die bankeigenen Unterlagen ein und nenne aus Kundensicht je einen Vor- und Nachteil. - Anhand eines zweiten vorgegebenen Beispiels wende ich das richtige Produkt an, setze die bankeigenen Unterlagen ein und nenne aus Kundensicht je einen Vor- und Nachteil. - Anhand eines dritten vorgegebenen Beispiels wende ich das richtige Produkt an, setze die bankeigenen Unterlagen ein und nenne aus Kundensicht je einen Vor- und Nachteil. 	<input type="checkbox"/>	Diskretion	Verhandlungstechniken	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Privatkunden

1.7.7 Bankkaufleute sind bestrebt, die Kreditbedürfnisse von Privatkunden richtig und umfassend zu erkennen. Sie sind in der Lage, auch in Kundengesprächen, die jeweiligen Produkte kunden- und situationsgerecht anzubieten und sind gewillt den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Finanzielle Auswirkungen von Grundpfandkrediten berechnen (Privatkunden)	1.7.7.4 Ich stelle selbstständig einen Finanzierungsplan und eine Tragbarkeitsberechnung auf. Dabei berechne ich die jährlich anfallenden Kosten einer Finanzierung im Hypothekarbereich und zeige steuerliche Auswirkungen auf.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich stelle selbstständig einen Finanzierungsplan und eine Tragbarkeitsberechnung mit den notwendigen Elementen auf. - Ich berechne die jährlich anfallenden Kosten einer Finanzierung im Hypothekarbereich anhand von drei Beispielen. - Ich zeige die steuerliche Auswirkung auf. 	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Verkaufstechniken	K 3
Bank Lombardkredit berechnen	1.7.7.5 Ich begründe die bei einem Lombardkredit zur Anwendung kommenden Belehnungssätze für die hinterlegten Sicherheiten. Ich berechne aufgrund eines mir vorgegebenen, breit diversifizierten Wertschriftendepots die Kredithöhe und zeige im Falle einer Kreditunterdeckung die notwendigen Schritte auf.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich begründe die bei einem Lombardkredit zur Anwendung kommenden Belehnungssätze für zwei hinterlegte Sicherheiten. - Ich berechne aufgrund eines mir vorgegebenen, breit diversifizierten Wertschriftendepots die Kredithöhe. - Ich zeige im Falle einer Kreditunterdeckung zwei mögliche Schritte der Bank auf. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Privatkunden

1.7.7 Bankkaufleute sind bestrebt, die Kreditbedürfnisse von Privatkunden richtig und umfassend zu erkennen. Sie sind in der Lage, auch in Kundengesprächen, die jeweiligen Produkte kunden- und situationsgerecht anzubieten und sind gewillt den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Konsumkredit und Leasing analysieren	1.7.7.6 Ich vergleiche anhand von selbst gewählten Kriterien Konsumkredit und Konsumgüterleasing und empfehle das passende Produkt.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich wähle zwei Unterscheidungskriterien aus. - Ich vergleiche anhand der zwei selbstgewählten Unterscheidungskriterien den Konsumkredit und das Konsumgüterleasing. - Ich empfehle aufgrund zweier vorgegebenen Ausgangslagen einem Kunden das jeweils passende Produkt. 	<input type="checkbox"/>	Flexibilität	Arbeitstechniken	K 4

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Firmenkunden

1.7.8 Bankkaufleute sind bestrebt, die Kreditbedürfnisse von Firmenkunden richtig und umfassend zu erkennen. Sie sind in der Lage, auch in Kundengesprächen, die jeweiligen Produkte kunden- und situationsgerecht anzubieten und sind gewillt den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Produkte im Grundpfand- und Faustpfandgeschäft unterscheiden (Firmenkunden)	1.7.8.1 Ich unterscheide die bankeigenen Produkte im Grundpfand- sowie im Faustpfandgeschäft nach den Kriterien Kreditform und Kreditart (z. B. Kreditdeckung/Kreditsicherheit, Kreditdauer und Kreditrückführung). Ich berücksichtige dabei die Bedürfnisse von Firmenkunden.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich unterscheide zwei bankeigene Produkte im Grundpfandgeschäft nach den Kriterien Kreditform und Kreditart. - Ich unterscheide zwei bankeigene Produkte im Faustpfandgeschäft nach den Kriterien Kreditform und Kreditart. - Ich ordne zwei Kundenbedürfnissen jeweils ein Produkt aus dem Grundpfand- oder Faustpfandgeschäft zu. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Entscheidungstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Firmenkunden

1.7.8 Bankkaufleute sind bestrebt, die Kreditbedürfnisse von Firmenkunden richtig und umfassend zu erkennen. Sie sind in der Lage, auch in Kundengesprächen, die jeweiligen Produkte kunden- und situationsgerecht anzubieten und sind gewillt den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Finanzierung einer Liegenschaft anbieten (Firmenkunden)	1.7.8.2 Ich wende unter Zuhilfenahme von bankeigenen Unterlagen für Firmenkunden das richtige Produkt zur Finanzierung einer Liegenschaft an. Dabei zeige ich aus Sicht des Kunden die Vor- und Nachteile dieses Produktes auf.		<ul style="list-style-type: none"> - Anhand eines vorgegebenen Beispiels wende ich das richtige Produkt an, setze die bankeigenen Unterlagen ein und nenne aus Kundensicht je einen Vor- und Nachteil. - Anhand eines zweiten vorgegebenen Beispiels wende ich das richtige Produkt an, setze die bankeigenen Unterlagen ein und nenne aus Kundensicht je einen Vor- und Nachteil. - Anhand eines dritten vorgegebenen Beispiels wende ich das richtige Produkt an, setze die bankeigenen Unterlagen ein und nenne aus Kundensicht je einen Vor- und Nachteil. 	<input type="checkbox"/>	Diskretion	Verhandlungstechniken	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Firmenkunden

1.7.8 Bankkaufleute sind bestrebt, die Kreditbedürfnisse von Firmenkunden richtig und umfassend zu erkennen. Sie sind in der Lage, auch in Kundengesprächen, die jeweiligen Produkte kunden- und situationsgerecht anzubieten und sind gewillt den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Finanzielle Auswirkungen von Grundpfandkrediten für Firmenkunden aufzeigen	1.7.8.3 Ich zeige anhand eines vorgegebenen Beispiels selbstständig die für einen Firmenkunden anzuwendenden Regeln sowie die jährlich anfallenden Kosten einer maximal möglichen Finanzierung im Hypothekarbereich auf.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich zeige anhand eines vorgegebenen Beispiels die für den Firmenkunden anzuwendenden Regeln auf. - Ich berechne die jährlich anfallenden Kosten einer Finanzierung im Hypothekarbereich. - Ich zeige die maximal mögliche Finanzierung im Hypothekarbereich auf. 	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Verkaufstechniken	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Firmenkunden

1.7.8 Bankkaufleute sind bestrebt, die Kreditbedürfnisse von Firmenkunden richtig und umfassend zu erkennen. Sie sind in der Lage, auch in Kundengesprächen, die jeweiligen Produkte kunden- und situationsgerecht anzubieten und sind gewillt den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Bürgschaftskredite erklären	<p>1.7.8.5 Ich unterscheide die einfache Bürgschaft von der Solidarbürgschaft.</p> <p>Ich erläutere zwei vorgegebene Anwendungsbeispiele unter Einbezug der Formalitäten bei der Erstellung und der Besonderheiten der Inanspruchnahme der Bürgschaft.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich unterscheide die einfache Bürgschaft von der Solidarbürgschaft anhand von zwei Kriterien. - Ich erläutere zwei vorgegebene Anwendungsbeispiele unter Einbezug der Formalitäten (Formvorschriften) bei der Erstellung. - Ich erkläre zwei Besonderheiten der Inanspruchnahme der Bürgschaft. 	<input type="checkbox"/>	Leistungsbereitschaft	Präsentationstechniken	K 2
Bank Ungedekte Kredite beschreiben	<p>1.7.8.6 Ich beschreibe ungedeckte Kredite in Bezug auf Form, Verwendung, Dauer und Rückführung.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich beschreibe zwei ungedeckte Kreditformen und deren Verwendung. - Ich beschreibe zwei ungedeckte Kreditformen und deren Dauer. - Ich beschreibe zwei ungedeckte Kreditformen und deren Rückführung. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Firmenkunden

1.7.8 Bankkaufleute sind bestrebt, die Kreditbedürfnisse von Firmenkunden richtig und umfassend zu erkennen. Sie sind in der Lage, auch in Kundengesprächen, die jeweiligen Produkte kunden- und situationsgerecht anzubieten und sind gewillt den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Gewährung eines ungedeckten Kredites erklären	1.7.8.7 Ich erläutere die bankintern festgelegten Richtlinien zur Kreditgewährung, die Haftung des Kreditnehmers sowie die möglichen Kreditverstärkungen (z.B. Bürgschaften, Todesfallrisikopolice) bei ungedeckten Krediten.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erläutere die bankintern festgelegten Richtlinien zur Kreditgewährung anhand von zwei Beispielen. - Ich erläutere die Haftung des Kreditnehmers anhand von zwei Beispielen. - Ich erläutere mögliche Kreditverstärkungen anhand von zwei Beispielen. 	<input type="checkbox"/>	Angepasste Umgangsformen	Verkaufstechniken	K 2
Bank Produkte im Exportgeschäft charakterisieren	1.7.8.8 Ich beschreibe die wichtigsten Produkte (Akkreditiv, Dokumentarinkasso und Garantien) im Exportgeschäft mit Firmenkunden.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich beschreibe das Akkreditiv, in dem ich das Geschäft in den Grundzügen umschreibe und den Ablauf erkläre. - Ich beschreibe das Dokumentarinkasso, in dem ich das Geschäft in den Grundzügen umschreibe und den Ablauf erkläre. - Ich beschreibe die Garantien, in dem ich das Geschäft in den Grundzügen umschreibe und den Ablauf erkläre. 	<input type="checkbox"/>	Gesundes Selbstbewusstsein	Präsentationstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Privatkunden)	<p>1.7.9.1 Ich zähle die von meiner Bank geforderten Unterlagen auf, die für die Kreditprüfung eines Privatkunden notwendig sind.</p> <p>Zudem erkläre ich bei allen Unterlagen, weshalb sie für die Kreditprüfung nötig sind.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich zähle die von meiner Bank geforderten Unterlagen auf, die für die Kreditprüfung eines Privatkunden notwendig sind. - Ich zähle die von meiner Bank geforderten Unterlagen auf, die für die Kreditprüfung eines Objekts notwendig sind. - Ich erkläre bei allen Unterlagen, weshalb sie für die Kreditprüfung nötig sind. 	<input type="checkbox"/>	Mit Belastungen umgehen	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 2
Bank Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Kommerzielle Kunden)	<p>1.7.9.2 Ich zähle die von meiner Bank geforderten Unterlagen auf, die für die Kreditprüfung eines Firmenkunden notwendig sind.</p> <p>Zudem erkläre ich bei allen Unterlagen, weshalb sie für die Kreditprüfung nötig sind.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich zähle die von meiner Bank geforderten Unterlagen auf, die für die Kreditprüfung eines Firmenkunden notwendig sind. - Ich zähle die von meiner Bank geforderten Unterlagen auf, die für die Kreditprüfung eines Objekts notwendig sind. - Ich erkläre bei allen Unterlagen, weshalb sie für die Kreditprüfung nötig sind. 	<input type="checkbox"/>	Mit Belastungen umgehen	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit von Privatkunden beurteilen	1.7.9.3 Ich beurteile auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Privatkunden und begründe meine Entscheidung.		<ul style="list-style-type: none"> - Anhand eines vorgegebenen Beispiels beurteile ich auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditfähigkeit von Privatkunden. - Anhand eines vorgegebenen Beispiels beurteile ich auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditwürdigkeit von Privatkunden. - Ich begründe meine Entscheidungen gegenüber dem Kunden. 	<input type="checkbox"/>	Eigene Werthaltungen kommunizieren	Entscheidungs-techniken	K 6

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit von Firmenkunden ermitteln	1.7.9.4 Ich ermittle auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Firmenkunden.		<ul style="list-style-type: none"> - Anhand eines vorgegebenen Beispiels ermittle ich auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditfähigkeit von Firmenkunden. - Anhand eines vorgegebenen Beispiels ermittle ich auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditwürdigkeit von Firmenkunden. - Ich begründe meine Entscheidungen gegenüber dem Kunden. 	<input type="checkbox"/>	Gesundes Selbstbewusstsein	Entscheidungs-techniken	K 3
Bank Begriffe und Belehnungen aus dem Liegenschaftengeschäft erklären	1.7.9.5 Ich kann die vier Begriffe Realwert, Ertragswert, Verkehrswert und Gebäudeversicherungswert erklären und unterscheiden.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre die Begriffe Realwert und Ertragswert. - Ich erkläre die Begriffe Verkehrswert und Gebäudeversicherungswert. - Ich unterscheide die Begriffe Realwert, Ertragswert, Verkehrswert und Gebäudeversicherungswert. 	<input type="checkbox"/>	Teamfähigkeit	Ziele und Prioritäten setzen	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Kreditentscheid erklären	1.7.9.6 Ich erläutere einen Kreditentscheid hinsichtlich Bonität, Objektrisiken, Zukunftsaussichten und Sicherheiten.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erläutere einen Kreditentscheid hinsichtlich Bonität und Objektrisiken. - Ich erläutere einen Kreditentscheid hinsichtlich Zukunftsaussichten. - Ich erläutere einen Kreditentscheid hinsichtlich Sicherheiten. 	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Präsentationstechniken	K 2
Bank Anwendung von Risikoklassen erläutern	1.7.9.7 Ich erkläre verschiedene Risikoklassen (Ratings) im Kreditgeschäft sowie die Grundsätze und den Hintergrund der risikogerechten Preisgestaltung (risk adjusted pricing). Im Kundengespräch begründe ich die zur Anwendung gelangenden Konditionen.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre verschiedene Risikoklassen im Kreditgeschäft. - Ich erkläre die Grundsätze und den Hintergrund der risikogerechten Preisgestaltung. - Im Kundengespräch begründe ich die zur Anwendung gelangenden Konditionen. 	<input type="checkbox"/>	Angepasste Umgangsformen	Verkaufstechniken	K 5
Bank Unterlagen im Kreditgeschäft erstellen	1.7.9.8 Ich erstelle die im Kreditgeschäft notwendigen Unterlagen (z. B. Kreditverträge, Kreditzusagen, Produktevereinbarungen) fehlerfrei.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erstelle anhand eines Beispiels die im Kreditgeschäft notwendigen Unterlagen fehlerfrei. - Ich erstelle anhand eines zweiten Beispiels die im Kreditgeschäft notwendigen Unterlagen fehlerfrei. - Ich erstelle anhand eines dritten Beispiels die im Kreditgeschäft notwendigen Unterlagen fehlerfrei. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Errichtung von Grundpfandtiteln beschreiben	1.7.9.9 Ich beschreibe die Aufgaben der verschiedenen Parteien bei der Errichtung von Grundpfandtiteln korrekt.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich beschreibe die Aufgaben der Bank bei der Errichtung von Grundpfandtiteln korrekt. - Ich beschreibe die Aufgaben des Grundbuchamtes bei der Errichtung von Grundpfandtiteln korrekt. - Ich beschreibe die Aufgaben des Kunden bei der Errichtung von Grundpfandtiteln korrekt. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Vernetztes Denken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Voraussetzungen zur Auszahlung eines Kredites beurteilen	<p>1.7.9.10 Ich beurteile, ob alle Voraussetzungen zur Auszahlung des jeweiligen Kredites erfüllt sind (Dokumente unterschrieben vorhanden, Sicherheiten eingereicht usw.). Bei fehlenden oder unvollständigen Unterlagen zeige ich den Weg auf, wie dieser Mangel behoben werden kann.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Anhand eines vorgegebenen Beispiels beurteile ich, ob alle Voraussetzungen zur Auszahlung des jeweiligen Kredites erfüllt sind. Bei fehlenden oder unvollständigen Unterlagen zeige ich den Weg auf, wie dieser Mangel behoben werden kann. - Anhand eines zweiten vorgegebenen Beispiels beurteile ich, ob alle Voraussetzungen zur Auszahlung des jeweiligen Kredites erfüllt sind. Bei fehlenden oder unvollständigen Unterlagen zeige ich den Weg auf, wie dieser Mangel behoben werden kann. - Anhand eines dritten vorgegebenen Beispiels beurteile ich, ob alle Voraussetzungen zur Auszahlung des jeweiligen Kredites erfüllt sind. Bei fehlenden oder unvollständigen Unterlagen zeige ich den Weg auf, wie dieser Mangel behoben werden kann. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 6

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

Leistungsziele		Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Phasen des Kreditgeschäftes beschreiben	1.7.9.11 Ich beschreibe sämtliche Phasen eines Kreditgeschäftes, von der Kreditanfrage bis hin zur Überwachung.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich beschreibe die Phase der Kreditanfrage und Kreditprüfung. - Ich beschreibe die Phase der Kreditbewilligung und Kreditfreigabe. - Ich beschreibe die Phase der Kreditüberwachung. 	<input type="checkbox"/>	Verhandlungsfähigkeit	Vernetztes Denken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Instrumente zur Überwachung von Krediten aufzeigen	<p>1.7.9.12 Ich erkläre die Instrumente zur Überwachung von drei vorgegebenen Kreditarten bei Privatkunden und zeige die Häufigkeit der Anwendung auf.</p> <p>Ich zeige die möglichen Konsequenzen aus der Kreditüberwachung für die Bank und den Kunden korrekt und verständlich auf.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre die Instrumente zur Überwachung einer vorgegebenen Kreditart bei Privatkunden und zeige die Häufigkeit der Anwendung auf. Ich zeige die möglichen Konsequenzen aus der Kreditüberwachung für die Bank und den Kunden korrekt und verständlich auf. - Ich erkläre die Instrumente zur Überwachung einer zweiten vorgegebenen Kreditart bei Privatkunden und zeige die Häufigkeit der Anwendung auf. Ich zeige die möglichen Konsequenzen aus der Kreditüberwachung für die Bank und den Kunden korrekt und verständlich auf. - Ich erkläre die Instrumente zur Überwachung einer dritten vorgegebenen Kreditart bei Privatkunden und zeige die Häufigkeit der Anwendung auf. Ich zeige die möglichen Konsequenzen aus der Kreditüberwachung für die Bank und den Kunden korrekt und verständlich auf. 	<input type="checkbox"/>	Flexibilität	Ziele und Prioritäten setzen	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Kennzahlen erklären und interpretieren	<p>1.7.9.13 Ich kann vier vorgegebene Kennzahlen einer Kundenbilanz</p> <ul style="list-style-type: none"> • korrekt berechnen, • verständlich erklären sowie • richtig interpretieren. 		<ul style="list-style-type: none"> - Ich berechne den Liquiditätsgrad 2, den Anlagendeckungsgrad 2, den Eigenfinanzierungsgrad und die Eigenkapitalrendite. - Ich erkläre den Liquiditätsgrad 2, den Anlagendeckungsgrad 2, den Eigenfinanzierungsgrad und die Eigenkapitalrendite. - Ich interpretiere den Liquiditätsgrad 2, den Anlagendeckungsgrad 2, den Eigenfinanzierungsgrad und die Eigenkapitalrendite. 	<input type="checkbox"/>	Flexibilität	Ziele und Prioritäten setzen	K 4
Bank Auswertung aus der Kreditüberwachung interpretieren (Privatkunden)	<p>1.7.9.14 Anhand eines vorgegebenen Beispiels und unter Berücksichtigung interner Richtlinien interpretiere ich die Auswertung der Kreditüberwachung eines Privatkunden richtig, schlage entsprechende Massnahmen vor und zeige deren Folgen nachvollziehbar auf.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Anhand eines vorgegebenen Beispiels und unter Berücksichtigung interner Richtlinien interpretiere ich die Auswertung der Kreditüberwachung eines Privatkunden richtig. - Anhand eines vorgegebenen Beispiels schlage ich entsprechende Massnahmen vor. - Anhand eines vorgegebenen Beispiels zeige ich deren Folgen nachvollziehbar auf. 	<input type="checkbox"/>	Flexibilität	Ziele und Prioritäten setzen	K 5

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft ist ein Kerngeschäft der Bank und trägt somit wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Deshalb sollen Bankkaufleute insbesondere die Beratung von Privat- und Firmenkunden sowie die Abwicklung der Kreditgeschäfte kennenlernen und anwenden können. Im Rahmen ihrer Ausbildung vermittelt die Bank den Bankkaufleuten praxisnah, anwendungsorientiert und kundengerecht die Grundkenntnisse von Abläufen und Produkten.

Dispositionsziel Abwicklung

1.7.9 Bankkaufleuten ist es ein Anliegen, Arbeitsschritte aus Kreditprüfung, Kreditabwicklung und Kreditüberwachung vernetzt und korrekt auszuführen und entsprechende Konsequenzen abzuleiten.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Belehnungssatz anwenden	1.7.9.15 Ich wende für die Finanzierung eines Objekts den definierten Belehnungssatz an.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich wende anhand eines Beispiels für die Finanzierung eines Objekts den definierten Belehnungssatz an. - Ich wende anhand eines zweiten Beispiels für die Finanzierung eines Objekts den definierten Belehnungssatz an. - Ich wende anhand eines dritten Beispiels für die Finanzierung eines Objekts den definierten Belehnungssatz an. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Mit Informationsquellen umgehen	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Wertpapierlehre

1.7.10 Bankkaufleute sind in der Lage, die rechtlichen Vorschriften der Wertpapierlehre in Bezug auf Wertpapierart, Übertragung, Kraftloserklärung, Verjährungsfristen, Rechten und Pflichten korrekt in ihre bankfachlich relevante Praxis zu übertragen. Sie sind bereit, die praktischen Konsequenzen der rechtlichen Vorschriften in ihre Arbeitspraxis zu übertragen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Wertpapiere und deren Übertragungsart erklären	1.7.10.1 Ich erkläre den Begriff Wertpapier und die Übertragungsart für jede Wertpapiergattung.	www.eurex.ch www.payoff.ch	- Ich erkläre den Begriff Wertpapier. - Ich erkläre die Übertragungsarten. - Ich ordne die Übertragungsarten der jeweiligen Wertpapiergattung zu.	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Präsentationstechniken	K 2
Bank Wertpapiere nach Kriterien unterscheiden	1.7.10.2 Ich unterscheide Wertpapiere nach folgenden Kriterien: • Rechte und Pflichten • Laufzeiten • Erträge		- Ich unterscheide ein vorgegebenes Wertpapier nach folgenden Kriterien: • Rechte und Pflichten • Laufzeiten • Erträge - Ich unterscheide ein zweites vorgegebenes Wertpapier nach folgenden Kriterien: • Rechte und Pflichten • Laufzeiten • Erträge - Ich unterscheide ein drittes vorgegebenes Wertpapier nach folgenden Kriterien: • Rechte und Pflichten • Laufzeiten • Erträge	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Präsentationstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Wertpapierlehre

1.7.10 Bankkaufleute sind in der Lage, die rechtlichen Vorschriften der Wertpapierlehre in Bezug auf Wertpapierart, Übertragung, Kraftloserklärung, Verjährungsfristen, Rechten und Pflichten korrekt in ihre bankfachlich relevante Praxis zu übertragen. Sie sind bereit, die praktischen Konsequenzen der rechtlichen Vorschriften in ihre Arbeitspraxis zu übertragen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Arten von Gläubiger- und Beteiligungspapieren erklären	1.7.10.3 Ich zähle verschiedene Arten von Gläubiger- und Beteiligungspapieren auf. Ich erkläre den Charakter und die Bedeutung der einzelnen Papiere für den Emittenten und den Anleger. Ich erkläre die Einsatzmöglichkeiten, die Handelbarkeit und die Risiken (inkl. Gegenparteiisiko).		<ul style="list-style-type: none"> - Ich zähle je zwei Arten von Gläubiger- und Beteiligungspapieren auf. - Ich erkläre von den genannten Papieren den Charakter und die Bedeutung für den Emittenten und den Anleger. - Ich erkläre die Einsatzmöglichkeiten, die Handelbarkeit und die Risiken der genannten Papiere. 	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Präsentationstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Wertpapierlehre

1.7.10 Bankkaufleute sind in der Lage, die rechtlichen Vorschriften der Wertpapierlehre in Bezug auf Wertpapierart, Übertragung, Kraftloserklärung, Verjährungsfristen, Rechten und Pflichten korrekt in ihre bankfachlich relevante Praxis zu übertragen. Sie sind bereit, die praktischen Konsequenzen der rechtlichen Vorschriften in ihre Arbeitspraxis zu übertragen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Verjährungsfristen angeben und den Wertpapieren zuordnen	<p>1.7.10.6 Ich gebe die Verjährungsfristen von Kapital- und Zinsforderungen an.</p> <p>Ich zeige die Verjährungsfristen für verschiedene Wertpapiere auf.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich gebe die Verjährungsfristen von Kapitalforderungen an. - Ich gebe die Verjährungsfristen von Zinsforderungen an. - Ich zeige die Verjährungsfristen für verschiedene Wertpapiere auf. 	<input type="checkbox"/>	Leistungsbereitschaft	Vernetztes Denken	K 2
Bank Optionsarten anwenden	<p>1.7.10.7 Ich erkläre die jeweiligen Einsatzmöglichkeiten der vier Grundstrategien mit deren Chancen und Risiken.</p> <p>Ich stelle die vier Grundstrategien in einem Pay-off Diagramm (Profit/Loss) übersichtlich dar und berechne wichtige Grössen (z. B. innerer Wert, Gewinnschwelle) korrekt.</p>	<p>www.eurex.ch www.warrants.ch</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre die jeweiligen Einsatzmöglichkeiten der vier Grundstrategien mit deren Chancen und Risiken. - Ich stelle die vier Grundstrategien in einem Pay-off Diagramm übersichtlich dar. - Ich berechne wichtige Grössen korrekt. 	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Präsentationstechniken	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Wertpapierlehre

1.7.10 Bankkaufleute sind in der Lage, die rechtlichen Vorschriften der Wertpapierlehre in Bezug auf Wertpapierart, Übertragung, Kraftloserklärung, Verjährungsfristen, Rechten und Pflichten korrekt in ihre bankfachlich relevante Praxis zu übertragen. Sie sind bereit, die praktischen Konsequenzen der rechtlichen Vorschriften in ihre Arbeitspraxis zu übertragen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Strukturierte Produkte beschreiben	<p>1.7.10.8 Ich erkläre den Begriff „strukturierte Produkte“ und die Einsatzmöglichkeiten solcher Produkte.</p> <p>Ich beschreibe zwei Grundstrategien von strukturierten Produkten.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre den Begriff „strukturierte Produkte“. - Ich erkläre die Einsatzmöglichkeiten solcher Produkte. - Ich beschreibe zwei Grundstrategien von strukturierten Produkten 	<input type="checkbox"/>	Leistungsbereitschaft	Vernetztes Denken	K 2
Bank Optionsarten unterscheiden	<p>1.7.10.9 Ich unterscheide die verschiedenen Optionsarten (Stillhalteroptionen, Eurex-Optionen, ausserbörsliche Optionen) korrekt voneinander.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich unterscheide Stillhalteroptionen von Eurex-Optionen. - Ich unterscheide Eurex-Optionen von ausserbörslichen Optionen. - Ich unterscheide Stillhalteroptionen von ausserbörslichen Optionen. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Präsentationstechnik	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Emission

1.7.11 Für Bankkaufleute ist es eine Selbstverständlichkeit, Sinn und Zweck einer Emission professionell aufzuzeigen und Abläufe sowie Konsequenzen darzulegen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Platzierungsformen einer Emission beschreiben	<p>1.7.11.1 Ich erläutere die verschiedenen Platzierungsformen einer Emission und beschreibe die beteiligten Parteien und deren Aufgabe.</p> <p>Ausserdem zähle ich die Risiken und Vorteile auf, die mit einer bestimmten Platzierungsart verbunden sind.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich beschreibe bei einer Platzierungsform die beteiligten Parteien und deren Aufgabe und zähle die Risiken und Vorteile auf. - Ich beschreibe bei einer zweiten Platzierungsform die beteiligten Parteien und deren Aufgabe und zähle die Risiken und Vorteile auf. - Ich beschreibe bei einer dritten Platzierungsform die beteiligten Parteien und deren Aufgabe und zähle die Risiken und Vorteile auf. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Börsengeschäfte / Abwicklung

1.7.12 Beim Bearbeiten von Börsenaufträgen zeigen die Bankkaufleute professionelle Routine. Sie sind über Geschäftsvorgänge in- und ausländischer Börsen informiert. Ausserdem sind sie bestrebt, die Börsenorganisationen, Börsenarten und Handelssysteme in einem niveaugerechten Mass zu interpretieren.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Börse und Börsenorganisation beschreiben	1.7.12.1 Ich beschreibe das Handelssystem SIX Swiss Exchange, erkläre die Bedeutung und die Organisation der SIX Swiss Exchange und gebe die jeweils gehandelten Werte an.	www.six-swiss-exchange.com www.eurex.ch Rules and Regulations der SIX	- Ich beschreibe das Handelssystem SIX Swiss Exchange. - Ich erkläre die Bedeutung und die Organisation der SIX Swiss Exchange. - Ich gebe die jeweils gehandelten Werte an.	<input type="checkbox"/>	Teamfähigkeit	Mit Informationsquellen umgehen	K 2
Bank Börsenauftrag SIX Swiss Exchange erklären	1.7.12.2 Ich kann die verschiedenen Auftragsarten der SIX Swiss Exchange kundengerecht erläutern. Ich erkläre die Abwicklungsregeln im elektronischen Auftragsbuch (Matching) korrekt. Ich erläutere anhand einer Börsenabrechnung die Kommissionen und Gebühren.	www.six-swiss-exchange.com Börsenabrechnung	- Ich erläutere zwei Auftragsarten der SIX Swiss Exchange kundengerecht. - Ich erkläre zwei Abwicklungsregeln im elektronischen Auftragsbuch korrekt. - Ich erläutere anhand einer Börsenabrechnung die Kommissionen und Gebühren.	<input type="checkbox"/>	Angepasste Umgangsformen	Präsentationstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Börsengeschäfte / Abwicklung

1.7.12 Beim Bearbeiten von Börsenaufträgen zeigen die Bankkaufleute professionelle Routine. Sie sind über Geschäftsvorgänge in- und ausländischer Börsen informiert. Ausserdem sind sie bestrebt, die Börsenorganisationen, Börsenarten und Handelssysteme in einem niveaugerechten Mass zu interpretieren.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Handelsaufträge für Finanzinstrumente entgegennehmen, erfassen und weiterleiten	1.7.12.3 Ich nehme Börsenaufträge (z.B. für Obligationen, Aktien, Derivate) entgegen und erfasse diese korrekt und vollständig im bankeigenen Auftragssystem.	Bankeigenes Auftragssystem	<ul style="list-style-type: none"> - Ich nehme einen Börsenauftrag für Obligationen entgegen und erfasse diese korrekt und vollständig im bankeigenen Auftragssystem. - Ich nehme einen Börsenauftrag für Aktien entgegen und erfasse diese korrekt und vollständig im bankeigenen Auftragssystem. - Ich nehme einen Börsenauftrag für Derivate entgegen und erfasse diese korrekt und vollständig im bankeigenen Auftragssystem. 	<input type="checkbox"/>	Teamfähigkeit	Problemlösungstechniken	K 3
Bank Börsenindizes erklären	1.7.12.4 Ich erkläre den Zweck eines Börsenindex. Ich zähle fünf wichtige Börsenindizes und den entsprechenden Börsenplatz korrekt auf.	Tagespresse	<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre den Zweck eines Börsenindex. - Ich zähle fünf wichtige Börsenindizes. - Ich weise die fünf genannten Börsenindizes den entsprechenden Börsenplätzen korrekt zu. 	<input type="checkbox"/>	Mit Belastungen umgehen	Präsentationstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Geldmarkt- und Devisenbereich

1.7.13 Bankkaufleute zeigen professionelle Routine beim Finden von kundengerechten Lösungen für Geldmarktanlagen. Weiter setzen sie sich bei ihrer täglichen Arbeit mit dem Devisen- und Notenhandel sowie der Preisbildung auseinander.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Geld- und Kapitalmarkt beschreiben	1.7.13.1 Ich grenze Geld- und Kapitalmarkt korrekt voneinander ab und zähle die jeweils gehandelten Finanzinstrumente auf.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich grenze Geld- und Kapitalmarkt korrekt voneinander ab. - Ich zähle zwei am Geldmarkt gehandelte Finanzinstrumente auf. - Ich zähle zwei am Kapitalmarkt gehandelte Finanzinstrumente auf. 	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Vernetztes Denken	K 2
Bank Einsatzmöglichkeiten von Geldmarktinstrumenten aufzeigen	1.7.13.2 Ich erkläre Einsatzmöglichkeiten, Handelbarkeit und Risiken (inkl. Gegenparteiisiko) von fünf Geldmarktinstrumenten.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre Einsatzmöglichkeiten von fünf Geldmarktinstrumenten. - Ich erkläre Handelbarkeit von fünf Geldmarktinstrumenten. - Ich erkläre Risiken von fünf Geldmarktinstrumenten. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Präsentationstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Geldmarkt- und Devisenbereich

1.7.13 Bankkaufleute zeigen professionelle Routine beim Finden von kundengerechten Lösungen für Geldmarktanlagen. Weiter setzen sie sich bei ihrer täglichen Arbeit mit dem Devisen- und Notenhandel sowie der Preisbildung auseinander.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Devisengeschäfte erklären	<p>1.7.13.4 Ich unterscheide die Devisengeschäftsarten (Spot, Outright, Swap und Optionen) nach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Laufzeit • Zeitpunkt der Erfüllung • Zweck • Charakter <p>und zeige die damit verbundenen Risiken auf.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich unterscheide zwei Devisengeschäftsarten nach <ul style="list-style-type: none"> • Laufzeit • Zeitpunkt der Erfüllung • Zweck • Charakter - Ich unterscheide zwei weitere Devisengeschäftsarten nach <ul style="list-style-type: none"> • Laufzeit • Zeitpunkt der Erfüllung • Zweck • Charakter - Ich zeige die damit verbundenen Risiken auf. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Präsentationstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Geldmarkt- und Devisenbereich

1.7.13 Bankkaufleute zeigen professionelle Routine beim Finden von kundengerechten Lösungen für Geldmarktanlagen. Weiter setzen sie sich bei ihrer täglichen Arbeit mit dem Devisen- und Notenhandel sowie der Preisbildung auseinander.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Währungsentwicklung aufzeigen	1.7.13.6 Ich zeige aufgrund der aktuellen Marktsituation die Einflussfaktoren und die mögliche Entwicklung einer wichtigen Fremdwährung auf und begründe meine Einschätzungen nachvollziehbar. Mir stehen Charts, Statistiken etc. zur Verfügung.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich zeige aufgrund der aktuellen Marktsituation die Einflussfaktoren auf. Mir stehen Charts, Statistiken etc. zur Verfügung. - Ich zeige aufgrund der aktuellen Marktsituation die mögliche Entwicklung einer wichtigen Fremdwährung auf. Mir stehen Charts, Statistiken etc. zur Verfügung. - Ich begründe meine Einschätzungen nachvollziehbar. Mir stehen Charts, Statistiken etc. zur Verfügung. 	<input type="checkbox"/>	Gesundes Selbstbewusstsein	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 5

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Edelmetallhandel

1.7.14 Beim Edelmetallhandel ist es Bankkaufleuten ein Anliegen, Produkte kundengerecht zu empfehlen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Eigenschaften und Risiken von Edelmetallanlagen beschreiben	1.7.14.1 Ich erkläre verschiedene Edelmetall-Anlagemöglichkeiten. Dabei beschreibe ich deren Risiken und Aufbewahrungsmöglichkeiten.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre eine Edelmetall-Anlagemöglichkeit. Dabei beschreibe ich die Risiken und Aufbewahrungsmöglichkeiten. - Ich erkläre eine zweite Edelmetall-Anlagemöglichkeit. Dabei beschreibe ich die Risiken und Aufbewahrungsmöglichkeiten. - Ich erkläre eine dritte Edelmetall-Anlagemöglichkeit. Dabei beschreibe ich die Risiken und Aufbewahrungsmöglichkeiten. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Verkaufstechniken	K 2

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Finanzmärkte

1.7.15 In ihrem beruflichen Alltag zeigen Bankkaufleute die Bereitschaft, den Zusammenhang zwischen der Bedeutung der Finanzmärkte und ihrer Tätigkeit zu verstehen.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilaspekt für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Lage an Finanzmärkten beurteilen	1.7.15.1 Ich beurteile die aktuelle Lage an den Finanzmärkten und zeige die Wirkung von verschiedenen Einflussfaktoren auf. Dabei stehen mir Hilfsmittel (z. B. Charts, Factsheets) zur Verfügung.	www.finanzinfo.ch www.nzz.ch Research-Abteilungen	<ul style="list-style-type: none"> - Ich nenne mögliche Einflussfaktoren, die auf einen Finanzmarkt wirken können. - Ich zeige anhand der aktuellen Lage auf, welche Einflussfaktoren zur Zeit auf den Finanzmarkt Schweiz einwirken. - Ich beurteile anhand von Hilfsmitteln (z.B. Charts, Factsheets) die aktuelle Situation an einem Finanzmarkt. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Präsentationstechniken	K 5

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Kundenberatung

1.7.16 Bankkaufleute beraten ihre Kunden bedürfnisgerecht und zeichnen sich aus durch Fachkompetenz, Kommunikationsfähigkeit sowie Überzeugungskraft.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilaspekt für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Anlagevorschläge erarbeiten	1.7.16.2 Ich setze die Anlagestrategie für einen Privatkunden basierend auf seinem Anlegerprofil und den bankinternen Empfehlungen um. Ich erarbeite dabei konkrete Anlagevorschläge und bin in der Lage, diese zu erläutern.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich setze die Anlagestrategie für einen Privatkunden basierend auf seinem Anlegerprofil und den bankinternen Empfehlungen um. - Ich erarbeite dabei konkrete Anlagevorschläge. - Ich erläutere die Anlagevorschläge. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Vernetztes Denken	K 5
Bank Kundendepot analysieren	1.7.16.3 Ich analysiere ein bestehendes Depot eines Privatkunden nach bankinternen Richtlinien. Dabei erkenne ich möglichen Handlungsbedarf, schlage Transaktionen vor und arbeite mit Hilfe einer Titelempfehlungsliste.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich analysiere ein bestehendes Depot eines Privatkunden nach bankinternen Richtlinien. - Ich erkenne den möglichen Handlungsbedarf. - Ich schlage Transaktionen vor und arbeite mit Hilfe einer Titelempfehlungsliste. 	<input type="checkbox"/>	Flexibilität	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 5

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Kundenberatung

1.7.16 Bankkaufleute beraten ihre Kunden bedürfnisgerecht und zeichnen sich aus durch Fachkompetenz, Kommunikationsfähigkeit sowie Überzeugungskraft.

Leistungsziele		Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Begriff Anlagefonds erklären und beteiligte Parteien im Anlagefondsgeschäft beschreiben	1.7.16.4 Ich erkläre verständlich, was ein Anlagefonds ist. Ich beschreibe die beteiligten Parteien im Anlagefondsgeschäft und deren Aufgaben.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre, was ein Anlagefonds ist. - Ich beschreibe die im Anlagefondsgeschäft beteiligten Parteien. - Ich beschreibe die Aufgaben der beteiligten Parteien im Anlagefondsgeschäft. 	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Präsentationstechnik	K 2
Bank Anlagefonds empfehlen	1.7.16.6 Ich empfehle einem Kunden aufgrund meiner Bedürfnisanalyse Anlagefonds aus dem Angebot meiner Bank. Dabei zeige ich ihm Kosten und Nutzen meines Vorschlages auf.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich analysiere die Kundenbedürfnisse. - Ich empfehle darauf basierend Anlagefonds aus dem Angebot meiner Bank. - Ich zeige die Kosten und Nutzen meines Vorschlages auf. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Vernetztes Denken	K 5

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Kundenberatung

1.7.16 Bankkaufleute beraten ihre Kunden bedürfnisgerecht und zeichnen sich aus durch Fachkompetenz, Kommunikationsfähigkeit sowie Überzeugungskraft.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Kundenbedürfnisse in Bezug auf Aufbewahrung und Verwaltung von Vermögenswerten und Dokumenten analysieren	<p>1.7.16.7 Ich analysiere die Kundenbedürfnisse in Bezug auf Aufbewahrung und Verwaltung von Vermögenswerten und Dokumenten und zeige die jeweiligen Verwaltungshandlungen der Bank auf.</p> <p>Ich zeige dabei dem Kunden Kosten und Nutzen meines Vorschlages auf.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich analysiere die Kundenbedürfnisse in Bezug auf Aufbewahrung und Verwaltung von Vermögenswerten und Dokumenten. - Ich zeige die jeweiligen Verwaltungshandlungen der Bank auf. - Ich zeige dabei dem Kunden Kosten und Nutzen meines Vorschlages auf. 	<input type="checkbox"/>	Verantwortungsbereitschaft	Ziele und Prioritäten setzen	K 5
Bank Bearbeitungsschritte von Aufbewahrungsarten beherrschen	<p>1.7.16.8 Ich führe die technische Eröffnung und Saldierung aller Aufbewahrungsarten korrekt durch. Dabei wende ich die unter Berücksichtigung der massgebenden Bestimmungen entsprechenden Formulare an und erkläre die Kostenstrukturen.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich führe die technische Eröffnung und Saldierung einer Aufbewahrungsart korrekt durch. Dabei wende ich die unter Berücksichtigung der massgebenden Bestimmungen entsprechenden Formulare an. - Ich führe die technische Eröffnung und Saldierung einer weiteren Aufbewahrungsart korrekt durch. Dabei wende ich die unter Berücksichtigung der massgebenden Bestimmungen entsprechenden Formulare an. - Ich erkläre die Kostenstrukturen der beiden Aufbewahrungsarten. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Vernetztes Denken	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktekenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Kundenberatung

1.7.16 Bankkaufleute beraten ihre Kunden bedürfnisgerecht und zeichnen sich aus durch Fachkompetenz, Kommunikationsfähigkeit sowie Überzeugungskraft.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Kapitalerhöhung erklären und Bezugsrecht berechnen	<p>1.7.16.10 Ich beschreibe mögliche Gründe für eine Kapitalerhöhung und den Ablauf einer Kapitalerhöhung.</p> <p>Ich kann das Bezugsrecht erklären und berechnen.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich beschreibe mögliche Gründe für eine Kapitalerhöhung. - Ich beschreibe den Ablauf einer Kapitalerhöhung. - Ich kann das Bezugsrecht erklären und berechnen. 	<input type="checkbox"/>	Situationsgerechtes Auftreten	Arbeitstechniken	K 3
Bank Rating erklären und Renditeberechnung eines Gläubigerpapiers durchführen	<p>1.7.16.11 Ich erkläre den Begriff Rating in Zusammenhang mit einer Schuldverschreibung verständlich.</p> <p>Ich beschreibe den Zusammenhang zwischen Rating, Zinssatz und aktuellem Kurs eines Gläubigerpapiers.</p> <p>Ich berechne die Rendite auf Verfall korrekt.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre den Begriff Rating in Zusammenhang mit einer Schuldverschreibung verständlich. - Ich beschreibe den Zusammenhang zwischen Rating, Zinssatz und aktuellem Kurs eines Gläubigerpapiers. - Ich berechne die Rendite auf Verfall korrekt. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Präsentationstechniken	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Kundenberatung

1.7.16 Bankkaufleute beraten ihre Kunden bedürfnisgerecht und zeichnen sich aus durch Fachkompetenz, Kommunikationsfähigkeit sowie Überzeugungskraft.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilaspekt für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Kennzahlen zu Aktien berechnen	1.7.16.12 Ich berechne relevante Kennzahlen von Aktien und interpretiere diese.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre die Aktienrendite, das Kurs/Gewinn Verhältnis, Gewinn pro Aktie, Dividende pro Aktie. - Ich berechne die Aktienrendite, das Kurs/Gewinn Verhältnis, Gewinn pro Aktie, Dividende pro Aktie. - Ich interpretiere die Resultate der Aktienrendite, das Kurs/Gewinn Verhältnis, Gewinn pro Aktie, Dividende pro Aktie. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Geplantes Vorgehen	K 4
Bank Wandel- und Optionsanleihe erklären	1.7.16.13 Ich erkläre den Sinn und Zweck einer Wandel- und Optionsanleihe. Ich berechne Wandelparität und Wandelprämie, Optionsparität und Optionsprämie korrekt. Ich zeige die Vor- und Nachteile für den Emittenten und den Anleger auf.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkläre den Sinn und Zweck einer Wandelanleihe. Ich berechne Wandelparität und Wandelprämie, korrekt. - Ich erkläre den Sinn und Zweck einer Optionsanleihe. Ich berechne Optionsparität und Optionsprämie korrekt. - Ich zeige die Vor- und Nachteile für den Emittenten und den Anleger auf. 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Vernetzes Denken	K 3

1. Branche und Firma

1.7 Branchenkenntnisse Bank

Leitidee Finanz- und Handelsgeschäft

Das Finanz- und Handelsgeschäft ist ein Kerngeschäft der Banken und trägt somit wesentlich zum Erfolg der Bank bei. Deshalb ist es von Bedeutung, dass die Bankkaufleute die für sie relevanten Kenntnisse über Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen in diesem Geschäft erlangen. Zu diesem Zweck sind Produktkenntnisse erforderlich. Die Bank gewährleistet deshalb eine kunden- und praxisorientierte Ausbildung, die den Bankkaufleuten das Erlangen der beschriebenen Kenntnisse und Fähigkeiten zusichert.

Dispositionsziel Kundenberatung

1.7.16 Bankkaufleute beraten ihre Kunden bedürfnisgerecht und zeichnen sich aus durch Fachkompetenz, Kommunikationsfähigkeit sowie Überzeugungskraft.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilaspekt für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Bank Risikoaufklärung im Effektenhandelsgeschäft erläutern	1.7.16.15 Ich erläutere die gesetzlichen Grundlagen der Risikoaufklärung im Effektenhandelsgeschäft sowie bei Beratungs- und Vermögensverwaltungskunden.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erläutere die gesetzlichen Grundlagen der Risikoaufklärung im Effektenhandelsgeschäft. - Ich erläutere die gesetzlichen Grundlagen bei Beratungskunden. - Ich erläutere die gesetzlichen Grundlagen bei Vermögensverwaltungskunden. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Geplantes Vorgehen	K 2
Bank Finanzplanung anbieten	1.7.16.16 Ich erkenne, in welchen Fällen eine umfassende Finanzplanung für eine Kundin oder einen Kunden sinnvoll ist und ziehe entsprechende Experten bei.		<ul style="list-style-type: none"> - Ich erkenne anhand eines Beispiels, in welchen Fällen eine umfassende Finanzplanung für eine Kundin sinnvoll ist und ziehe entsprechende Experten bei. - Ich erkenne anhand eines zweiten Beispiels, in welchen Fällen eine umfassende Finanzplanung für einen Kunden sinnvoll ist und ziehe entsprechende Experten bei. - Ich erkenne anhand eines dritten Beispiels, in welchen Fällen eine umfassende Finanzplanung für Kunden sinnvoll ist und ziehe entsprechende Experten bei. 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Geplantes Vorgehen	K 3