



# CYP Bildungsplan BFK

---

## Bank- und Finanzausbildung für kaufmännische Lernende

Version 1.2  
20.03.2018

gültig für alle Lernende mit Lehrstart 2016

Der einfacheren Lesbarkeit halber wird die männliche Form verwendet, falls nicht in neutraler Form schreibbar.

## Inhaltsverzeichnis

---

<b>CYP Bildungsplan BFK.....</b>	<b>1</b>
Bank- und Finanzausbildung für kaufmännische Lernende.....	1
<b>Inhaltsverzeichnis.....</b>	<b>2</b>
1. Ausgangslage.....	4
1.1 Zielgruppe.....	4
2. Grundsätze.....	4
3. Lernortkooperation.....	5
3.1 Berufsfachschulen.....	5
3.2 Betriebe.....	5
4. Struktur Bildungsgang.....	5
5. Struktur eines Moduls.....	6
5.1 Phase der Vorbereitung (inklusive Vortest).....	6
5.2 Phase des Präsenzkurs.....	6
5.3 Phase der Nachbereitung (inklusive Schlusstest).....	6
5.4 Grundlagen der Module.....	6
5.5 Lern- und Leistungsdokumentation/Teilfähigkeiten.....	7
5.6 Lehrmittel inkl. eMedien.....	7
5.7 CYPnet.....	7
5.8 Community (CYPnet).....	7
5.9 Lernstunden.....	7
5.10 Methodische Aufteilung.....	9
5.11 Grundsatz des 1. Lehrjahres.....	9
5.12 Grundsatz des 2. Lehrjahres.....	9
5.13 Grundsatz des 3. Lehrjahres.....	9
6. Qualifikationsverfahren betrieblicher Teil Branche Bank.....	9
7. Überbetriebliche Kompetenznachweise – üK-KN.....	10
8. Testkonzept CYP.....	10
9. Vortest.....	10
10. Schlusstest.....	11
11. Simulationsprüfungen QV Verfahren.....	11
12. Schriftliche Prüfungssimulation.....	11
12.1 Inhalt.....	11
12.2 Prüfungsumfang.....	11
12.3 Form.....	11
12.4 Bewertung.....	12
12.5 Notenschlüssel (gültig ab 01.01.2016).....	12
13. Mündliche Prüfungssimulation.....	12
13.1 Inhalt.....	12
13.2 Prüfungsumfang.....	12

13.3 Form	12
13.4 Bewertung	12
14. Gültigkeit Bildungsplan BFK .....	12
15. Anhang 1 - Modulbeschreibungen mit Zuteilung der Teilfähigkeiten .....	13
16. Module des 1. Lehrjahres .....	13
16.1 Modul 100-KIK / Kick-off	13
16.2 Modul 110-BAN / Banking	14
16.3 Modul 111-GWG / Geldwäscherei	15
16.4 Modul 112-PAG / Passivgeschäft	16
16.5 Modul 113-ZAV / Zahlungsverkehr	17
16.6 Modul 114-BAR / Bank / Basisdienstleistungen Repetition	18
16.7 Modul 115-üK-KN / Fachprüfung üK-Kompetenznachweis 1-I	19
16.8 Modul 116-AM1 / Anlageinstrumente & Märkte 1	20
16.9 Modul 117-AM2 / Anlageinstrumente & Märkte 2	21
16.10 Modul 118-KRE / Einführung Kreditgeschäft	22
16.11 Modul 115-üK-KN / Fachbericht üK-Kompetenznachweis 1-II	23
17. Module des 2. Lehrjahres .....	24
17.1 Modul 120-FHA / Finanz- und Handelsgeschäft Anlageberatung	24
17.2 Modul 121-FHD / Finanz- und Handelsgeschäft Anlageberatung und Devisen	26
17.3 Modul 122-FHB / Finanz- und Handelsgeschäft Börse	27
17.4 Modul 123-FHS / Finanz- und Handelsgeschäft Optionen und strukturierte Produkte	28
17.5 Modul 124-BHY / Baukredit und Hypotheken	29
17.6 Modul 125-BHV / Baukredit und Hypotheken Vertiefung	31
17.7 Modul 126-KRP / Kredite Privatkunden	32
17.8 Module 127-PR1 und 128-PR2 / Privatkunden Repetition 1 & 2	33
18. Module des 3. Lehrjahres .....	34
18.1 Modul 130-üK-KN / Fachbericht üK-Kompetenznachweis 2	34
18.2 Modul 131-KBA / Kommerz Basis	35
18.3 Modul 132-KKR / Kommerz Kredite	36
18.4 Modul 133-IBA / Investment Banking	36
18.5 Modul 134-SNB / Schweizerische Nationalbank und Gesetze	38
18.6 Modul 135-REP1 – 139 REP 4	39
19. Anhang 2 – Modulübergreifende Medienkompetenzen .....	40

## 1. Ausgangslage

Das Berufsbildungsgesetz, welches 2004 eingeführt wurde, sieht vor, dass alle beruflichen Grundbildungen ihre Ausbildungs- und Prüfungsreglemente an die gesetzlichen Grundlagen anpassen müssen. Seit 1. Januar 2012 ist die vom SBFI verabschiedete kaufmännische Bildungsverordnung (BiVo) in Kraft. Die Eckpunkte des daraus abgeleiteten Bildungsplanes der kaufmännischen Branche stellt die Grundlage für den vorliegenden CYP Bildungsplan des Bildungsganges Bank und Finanz für kaufmännische Lernende (BFK) dar. Der Bildungsgang BFK verfolgt das Ziel, die für die Branche Bank geltenden Inhalte der Lern- und Leistungsdokumentation der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) in den überbetrieblichen Kursen umzusetzen. Die Umsetzung dieses Bildungsplanes gilt ab Sommer 2012.

### 1.1 Zielgruppe

Der vorliegende Bildungsgang wird von Lernenden der CYP Mitglieds- und Kundenbanken besucht, welche eine kaufmännische Lehre (Sekundarstufe II) der Branche Bank im E-Profil (oft mit BMS oder ausnahmsweise auch im B-Profil) absolvieren. Die Module werden in der Deutschschweiz, in der Romandie sowie im Tessin in der jeweiligen Landessprache angeboten.

## 2. Grundsätze

Im Bankensektor treten jährlich mehr als 1'300 junge Leute eine kaufmännische Grundbildung bei einer Bank an. **CYP ist das führende Kompetenzzentrum für modernes nachhaltiges Lernen der Schweizer Banken** und für den überbetrieblichen Teil der Ausbildung verantwortlich. Der Verein CYP wurde 2003 in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) gegründet. In der ganzen Schweiz besuchen rund 4'000 Lernende der kaufmännischen Grundbildung und Mittelschulabsolventen die bankfachlichen Bildungsgänge bei CYP. Darüber hinaus ist das umfangreiche CYP Weiterbildungsangebot speziell auf die Bedürfnisse der Bankmitarbeitenden ohne Grundbildung Bank und Praxisausbilder/Berufsbildner ausgerichtet.

Die Lernenden absolvieren während 3 Lehrjahren 30 CYP Module, welche die bankfachlichen Teilfähigkeiten abdecken. Moderne, internetbasierte und mit Tablet unterstützte Lerneinheiten werden mit persönlicher Begleitung durch erfahrene Spezialisten (Bankfachwissen und lernpsychologische Kompetenz) kombiniert. Die Teilnehmenden entdecken damit neue Wege beim eigenen Lernverhalten und erlangen sichtbare Erfolge bei den Lernergebnissen. Ihnen steht dabei eine ausgereifte Lernplattform (via CYPnet oder dem App MyCYP) zur Verfügung. Als Basis für die Entwicklung und Durchführung der Module gelten folgende Eckpfeiler des CYP Bildungskonzepts:

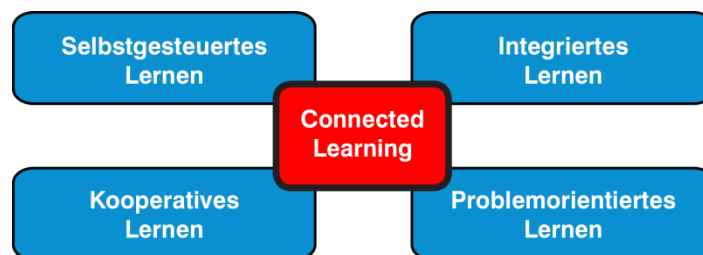


Abb.: Vier didaktische Prinzipien des Connected-Learning-Ansatzes

Die grundlegenden pädagogischen Überlegungen und Rahmenbedingungen sind ausführlich im CYP-Bildungskonzept beschrieben und gelten als Basis für diesen Bildungsgang. Das CYP-Bildungskonzept ist auf [www.cyp.ch](http://www.cyp.ch) veröffentlicht.

CYP stellt allen Lernenden einen Tablet-PC zur Verfügung. Die Tablets dienen den Lernenden als Lern- und Arbeitsinstrument und unterstützen sie während wie auch vor und nach den CYP Präsenzkursen. Die elektronische Lerndokumentation fördert zusätzlich das lebenslange Lernen. Zudem soll das Tablet die Organisation und Planung des Lernens erleichtern.

Die Lernenden können von überall auf unsere Lernplattform CYPnet sowie auf Unterlagen aus den CYP-Modulen zugreifen. Das Lehrmittel und die eMedien sind als enhanced eBook verfügbar. Die Lernenden haben die Möglichkeit, ihr Theoriewissen mit ihren Erkenntnissen und Erfahrungen aus der Praxis zu verknüpfen. Somit ist ihr erworbenes Wissen im Bereich Banking zentral verfügbar und die Lernortkooperation wird dadurch verstärkt.

Mit dem Ansatz des Modern Learnings wird die Medienkompetenz (vgl. Anhang 2), welche im heutigen Berufsumfeld immer wichtiger wird, gefördert. Unsere Gesellschaft und Wirtschaft verändert sich mit zunehmender Geschwindigkeit. Dies wirkt sich auf die Mitarbeiterentwicklung in Unternehmen und auf die Ansprüche an die Kompetenzen der Mitarbeitenden aus. In den bisherigen Lernsystemen und Lernprozessen findet ein umfassender Wandel statt. Die Bankenindustrie inkl. CYP hat hier entschieden, diese Entwicklung zu fördern und ihre Mitarbeitenden, beginnend bei den Lernenden und Mittelschulabsolventen, im Aufbau von digitalen Lern- und Arbeitsmethoden zu schulen.

### 3. Lernortkooperation

#### 3.1 Berufsfachschulen

Mit der Reform der kaufmännischen Grundbildung müssen die Berufsfachschulen ihre schulischen Leistungsziele semesterweise aufeinander abstimmen. Das gibt CYP die Möglichkeit, je nach Zeitpunkt, in den CYP Modulen auf die Ziele der Berufsfachschule verweisen zu können. Diese Referenzierungen sind in den Modulbeschreibungen (siehe Anhang) aufgeführt. Damit sollen Lernende gleiche Themen aus einer zusätzlichen Betrachtungsweise bewusst lernen und miteinander verknüpfen.

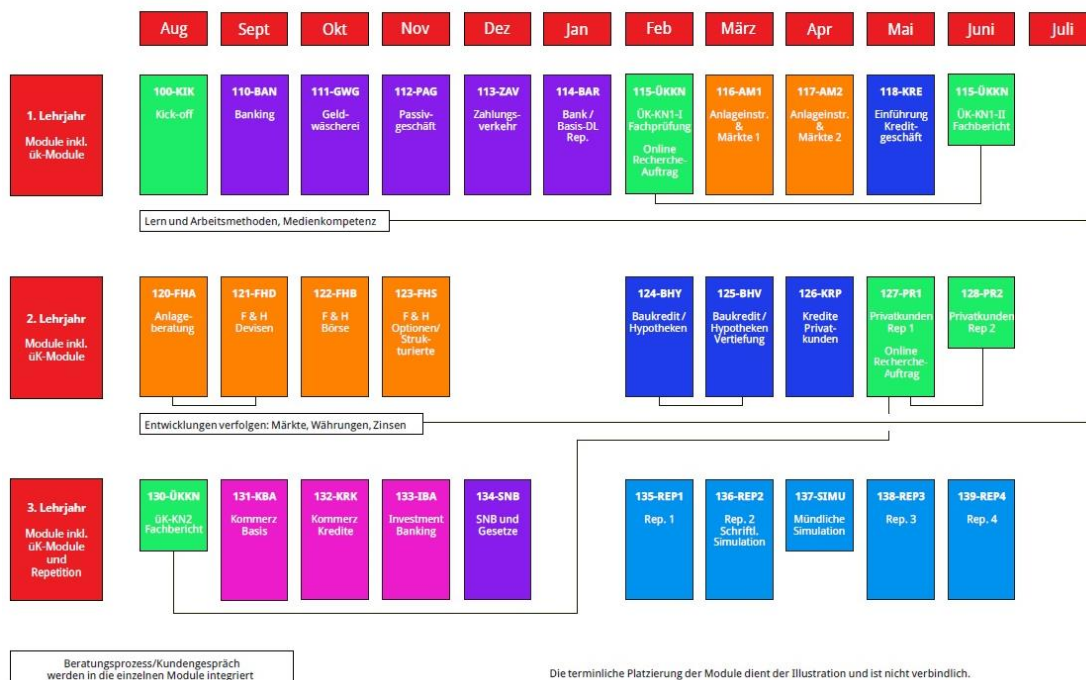
#### 3.2 Betriebe

Weiter wird angestrebt, dass CYP die Teilfähigkeiten theoretisch abdeckt, damit sich die Banken auf den praktischen Teil der entsprechenden Teilfähigkeiten fokussieren können. Somit kann gezielt der Lernfortschritt der Lernenden beobachtet werden.

Gemäss der Reform der kaufmännischen Grundbildung müssen die Betriebe die Dokumentation des Lernprozesses ihrer Lernenden halbjährlich überprüfen (Lerndokumentation). Damit verbunden, können Berufsbildner ebenfalls Transferleistungen (Leitfragen, Aufträge, Transferfragen,...) anschauen.

### 4. Struktur Bildungsgang

#### Modulübersicht Lernende (Lern- und Leistungsdokumentation 2012)

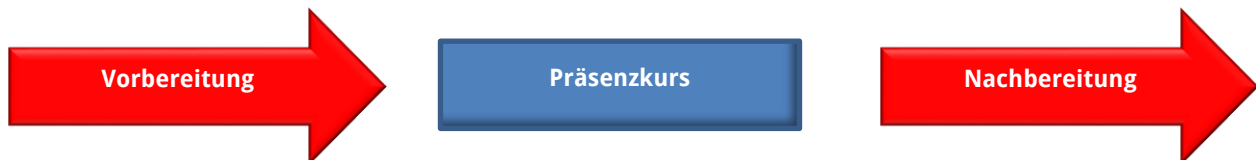


<https://cyp.ch/banking/lernende/bfk#moduluebersicht-lehrstart-vor-2017>

Der Bildungsgang startet jeweils mit Ausbildungsbeginn im August und endet im Mai/Juni des dritten Lehrjahres. Er dauert in der Regel 3 Jahre und umfasst 16 überbetriebliche Kurse sowie 14 Zusatzkurse. In den meisten Modulen sind Vor- und Schlusstests enthalten, welche als Standortbestimmung dienen.

Der Lernprozess erstreckt sich mit vor- und nachgelagerten Lernstunden am Arbeitsplatz (zum Beispiel in Form von Transferaufgaben) und im Rahmen des Selbststudiums über den Präsenzkurs hinaus im Sinne des integrierten Lernens und der gezielten Lernortkooperation. Die Gesamtheit von Vorbereitung, Präsenzkurs und Nachbereitung wird als "Modul" bezeichnet. Damit ein Modul als erfolgreich abgeschlossen gilt, müssen 3 Elemente erfüllt sein: Die Lernenden müssen die Vor- und Nachbereitung abschliessen und den Präsenzkurs besuchen. Das Ausbildungsteam nimmt am Präsenzkurs eine Präsenzkontrolle vor.

## 5. Struktur eines Moduls



### 5.1 Phase der Vorbereitung (inklusive Vortest)

Die Lernenden setzen sich vor dem Besuch des Präsenzkurses mit Hilfe des Tablets mit der entsprechenden Thematik auseinander. Spätestens fünf Wochen vor der Moduldurchführung werden die Vorbereitungsaufträge freigeschaltet. Diese bestehen aus einem Studium von Bankfachunterlagen, aus der Bearbeitung von verschiedenen eMedien (Web-Based-Tools), Leitfragen zu den vorzubereitenden Themen und allenfalls noch aus weiteren Aufträgen (z.B. Rechercheaufträgen). Als Grundlage wird das Lehrmittel BankingToday als enhanced eBook eingesetzt. Während dieser Vorbereitungsphase sind die Lernenden frei in der Wahl des Lernortes und des Zeitpunktes der Bearbeitung des Vorbereitungsauftrages. Als Abschluss der Vorbereitungsphase muss in der Regel ein Vortest via Lernplattform CYPnet bis fünf Tage vor dem entsprechenden Präsenzkurs erfolgreich absolviert werden (Ausnahmen sind in diesem Bildungsplan erläutert und werden den Teilnehmenden des Bildungsgangs laufend mitgeteilt). Das Bestehen des Vortests gilt als Zulassung für den Besuch des Präsenzkurses. Für jedes der 30 Module ist mit vier bis sechs Lernstunden Vorbereitung zu rechnen, damit die Lernenden für den Präsenzkurs optimal vorbereitet sind. Die Bearbeitung der Vorbereitung dauert jedoch je nach Arbeitstempo und vorhandenem Wissen unterschiedlich lange.

### 5.2 Phase des Präsenzkurses

Am Präsenzkurs vertiefen die Lernenden unter Anwendung von verschiedenen Methoden und anhand von weitergehenden Inputs durch Trainer und Coach das erarbeitete Vorwissen. Sie setzen sich mit dem Fachwissen unter anderem in Form von Referaten, Diskussionen, Lösen von Aufträgen, Rechercheaufträgen oder Übungen auseinander. Ausserdem werden während eines Präsenzkurses verschiedene soziale Interaktionsmöglichkeiten gebildet. Nebst Plenarelementen erfahren die Teilnehmenden in kleineren Gruppen weitere vertiefende Inputs. Für die selbstständige Erarbeitung, die Weiterentwicklung von aufgenommenen Informationen und die praktische Umsetzung erfolgt eine Unterteilung in Lerntandems (zwei Teilnehmende) und Lerngruppen (ca. 3 bis 6 Teilnehmende). Der Schwerpunkt liegt je nach Themen- und Aufgabenstellung auf intensiven Übungs- und Anwendungsphasen mit verschiedenen Lernformen, die praxisbezogene Erkenntnisse zulassen. Übungen werden auf dem Tablet gelöst und korrigiert, Notizen in sogenannten Produktivitätsapplikationen (beispielsweise Notiztools, Mindmapping) abgespeichert. Die fachliche Auseinandersetzung wird begleitet von der Reflexion: „Wo stehe ich, wie habe ich das gelöst, was war gut, was fehlt mir noch?“.

### 5.3 Phase der Nachbereitung (inklusive Schlusstest)

Im Anschluss an den Präsenzkurs erledigen die Lernenden die Nachbereitungsaufträge. Anhand des Lehrmittels, erweiterten eMedien und Transferaufgaben repetieren und vertiefen sie die Lerninhalte sowie das erworbene Wissen. Die Nachbereitung wird innerhalb von 3 Wochen nach dem Präsenzkurs mit einem Schlusstest beendet. Für die Repetition fallen zwei bis fünf Lernstunden an. Der Modulstatus wird im CYPnet Lerncockpit abgebildet. Das bedeutet, dass die Personalverantwortlichen und Berufsbildner/innen der Banken sowie auch die Lernenden sich jederzeit einen Überblick über den Stand der Bearbeitung verschaffen können. Wenn ein Modul nicht vollständig erfüllt wurde, ist es Aufgabe der Bank, zusammen mit den Lernenden Massnahmen zu definieren.

### 5.4 Grundlagen der Module

Als Basis für die Module werden ausgewählte Teilfähigkeiten der Lern- und Leistungsdokumentation Bank der kaufmännischen Lernenden sowie das enhanced eBook und eMedien verwendet.

## 5.5 Lern- und Leistungsdokumentation/Teilfähigkeiten

Die Basis sämtlicher im Anhang aufgeführter Module, bilden die für die Branche Bank geltenden 106 Teilfähigkeiten, welche themenspezifisch auf die 30 Module aufgeteilt wurden. Die Teilfähigkeiten sind ebenfalls die Grundlage für sämtliche Qualifikationselemente.

Jede Teilfähigkeit, die in einem überbetrieblichen Kurs abgedeckt werden muss, steht während den 3 Jahren mindestens in einem Modul im Fokus.

Es gibt Teilfähigkeiten, die auch in anderen Modulen angeschnitten werden. Diese sind in den Modulbeschrieben (siehe Anhang) kursiv dargestellt und werden den Lernenden im Gesamtüberblick mitgeteilt. Genauere Erläuterungen werden jeweils in den Teilkriterien, sofern diese für eine ALS eingesetzt werden können, beschrieben.

Die Lern- und Leistungsdokumentation der Schweizerischen Bankiervereinigung ist wie folgt veröffentlicht:

<http://www.swissbanking.org/de/ld-bank>

## 5.6 Lehrmittel inkl. eMedien

Das Lehrmittel Banking Today wird den Lernenden als eBook zur Verfügung gestellt. Die jährlichen Überarbeitungen werden mittels Update Sets publiziert und zur Verfügung gestellt. Die Finanzierung erfolgt über den Modulpreis.

## 5.7 CYPnet

Das CYPnet ([www.cypnet.ch](http://www.cypnet.ch)) bildet das Learning Management System. Auf dieser Plattform melden sich die Lernenden für die Module eigenständig an und sie können anhand sämtlicher Teilfähigkeiten jederzeit ihren Wissensstand überprüfen, verwalten und planen.

## 5.8 Community (CYPnet)

Ergänzend zu den Präsenzkursen können die Lernenden ihre fachlichen Fragen via CYPnet in der Community hinterlegen. Die Community wird zweimal pro Woche von einem Fachspezialisten bearbeitet. Es wird zudem von den Lernenden interaktiv benutzt, indem sie sich untereinander Fragen beantworten. Auch diese werden fachlich von einem Spezialisten überprüft und gutgeheissen oder korrigiert. Neben dem Austausch mit CYP Ausbildern besteht die Vernetzungsmöglichkeit unter den Lernenden.

## 5.9 Lernstunden

Aufgrund der pro Modul ausgewiesenen Vorbereitung und Nachbereitung kann der ungefähre Aufwand in Lernstunden kalkuliert werden.

Module	Vorbereitung*	Nachbereitung*	Präsenzkurs	Total
100-KIK	0.00	3.00	7.00	10.00
110-BAN	6.00	4.00	7.00	17.00
111-GWG	6.00	4.00	7.00	17.00
112-PAG	6.00	4.00	7.00	17.00
113-ZAV	6.00	4.00	7.00	17.00
114-BAR	6.00	2.00	7.00	15.00
115-üK-KN 1-I	6.00*	3.00	7.00	16.00
116-AM1	6.00	2.00	7.00	15.00
117-AM2	4.00	4.00	7.00	15.00
118-KRE	6.00	4.00	7.00	17.00
115-üK-KN 1-II	6.00*	3.00	3.50	12.50
120-FHA	6.00	2.00	7.00	15.00
121-FHD	4.00	4.00	7.00	15.00
122-FHB	6.00	4.00	7.00	17.00
123-FHS	6.00	4.00	7.00	17.00
124-BHY	6.00	2.00	7.00	15.00
125-BHV	4.00	4.00	7.00	15.00
126-KRP	6.00	4.00	7.00	17.00
127-PR1	6.00	2.00	7.00	15.00
128-PR2	2.00	0.00	3.50	5.50
130-üK-KN 2	6.00*	1.00	3.50	10.50
131-KBA	6.00	4.00	7.00	17.00
132-KKR	6.00	4.00	7.00	17.00
133-IBA	6.00	4.00	7.00	17.00
134-SNB	6.00	4.00	7.00	17.00
135-REP1	4.00	2.00	7.00	13.00
136-REP2	4.00	2.00	7.00	13.00
137-SIMU	0.00	0.00	3.50	3.50
138-REP3	4.00	2.00	7.00	13.00
139-REP4	4.00	2.00	7.00	13.00
<b>Total</b>	<b>150.0</b> <b>34.56%</b>	<b>88.00</b> <b>20.28%</b>	<b>196.00</b> <b>45.16%</b>	<b>434.00</b> <b>100%</b>

\*ausgehend von 10 Seiten lesen im Lehrmittel = 1 Lernstunde

\*Die Vorbereitungszeiten auf die üK-Kompetenznachweise sind sehr unterschiedlich, da sich die Lernenden auf Ihre Qualifikationselemente (Fachprüfung- und Fachbericht) je nach aktuellem Wissensstand individuell vorbereiten



### 5.10 Methodische Aufteilung

Präsenzkurs	Selbststudium	davon E-Learning	Prüfungen	Total
189.52	198.02	25.98	19.48	433.00
43.77 %	45.73 %	6 %	4.5 %	100 %

Diese Zahlen sind Annahmen, sie gehen von einem Durchschnittswert aus. Individuelles Lernverhalten und Auffassungsvermögen variieren die Werte. Dies gilt nebst der Vorbereitung auf die Module vor allem auch für die Repetition und die Vorbereitung auf die Schlussprüfung.

### 5.11 Grundsatz des 1. Lehrjahres

Während den ersten fachlichen Basismodulen im ersten halben Jahr (bis zum Modul 114-BAR) sollen nebst dem Fokus auf das Bankfach auch Lernkompetenzen (Lesetechnik, Umgang mit Unterlagen, Strukturierungs- und Planungshilfen, ...) wie auch die Medienkompetenz intensiv gefördert werden. Dies wird mit speziellen Sequenzen erreicht, welche immer mit einem Fachthema verknüpft sind.

Das Motto eines Moduls enthält bei den Basismodulen immer ein bankspezifisches Anliegen: beispielsweise Anforderungen an die Lehre kennenlernen (100-KIK), Bank kennenlernen (110-BAN), Konti eröffnen (112-PAG). Zudem können die Lernenden ihre erworbenen Kompetenzen des 1. Lehrjahres mit dem überbetrieblichen Kompetenznachweis 1 (115-üK-KN 1) überprüfen und somit die erste Erfahrungsnote für das Qualifikationsverfahren sammeln.

### 5.12 Grundsatz des 2. Lehrjahres

Das 2. Lehrjahr steht im Zeichen des Aufbaus und der Vertiefung des bankfachlichen Wissens. Produkte und Dienstleistungen für Privatkunden im Bereich der Anlagen und dem Finanzierungsgeschäft werden eingehend behandelt. Dabei werden auch die aktuellen Entwicklungen der verschiedenen Märkte, Währungen und Zinsen intensiv verfolgt. Die Kundenorientierung wird ebenfalls ausgebaut und in Form von Kundensituationen resp. Kundengesprächen oft im Zentrum der Präsenzkurse stehen.

### 5.13 Grundsatz des 3. Lehrjahres

Gestartet wird im 3. Lehrjahr mit dem überbetrieblichen Kompetenznachweis 2 (130-üK-KN 2). Damit testen die Lernenden ihre Kompetenzentwicklung des 2. Lehrjahres. Aufgrund der hohen schulischen (qualifikationsrelevante Abschlüsse der Berufsfachschule) Belastung am Ende des 2. Lehrjahres, erfolgt der 130-üK-KN 2 erst zu Beginn des 3. Lehrjahres.

Im 3. Lehrjahr werden die Kompetenzen im Bereich Firmenkunden aufgebaut und im 2. Teil des letzten Lehrjahres folgt eine intensive Repetitionsphase als Vorbereitung auf das abschliessende Qualifikationsverfahren.

Sämtliche Module werden nach den definierten Modulrichtlinien, welche das CYP Bildungskonzept als Grundlage vorweist, konzipiert, durchgeführt und evaluiert. Die Modulinhalte sind in den Modulbeschrieben im Anhang erläutert und werden im normalen CYP Setting mit 3 Ausbilder (1 Trainer/in und 2 Coachs) durchgeführt, sofern das Mengengerüst den üblichen Normen entspricht (vgl. CYP Bildungskonzept).

## 6. Qualifikationsverfahren betrieblicher Teil Branche Bank

Das gesamte Qualifikationsverfahren für den Lehrabschluss Kauffrau/Kaufmann Bank ist auf der Homepage der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) beschrieben:

<http://www.swissbanking.org/de/themen/ausbildung/kaufmaennische-grundbildung>

## 7. Überbetriebliche Kompetenznachweise – üK-KN

Basierend auf nachfolgenden Rahmenbedingungen, wurden die CYP üK-KN erstellt:

- Begleitung SBVg
- CYP Prüfungsreglement für die üK Kompetenznachweise (üK-KN)
- Ausführungsbestimmungen CYP Kompetenznachweise der überbetrieblichen Kurse (üK-KN)

Wie in der Begleitung der SBVg festgehalten ist, werden 2 üK-KN während den 3 Ausbildungsjahren absolviert. Beide üK-KN fließen gleich gewichtet in die Berechnung der betrieblichen Erfahrungsnote ein und verfolgen das Ziel, fachliche Kompetenzen, die im Rahmen der üK-Ausbildung erworben wurden, abzuholen und zu bewerten.

Beim CYP werden die üK-KN in Fachprüfungen und Fachberichte unterteilt. Mit diesen beiden Prüfungsformen kombiniert, soll die Kompetenzentwicklung nachhaltiger gefördert werden. Das Resultat (Erfolgsquote pro Teilfähigkeit) soll den Lernenden via CYPnet mitgeteilt werden. Damit werden die Wissenslücken transparent gemacht, um die Kompetenzen laufend steigern zu können. Auch der Transfer in die Praxis wird mit einbezogen.

Die genauen Beschreibungen zu folgenden Punkten sind in den Ausführungsbestimmungen festgehalten:

- Grundlagen
- Was sind üK-Kompetenznachweise und warum werden solche durchgeführt?
- Inhalt und Aufgabenstellung eines üK-Kompetenznachweises
- Erlaubte Hilfsmittel
- Aufgebot und Termine
- Durchführung der üK-Kompetenznachweise
- Beurteilung und Notengebung
- Kommunikation der Noten/Resultate

## 8. Testkonzept CYP

(ohne direkten Einfluss auf das Qualifikationsverfahren)

Wie im Kapitel Grundsätze erwähnt, wird ein Modul erfolgreich abgeschlossen, sofern der Vor- und Schlusstest (via Lernplattform CYPnet) erfolgreich bestanden sowie der Präsenzkurs besucht wurden.

## 9. Vortest

Die meisten Module enthalten einen Vortest, der vor dem Präsenzkurs bearbeitet werden muss. Auf diese Weise wird die Vorbereitung im Selbststudium wesentlich unterstützt und abgeschlossen.

### 9.1 Ziel

Der Vortest dient der Überprüfung der Vorkenntnisse der Teilnehmenden bezogen auf die definierten Teilfähigkeiten der entsprechenden Module. Um am Präsenzkurs teilnehmen zu können, muss der Vortest bis fünf Tage vor dem Präsenzkurs bestanden worden sein.

### 9.2 Inhalt

- Lernerfolgskontrolle aufgrund der Teilfähigkeiten Branche Bank
- Taxonomiestufen: K1 – K3

### 9.3 Prüfungsumfang

12 Fragen in 10 Minuten

### 9.4 Form

- Verschiedene Fragetypen (Multiple Choice, Matrix MC, true/false etc.)
- Zufallsprinzip: Individuelle Fragenkonstellation pro Kandidatin/Kandidat
- Testresultat wird gespeichert

## 9.5 Bewertung

- Erforderliches Resultat für das Bestehen des Tests: 70%
- Vortest kann wiederholt werden, bis 70% oder mehr erreicht sind
- Wird der Vortest nicht beim ersten Mal bestanden, erfolgt eine Reflexion an den CYP Coach, welcher mit dem Lernenden Kontakt aufnimmt und den Lernprozess unterstützt

## 10. Schlusstest

Die meisten Module werden mit einem Schlusstest beendet, welcher als einmalige Standortbestimmung dient. Die Teilnehmenden können diesen nur einmal lösen. Sie sollen über die Fähigkeit verfügen, spezifisches Fachwissen unter Zeitdruck abrufen zu können. Das Testresultat wird gespeichert, der Erfüllungsgrad der jeweiligen Themen (maximale und erreichte Punktzahl) ist auf der Lernplattform CYPnet ersichtlich. Aufgrund der Standortbestimmung ist erkennbar, wo fachliche Stärken und Lücken liegen.

### 10.1 Ziel

Der Schlusstest dient der Überprüfung des Kenntnisstands der Teilnehmenden anhand definierter Teilfähigkeiten der Module.

### 10.2 Inhalt

- Lernerfolgskontrolle aufgrund der Teilfähigkeiten Branche Bank
- Taxonomiestufen: K1 – K5

### 10.3 Prüfungsumfang

25 Fragen in 25 Minuten

### 10.4 Form

- Verschiedene Fragetypen (Multiple Choice, Matrix MC, true/false etc.)
- Zufallsprinzip: Individuelle Fragenkonstellation pro Kandidatin/Kandidat
- Testresultat wird gespeichert

### 10.5 Bewertung

- Erforderliches Resultat für das Bestehen des Tests: 70%
- Schlusstest kann nicht wiederholt werden
- Wird der Schlusstest nicht bestanden, definiert die Betreuungsperson in der Bank mit dem Teilnehmenden weitere Massnahmen

## 11. Simulationsprüfungen QV Verfahren

Zur Vorbereitung auf die bankfachlichen Schlussprüfungen in mündlicher und schriftlicher Form trainieren die Teilnehmenden beide qualifikationsrelevanten Elemente unter realen Prüfungsbedingungen. Die Lernenden sollen Sicherheit im Umgang mit den Prüfungselementen und grundsätzlich mit der Prüfungssituation erhalten. Die beiden Simulationsprüfungen finden im Rahmen der umfassenden Repetitionsphase im 3. Lehrjahr statt.

## 12. Schriftliche Prüfungssimulation

### 12.1 Inhalt

Der Inhalt orientiert sich an den Teilfähigkeiten der Lern- und Leistungsdokumentation.

### 12.2 Prüfungsumfang

- 120 Minuten Prüfungsdauer Simulation der letztjährigen schriftlichen Lehrabschlussprüfung

### 12.3 Form

- 100% Bearbeitungsfragen
- Die schriftlichen Simulationsprüfungen werden unter CYP Aufsicht durchgeführt.
- 80% aller Fragen richten sich nach Taxonomie Stufen: K2 und K3

## 12.4 Bewertung

- Maximale Anzahl Punkte: 100
- Bestanden mit Note 4
- Keine Vornoten
- Keine Wiederholungen der Prüfungen

## 12.5 Notenschlüssel (gültig ab 01.01.2016)

Die Note wird auf halbe Stellen gerundet und berechnet sich nach der folgenden Formel:

$$\text{Note} = \frac{\text{erzielte Punktezahl} \times 5}{\text{max. mögliche Punktezahl}} + 1$$

Bsp. Resultat 84 von 100 Punkten ->  $(84 \times 5 / 100) + 1 = 5.20$ , abgerundet auf 5.0

## 13. Mündliche Prüfungssimulation

### 13.1 Inhalt

Der Inhalt orientiert sich an den Teilfähigkeiten der Lern- und Leistungsdokumentation. Dem Teilnehmenden stehen 2 Prüfungsfälle zur Wahl. Anhand der kurzen Beschreibung auf dem Deckblatt entscheidet sich der Teilnehmende für Fall 1 oder Fall 2.

### 13.2 Prüfungsumfang

- Maximal 5 Minuten für die Auswahl des Falls
- Exakt 10 Minuten für die Vorbereitung auf das Prüfungsgespräch
- Exakt 30 Minuten für das Prüfungsgespräch mit dem Kunden (Experten)

### 13.3 Form

- Die Gewichtung „Hauptthema zu Nebenthema“ entspricht ungefähr dem Verhältnis 2/3 zu 1/3 bei der Vergabe von Punkten aus Fachkompetenz gemäss Lern- und Leistungsdokumentation 2012 (ca. 60% = Fachkompetenz).
- Zusätzlich werden Methoden- und Sozialkompetenzen (je 20%) beurteilt.

### 13.4 Bewertung

- Maximale Anzahl Punkte: 100 (54 Punkte Fachkompetenzen, 21 Punkte Sozialkompetenz, 21 Punkte Methodenkompetenzen, 4 Punkte allgemeiner Eindruck)
- Bewertungsskala der einzelnen Teilfähigkeiten:
  - 3 Punkte: einwandfrei/tadellos auf Niveau Lernende/r (gut erfüllt)
  - 2 Punkte: erwartete Leistung (erfüllt)
  - 1 Punkt: teilweise erfüllt
  - 0 Punkte: nicht erfüllt
- Bestanden mit Note 4
- Keine Vornoten
- Keine Wiederholungen der Prüfungen

## 14. Gültigkeit Bildungsplan BFK

Die Inhalte dieses Bildungsplans gelten mit der Umsetzung der Lern- und Leistungsdokumentation und haben für Lernende ab Ausbildungsstart Sommer 2012 Gültigkeit.

Darüber hinaus behält sich CYP Änderungen dieses Bildungsplans im Sinne der kontinuierlichen Qualitätssicherung vor.

## 15. Anhang 1 - Modulbeschreibungen mit Zuteilung der Teilfähigkeiten

Die detaillierten Modulübersichten sind auf der CYP Webpage unter <https://cyp.ch/banking/lernende/bfk#moduluebersicht-lehrstart-vor-2017> abrufbar.

### 16. Module des 1. Lehrjahres

#### 16.1 Modul 100-KIK / Kick-off

In diesem überbetrieblichen Kurs erhalten die Lernenden alle wichtigen Informationen über ihre Ausbildung. Um die Lehre und die Inhalte der LLD den Lernenden besser verständlich zu machen, wurde ein Film entwickelt. Diese ist wie folgt abrufbar: <http://cyp.ch/banking/lernende/lernende-bfk/film-ld>

Wie melde ich mich für die einzelnen Module an? Welche Bedeutung haben die Teilfähigkeiten? Wie optimiere ich mein Lernen? Wichtig wird auch der Überblick (Big Picture) über die gesamte Lehre. Die Lernenden sollen die QV-Elemente (u.a. üK-KN, ALS) sowie die Lern- und Leistungsdokumentation kennenlernen.

Die Bedürfnisse der Banken, wie der Ansatz des Big Picture, Zeitplanung, Transfer und Arbeitsmethoden sollen in diesem Modul erstmals aufgegriffen werden, insbesondere das Big Picture. Kompetenzen zu diesen Themen werden während des 1. Lehrjahrs weiterentwickelt und in den einzelnen Modulen wieder aufgegriffen. Dasselbe gilt für die Medienkompetenz, welche im Rahmen des **Modern Learnings** eine wichtige Komponente im CYP-Lernen sowie im Alltag darstellt.

Tagesmotto: Lehre kennenlernen

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax <sup>1</sup>
A.1.3.2	Gesetzliche Grundlagen der Geldausgabe und Besonderheiten der Banknoten und Münzen kennen	Ich erläutere die gesetzlichen Grundlagen der Geldausgabe in der Schweiz. Ich zeige an vorgegebenen konkreten Beispielen die besonderen Merkmale unserer Banknoten und Münzen auf.	K2

BFS- Leistungsziele

1.5.4.9 (4) Geldwertstörung

<sup>1</sup> Tax: Jede einzelne Teilfähigkeit ist entsprechend seiner Komplexität einer Taxonomiestufe zugeordnet: **K1**=Wissen, **K2**=Verstehen, **K3**=Anwenden, **K4**=Analyse, **K5**=Synthese, **K6**=Beurteilen.

## 16.2 Modul 110-BAN / Banking

In diesem ersten Fachmodul erhalten die Lernenden einen Einblick in das Bankfach. Anhand verschiedener Referate, Gruppenarbeiten und Übungen erarbeiten die Teilnehmenden einerseits neues Wissen und andererseits vertiefen sie bereits vorhandenes Wissen aus der Vorbereitung. Dabei geht es vorwiegend um die Fragen: Was ist Geld? Wie hat es sich entwickelt? Wie sehen die Aufgaben einer Bank aus? Zudem steht erneut der Aufbau der Medien- und Businesskompetenzen im Zentrum

Tagesmotto: Bank kennenlernen

### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
A.1.2.2	Aufgabe der Bankenombudsstelle beschreiben	Ich beschreibe die Aufgaben der Bankenombudsstelle.	K2
A.2.1.1	Volkswirtschaftliche Aufgaben der Banken erklären	Ich erkläre die volkswirtschaftlichen Aufgaben der Banken anhand des erweiterten Wirtschaftskreislaufes und verdeutliche deren Bedeutung für meine Bank.	K2
A.2.1.2	Bankengruppen erklären	Ich erkläre alle Bankengruppen mit ihren jeweils wichtigsten Merkmalen (Rechtsformen, geographische Tätigkeitsgebiete, geschäftliche Schwerpunkte). Pro Bankengruppe nenne ich ein Institut.	K2
A.2.1.3	Rechtsform, Organisation, Geschäftstätigkeit und Entwicklung der eigenen Bank beschreiben	Ich beschreibe Rechtsform, Organisation, Geschäftstätigkeit und die aktuelle Entwicklung der eigenen Bank.	K2
A.2.1.7	Schweizerische Bankiervereinigung und Gemeinschaftsunternehmungen kennen	Ich nenne drei Hauptaufgaben der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg). Ich zähle wichtige Standesregeln auf, welche die SBVg und die Banken vereinbart haben. Ich nenne von weiteren Gemeinschaftsunternehmungen je den Namen und die Hauptaufgaben.	K1
A.2.2.1	Risikotypen und -arten im betrieblichen Umfeld beschreiben	Ich beschreibe das Reputationsrisiko und das operationelle Risiko (z.B. technische und regulatorische Vorgaben) im Umfeld einer Bank und zeige anhand von zwei Beispielen gezielte Massnahmen zu deren Vermeidung auf.	K3

#### BFS- Leistungsziele

- 1.5.1.8 (3) Abschreibungen
- 1.5.1.9 (3) Zeitliche Rechnungsabgrenzung / Rückstellungen
- 1.5.1.11 (4) Grundsätze der Bewertung
- 1.5.2.2 (1) Unternehmensmodell - Anspruchsgruppen
- 1.5.2.9 (4) Finanzierung und Kapitalanlage
- 1.5.3.9 (4) Gesellschaftsrecht
- 1.5.4.1 (1) Bedürfnisse / Gütearten
- 1.5.4.2 (4) Wirtschaftskreislauf / Wirtschaftsleistung
- 1.5.4.9 (4) Geldwertstörung

### 16.3 Modul 111-GWG / Geldwäscherei

Dieses Modul widmet sich den gesetzlichen Vorschriften von Banken. Insbesondere die Themen Geldwäscherei, Bankkundengeheimnis und VSB werden vertieft behandelt. Konkrete Beispiele sollen den Lernenden helfen, diese Vorschriften in der Praxis korrekt umzusetzen. Zudem ist auch der Datenschutz mit Fokus auf den Umgang mit dem Tablet ein Thema.

Tagesmotto: Wie wird Geld gewaschen und was machen die Banken dagegen?

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
A.1.1.1	Relevante Gesetze und bankengesetzliche Vorschriften erklären	Ich erkläre die für die Bankbranche relevanten Gesetze wie <u>Banken-</u> , Börsen-, Konsumkredit-, Kollektivanlage- sowie <u>Geldwäschereigesetz</u> .	K3
A.1.1.2	Bankengesetzliche Vorschriften kennen	Ich erkläre die mit dem Bankengesetz verbundenen Ziele und die Aufgaben der Eidg. Finanzmarktaufsicht (FINMA).	K2
A.1.1.3	Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses erklären	Ich erkläre Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses sowie dessen Bedeutung für den Bankenplatz Schweiz.	K2
A.1.1.4	Geldwäscherei erklären	Ich erkläre den Begriff Geldwäscherei und beschreibe die Pflichten der Bank bei deren Bekämpfung.	K2
A.1.2.1	Sinn und Zweck der VSB erklären und VSB anwenden	Ich gebe den Inhalt der Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) an. Ich zeige auf, bei welchen Kundentransaktionen sie Anwendung findet und verstehe Sinn und Zweck.	K2
A.1.3.3	Datenschutz erklären	"Ich erkläre mit eigenen Worten das Ziel des Datenschutzgesetzes. Dabei nenne ich je drei Anwendungen, in denen das Gesetz a) dem Lehrbetrieb und seinen Betriebsdaten Schutz bietet b) dem Lehrbetrieb Grenzen setzt, Daten von Personen zu benutzen."	K2

#### BFS- Leistungsziele

- 1.2.2.1 (1-2) Erfassen von Textinhalten
- 1.4.2.6 (1) Datensicherung
- 1.4.2.7 (2) Datensicherheit / Datenschutz
- 1.5.2.1 (1) Unternehmensmodell – Umweltsphären
- 1.5.2.2 (1) Unternehmensmodell – Anspruchsgruppen
- 1.5.3.1 (1-2) Wichtige Grundlagen des Rechts und des Staates
- 1.5.3.2 (2) Rechtsquellen und Gesetzgebungsverfahren

### 16.4 Modul 112-PAG / Passivgeschäft

Die Lernenden begleiten einen Kunden vom Moment der Kontoeröffnung an und finden Antworten auf die untenstehenden Fragen. Sie beraten den Kunden fachkompetent und bedürfnisgerecht: Welche Bedeutung hat das Passivgeschäft für die Banken? Wie lauten die Hauptaufgaben in diesem Bereich? Welche Produkte und Dienstleistungen bietet die jeweilige Bank der Teilnehmenden in diesem Bereich an? Wie sieht eine optimale Kundenberatung aus?

In diesem Modul soll die Anwendung und Vertiefung der im vorherigen Modul gelernten Grundlagen (BaG, GwG und VSB) im Zusammenhang mit Kundensituationen erfolgen.

Tagesmotto: Konto eröffnen

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
B.1.1.1	Kontosortiment erklären	Ich nenne die Produkte aus dem Kontosortiment meiner Bank. Dabei erkläre ich die segmentspezifische Ausgestaltung (z.B. Jugendsparkonto) sowie deren Merkmale.	K2
B.1.1.2	Zinssätze und Rückzugsbedingungen erklären	Ich zeige auf, wo die Rückzugsbedingungen der verschiedenen Konti festgehalten sind und kann diese dem Kunden erklären. Ich erkläre den Zusammenhang zwischen Zinssatz und Rückzugsbedingungen.	K3
B.1.1.3	Eröffnung einer neuen Kundenbeziehung / Saldierung einer bestehenden Kundenbeziehung	Ich erstelle alle notwendigen Unterlagen für die Eröffnung einer neuen Kundenbeziehung mit den gewünschten Vollmachten und wickle die dafür vorgesehenen Bearbeitungsschritte ab. Ich erstelle alle notwendigen Unterlagen für die Aufhebung einer bestehenden Kundenbeziehung und wickle die dafür vorgesehenen Bearbeitungsschritte ab.	K3

A.1.1.3	Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses erklären	Ich erkläre Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses sowie dessen Bedeutung für den Bankenplatz Schweiz.	K2
A.1.2.1	Sinn und Zweck der VSB erklären und VSB anwenden	Ich gebe den Inhalt der Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) an. Ich zeige auf, bei welchen Kundentransaktionen sie Anwendung findet und verstehe Sinn und Zweck.	K2
B.3.1.2	Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen erklären	Ich erkläre kundenorientiert die Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen (z.B. Zahlungsmittel, Zahlungsverkehrsprodukte, Zusatzdienstleistungen zum Konto).	K2

#### BFS- Leistungsziele

- 1.2.2.1 (1-2) Erfassen von Textinhalten
- 1.4.1.6 (1) Prozesse
- 1.5.1.10 (1) Verrechnungssteuer (Verweis in Kurs möglich, da im 1. Sem. Behandelt)
- 1.5.2.2 (1) Unternehmensmodell – Anspruchsgruppen
- 1.5.2.6 (1) Grundbegriffe Marketing
- 1.5.2.7 (1) Marketing-Mix (4P's)
- 1.5.3.1 (1-2) Wichtige Grundlagen des Rechts und des Staates



## 16.5 Modul 113-ZAV / Zahlungsverkehr

Der Zahlungsverkehr gehört zu den wichtigsten Dienstleistungen der Bank. In diesem Präsenzkurs wird der Bereich am Beispiel einer Familie erläutert. Sie wird im täglichen Umgang mit dem Thema Zahlungsverkehr unterstützt sowie in der Vorbereitung ihrer Weltreise in der Wahl der richtigen Zahlungsmittel, Devisenkurse und Auslandszahlungen beraten.

Tagesmotto: Kunde erkundigt sich nach Zahlungsmöglichkeiten

### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
B.2.1.1	Produkte des Zahlungsverkehrs beschreiben	Ich zähle die Produkte aus dem Zahlungsverkehr auf und beschreibe deren Merkmale und Einsatzmöglichkeiten.	K2
B.2.1.2	Digitales Banking erklären	Ich erkläre die Produkte des digitalen Banking. Beim digitalen Banking gehe ich insbesondere auf die Sicherheitsmassnahmen des Kunden ein und berücksichtige diese in der Anwendung.	K3
B.2.1.3	Ablauf einer Zahlung erklären	Ich erkläre kundengerecht den kompletten Ablauf einer Zahlung (z.B. Dauerauftrag, Lastschriftverfahren, Einzelzahlungsaufträge, Kreditkarte, Debitkarte).	K2
B.2.2.1	Vorgehen bei Verlust von Zahlungsmitteln erklären	Ich erläutere im Falle eines Diebstahls oder Verlustes eines Zahlungsmittels das Vorgehen des Kunden und der Bank.	K2
B.3.1.2	Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen erklären	Ich erkläre kundenorientiert die Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen (z.B. Zahlungsmittel, Zahlungsverkehrsprodukte, Zusatzdienstleistungen zum Konto).	K2

C.2.3.1	Devisengeschäfte erklären	Ich unterscheide die Devisengeschäftsarten (Spot, Outright, Swap) und Optionen nach Laufzeit, Zeitpunkt der Erfüllung, Zweck und Risiken und kann diese mit vorgegebenen Kursen anhand eines Beispiels berechnen.	K3
E.4.1.1	Kundenreklamationen bearbeiten	Ich nehme die Reklamationen von Kunden freundlich und angemessen auf. Ich zeige zunächst Lösungen auf und bespreche das weitere Vorgehen mit den Kunden und mit meinem Vorgesetzten. Ich beschreibe die im Bedarfsfall einzuleitenden Massnahmen.	K4
E.4.2.1	Einwände entkräften	Ich nenne geläufige Einwände zu einem wichtigen Produkt meines Lehrbetriebes und kann diese sachlich entkräften.	K4

BFS- Leistungsziele

1.4.1.6 (1) Prozesse

1.5.1.10 (1) Verrechnungssteuer (Verweis möglich, im 1. Sem. Behandelt)

1.5.2.6 (1) Grundbegriffe Marketing

1.5.2.7 (1) Marketing-Mix (4P's)

## 16.6 Modul 114-BAR / Bank / Basisdienstleistungen Repetition

Der Finanzplatz Schweiz ist ein viel diskutiertes Thema. In den letzten Jahren gab es dazu immer wieder kontroverse Meinungen. Was aber macht überhaupt diesen Finanzplatz Schweiz aus? Diese Fragen sowie die Repetition der Basisdienstleistungen in Form von Kundengesprächen stehen im Zentrum des Moduls. Zudem wird in diesem Modul die Fachprüfung des nächsten Moduls, 115-üK-KN1, angeschaut.

### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
A.2.1.5	Banken mit Hilfe der Jahresrechnung miteinander vergleichen	Ich vergleiche und erläutere verschiedene Banken im Bezug auf ihre Bilanzen und Erfolgsrechnungen.	K4
A.2.1.6	Jahresrechnung erklären	Ich erläutere anhand eines Geschäftsberichts einer Bank die Gliederung der Jahresrechnung gemäss Bankengesetz und Verordnung. Ich erkläre die Hauptertragsquellen einer Bank in eigenen Worten und ordne Produkte und Dienstleistungen den Positionen in der Jahresrechnung zu.	K2

A.1.1.2	Bankengesetzliche Vorschriften kennen	Ich erkläre die mit dem Bankengesetz verbundenen Ziele und die Aufgaben der Eidg. Finanzmarktaufsicht (FINMA).	K2
A.1.1.3	Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses erklären	Ich erkläre Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses sowie dessen Bedeutung für den Bankenplatz Schweiz.	K2
A.1.2.1	Sinn und Zweck der VSB erklären und VSB anwenden	Ich gebe den Inhalt der Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) an. Ich zeige auf, bei welchen Kundentransaktionen sie Anwendung findet und verstehe Sinn und Zweck.	K2

### BFS- Leistungsziele

- 1.2.2.1 (1-2) Erfassen von Textinhalten
- 1.5.1.1 (1) Aufbau Bilanz und Erfolgsrechnung (Verweis möglich, wird im 1. Sem. Behandelt)
- 1.5.1.14 (6) Analyse der Bilanz und Erfolgsrechnung
- 1.5.2.2 (1) Unternehmungsmodell - Anspruchsgruppen
- 1.5.3.1 (1-2) Wichtige Grundlagen des Recht und des Staates
- 1.5.3.2 (2) Rechtsquellen und Gesetzgebungsverfahren

### 16.7 Modul 115-üK-KN / Fachprüfung üK-Kompetenznachweis 1-I

In diesem Modul erfolgt mit der Fachprüfung ein erstes Element des üK- Kompetenznachweises 1 des 1. Lehrjahres (siehe Kapitel üK-KN). Inhalte der Fachprüfung sind die Themen der ersten Basismodule.

In diesem Modul werden die Lernthemen, welche die Inhalte aus einer anderen Perspektive beleuchtet, nochmals repetiert.

Diese Repetition soll ebenfalls der Vorbereitung auf den Fachbericht dienen sowie das Lernen von und miteinander berücksichtigen. Zusätzlich gibt es einen Rückblick auf das erste Semester (Zwischenbilanz).

Nach der Prüfung erfolgt ein Auftrag für das nächste Semester. Die Lernenden sollen bis zum nächsten Modul mittels Rechercheaufträgen zu den Themen „Geld anlegen“ und „Hausbau“ bearbeiten. Damit wird einen sanfterer Übergang von den Basismodulen zu den komplexeren Modulen geschaffen. Dieser Transferauftrag soll mit den folgenden Anlage- und Krediteinführungsmodulen verknüpft und weitergeführt werden. Die endgültigen Kundenvorschläge und Resultate der Aufträge werden dann im Modul 115-üK-KN1-II präsentiert.

Das Resultat (Erfolgsquote pro Teilfähigkeit) aus der Fachprüfung wird via CYPnet bekanntgegeben. Es soll den Lernenden ihre Wissenslücken aufzeigen und bietet ihnen die Chance, diese bis zum Modul 115-üK-KN1-II (Fachbericht) zu schliessen. Dadurch gewähren wir ihnen die Möglichkeit die Fachkompetenzen gezielt zu entwickeln.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
A.2.2.2	Fachausdrücke kennen	Ich wende die gebräuchlichen und gängigen Fachausdrücke meiner Branche korrekt an. Mindestens 20 dieser Ausdrücke kann ich einer aussenstehenden Person spontan mit eigenen Worten erklären und sie an konkreten Sachverhalten anwenden.	K3

BFS- Leistungsziele

keine

### 16.8 Modul 116-AM1 / Anlageinstrumente & Märkte 1

Wie lauten die Merkmale von Gläubiger- und Beteiligungspapieren? Wie lese ich den Börsenteil einer Tageszeitung? Wie berechne ich die Rendite von Aktien und Obligationen? In diesem Kurs werden die Teilnehmenden auf die später folgenden Finanzmodule vorbereitet.

Zudem werden in diesem Modul auch die Recherchearbeiten der Lernenden aus dem Modul 115-üK-KN1-II abgeholt.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
C.1.1.1	Wertpapiere und deren Übertragungsart erklären	Ich erkläre den Begriff Wertpapier und die Übertragungsart für jede Wertpapiergattung.	K2
C.1.1.2	Wertpapiere nach Kriterien unterscheiden	Ich unterscheide Wertpapiere nach den Kriterien Rechte und Pflichten, Laufzeiten und Erträge.	K2
C.1.1.3	Verjährungsfristen kennen und den Wertpapieren zuordnen	Ich zeige die Verjährungsfristen von Kapital- und Zinsforderungen auf. Ich ordne die Verjährungsfristen den entsprechenden Wertpapieren zu.	K2
C.1.1.4	Arten von Gläubiger- und Beteiligungspapieren erklären	Ich zähle verschiedene Arten von Gläubiger- und Beteiligungspapieren auf. Ich erkläre die Merkmale und die Bedeutung der einzelnen Papiere für den Emittenten und den Anleger.	K2

#### Fokus Privatkunde:

C.2.2.1	Geld- und Kapitalmarkt beschreiben	Ich grenze Geld- und Kapitalmarkt voneinander ab und ordne gehandelte Finanzinstrumente zu.	K2
---------	------------------------------------	---	----

Die nachfolgenden Teilfähigkeiten stehen zwar in diesem Modul im Fokus werden aber gleich im nächsten Modul 117-AM2 ebenfalls stark im Fokus stehen.

C.1.2.1	Rating und Renditeberechnung eines Gläubigerpapiers erklären	Ich erkläre den Begriff Rating in Zusammenhang mit einer Obligation. Ich zeige den Zusammenhang zwischen Rating, Zinssatz und aktuellem Kurs eines Gläubigerpapiers auf. Ich berechne eine Rendite auf Verfall.	K3
C.1.2.2	Kennzahlen zu Aktien und aktienähnlichen Papieren berechnen	Ich berechne relevante Kennzahlen von Aktien und aktienähnlichen Papieren und interpretiere diese.	K4

#### BFS- Leistungsziele

1.5.1.3 (1) Kapital- und Vermögenserträge (Verweis möglich, 1. Sem. ZB. VBA von KV mitnehmen)

1.5.2.9 (4) Finanzierung und Kapitalanlage

1.5.3.4 (2) Allg. Vertragslehre

## 16.9 Modul 117-AM2 / Anlageinstrumente & Märkte 2

Geldmarktanlagen, Edelmetalle, Anlagefonds, Wandelanleihe - diese Begriffe werden in der Finanzwelt immer wieder verwendet. Was steckt aber genau hinter diesen Fachbegriffen? Mit welchen konkreten Fragen wenden sich die Kunden im Anlagesektor an ihre Beraterinnen und Berater? Die Teilnehmenden lernen in diesem Modul die wichtigsten Produktinformationen kennen und versetzen sich in die Rolle eines Kundenberaters.

### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
C.1.1.5	Wandelanleihe erklären	Ich erkläre den Sinn und Zweck einer Wandelanleihe. Ich berechne Wandelparität und -prämie und zeige Vor- und Nachteile für den Emittenten und den Anleger in eigenen Worten auf.	K3
C.1.3.1	Begriff Anlagefonds definieren und beteiligte Parteien im Anlagefondsgeschäft beschreiben	Ich beschreibe den Anlagefonds und grenze Fondsarten voneinander ab. Ich beschreibe die beteiligten Parteien im Anlagefondsgeschäft und deren Aufgaben.	K2
C.2.4.1	Eigenschaften und Risiken von Edelmetallanlagen beschreiben	Ich erkläre verschiedene Edelmetall-Anlagemöglichkeiten und beschreibe deren Risiken und Aufbewahrungsmöglichkeiten.	K2

### Fokus Privatkunde:

C.2.2.2	Einsatzmöglichkeiten von Geldmarktinstrumenten beschreiben	Ich beschreibe verschiedene Geldmarktinstrumente und erkläre die Einsatzmöglichkeiten.	K2
---------	--	--	----

C.1.2.1	Rating und Renditeberechnung eines Gläubigerpapiers erklären	Ich erkläre den Begriff Rating in Zusammenhang mit einer Obligation. Ich zeige den Zusammenhang zwischen Rating, Zinssatz und aktuellem Kurs eines Gläubigerpapiers auf. Ich berechne eine Rendite auf Verfall.	K3
C.1.2.2	Kennzahlen zu Aktien und aktienähnlichen Papieren berechnen	Ich berechne relevante Kennzahlen von Aktien und aktienähnlichen Papieren und interpretiere diese.	K4

A.1.1.1	Relevante Gesetze und bankengesetzliche Vorschriften erklären	Ich erkläre die für die Bankbranche relevanten Gesetze wie Banken-, Börsen-, Konsumkredit-, <u>Kollektivanlage</u> - sowie Geldwäschereigesetz.	K3
---------	---	---	----

### BFS- Leistungsziele

- 1.2.2.1 (1-2) Erfassen von Textinhalten
- 1.2.2.4 (3-4) Erfassen von Bildinhalte
- 1.5.1.4 (2) Fremdwährungen
- 1.5.2.1 (1) Umweltsphären
- 1.5.2.9 (4) Finanzierung und Kapitalanlage

## 16.10 Modul 118-KRE / Einführung Kreditgeschäft

Welche Phasen des Kreditgeschäfts bestehen auf Kunden– bzw. Bankenseite? Welche Kreditarten gibt es und was bedeutet Kreditpolitik? In diesem Modul lernen die Teilnehmenden die fundierten Grundlagen des Kreditgeschäftes sowie deren Bedeutung kennen.

### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
D.1.1.1	Kreditpolitik der eigenen Bank erklären	Ich erläutere das Kreditgeschäft meiner Bank in Bezug auf Produkte, Kundengruppen, geografische Ausrichtung sowie Risiken plausibel. Ausserdem erkläre ich die Grundzüge und den Zweck der Kreditpolitik meiner Bank.	K2
D.1.1.2	Phasen des Kreditgeschäftes beschreiben	Ich beschreibe sämtliche Phasen eines Kreditgeschäftes, von der Kreditanfrage bis hin zur Überwachung.	K2
D.1.1.4	Anwendung von Risikoklassen kommunizieren	Ich erkläre verschiedene Risikoklassen (Ratings) im Kreditgeschäft und verstehe die Grundsätze und den Hintergrund der risikogerechten Preisgestaltung (risk adjusted pricing). Im Kundengespräch begründe ich die zur Anwendung gelangenden Konditionen.	K5
D.2.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Privatkunden)	Ich zähle einem Privatkunden die notwendigen Unterlagen für eine Kreditprüfung auf und begründe, weshalb diese erforderlich sind.	K1
D.2.1.2	Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit beurteilen (Privatkunden)	Ich beurteile auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Privatkunden.	K6
D.2.1.3	Auswertung aus der Kreditüberwachung interpretieren (Privatkunden)	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.	K5
D.2.2.1	Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Privatkunden)	Ich analysiere die Bedürfnisse von Privatkunden in Bezug auf den Kreditwunsch und zeige Lösungen verständlich auf. Ich unterscheide die bankeigenen Produkte im Grundpfand- sowie im <b>Faustpfandgeschäft</b> nach den Kriterien Kreditart und Kreditform.	K2

#### BFS- Leistungsziele

1.2.3.2 (3) Sachtexte

1.2.5.1 (4) Recherche

1.4.1.6 (1) Prozesse

1.5.1.11 (4) Grundsätze der Bewertung

1.5.1.6 (3) Debitorenverluste

1.5.1.7 (3) Lohnabrechnung

1.5.2.9 (4) Finanzierung und Kapitalanlage

1.5.3.4 (2) Allg. Vertragslehre

1.5.3.5 (2) Kaufvertrag

### 16.11 Modul 115-üK-KN / Fachbericht üK-Kompetenznachweis 1-II

In diesem Modul absolvieren die Lernenden den 2. Teil (Fachbericht) des üK-Kompetenznachweis (üK-KN) 1 des 1. Lehrjahrs (siehe Kapitel üK-KN). Inhalt des Fachberichts sind die Themen des gesamten 1. Lehrjahres.

Als weiterer Bestandteil des Präsenzkurses werden die Präsentationen aus dem Transferauftrag, welcher im Modul 115-üK-KN1-I erteilt wurde, vorgetragen. Die Präsentationen verfolgen einerseits den Zweck der Repetition, der Vorbereitung auf die Fachberichte sowie der Weiterentwicklung der Präsentationskompetenz. Zusätzlich zu den erwähnten Elementen gibt es einen Rückblick auf das erste Lehrjahr (Jahresbilanz). In dieser Jahresbilanz werden Ziele für das zweite Lehrjahr definiert. Dieser Präsenzkurs dauert nur einen halben Tag.

In diesem Modul wird ebenfalls der Beobachtungsauftrag, welcher sich über das gesamte zweite Lehrjahr erstreckt, verschiedener Entwicklungen (Märkte, Währungen, Zinsen) erteilt werden. Darin enthalten ist auch der Umgang mit einem solchen Auftrag.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
A.2.2.2	Fachausdrücke kennen	Ich wende die gebräuchlichen und gängigen Fachausdrücke meiner Branche korrekt an. Mindestens 20 dieser Ausdrücke kann ich einer aussenstehenden Person spontan mit eigenen Worten erklären und sie an konkreten Sachverhalten anwenden.	K3

BFS- Leistungsziele  
keine

## 17. Module des 2. Lehrjahres

### 17.1 Modul 120-FHA / Finanz- und Handelsgeschäft Anlageberatung

Die Anlageberatung – Eine der Königsdisziplinen im Bankgeschäft! Diese Thematik ist sehr umfassend. Die theoretischen Grundlagen werden anhand eines Praxisbeispiels sowie einer Anwendung erarbeitet. Kombiniert werden die Themen der Anlageberatung mit dem Aufbau des neuen Lernstoffs Devisen, welcher Teil des Folgemoduls 121-FHD ist.

Ein Transferauftrag verbindet diese beiden Module. Die Antworten und Erkenntnisse werden im Modul 121-FHD abgeholt und somit der rote Faden des Moduls 120-FHA wieder aufgenommen.

In den Modulen 120-FHA und 121-FHD wird durch den Beobachtungsauftrag der Fokus auf die Markt- und Währungsentwicklung gelegt.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
C.5.1.1	Anlagestrategie zuordnen	Ich ermittle das Anlegerprofil des Kunden und ordne es einer passenden Anlagestrategie zu. Ich erkläre die damit verbundenen Risiken oder Wertschwankungen und begründe die idealtypische Anlagedauer.	K5
C.5.1.2	Kundendepot analysieren	Ich analysiere ein bestehendes Kundendepot. Dabei erkenne ich möglichen Handlungsbedarf aufgrund vorhandener Risiken sowie bankinternen Anlagestrategien, Empfehlungen und mache konkrete Anlagevorschläge.	K5
C.5.1.3	Anlagevorschläge erarbeiten	Ich setze die Anlagestrategie für einen Kunden basierend auf seinem Anlegerprofil und den bankinternen Empfehlungen um. Ich erarbeite dabei konkrete Anlagevorschläge und erläutere diese.	K5
C.5.2.1	Risikoaufklärung im Effektenhandels- und Vermögensverwaltungs-geschäft erläutern	Ich erläutere im Rahmen der Anlagegrundsätze die Pflicht, Kunden über deren Risiken im Effektenhandel und in der Vermögensverwaltung aufzuklären.	K2
C.5.3.1	Aufbewahrung und Verwaltung von Vermögenswerten und Dokumenten beschreiben und Gebühren begründen	Ich beschreibe die Aufbewahrung und die Verwaltung von Vermögenswerten und Dokumenten und erläutere die jeweiligen Verwaltungshandlungen der Bank. Ich begründe einem Kunden die Kosten und zeige den Nutzen der Aufbewahrung und Verwaltung auf.	K5
A.3.2.1	Lage an Finanzmärkten beurteilen	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.	K5



C.1.2.1	Rating und Renditeberechnung eines Gläubigerpapiers erklären	Ich erkläre den Begriff Rating in Zusammenhang mit einer Obligation. Ich zeige den Zusammenhang zwischen Rating, Zinssatz und aktuellem Kurs eines Gläubigerpapiers auf. Ich berechne eine Rendite auf Verfall.	K3
C.1.2.2	Kennzahlen zu Aktien und aktienähnlichen Papieren berechnen	Ich berechne relevante Kennzahlen von Aktien und aktienähnlichen Papieren und interpretiere diese.	K4
C.1.3.1	Begriff Anlagefonds definieren und beteiligte Parteien im Anlagefondsgeschäft beschreiben	Ich beschreibe den Anlagefonds und grenze Fondsarten voneinander ab. Ich beschreibe die beteiligten Parteien im Anlagefondsgeschäft und deren Aufgaben.	K2

## BFS- Leistungsziele

- 1.2.2.1 (2) Erfassen von Textinhalten
- 1.2.3.2 (3) Sachtexte
- 1.2.2.4 (4) Erfassen von Bildinhalten
- 1.2.5.1 (4) Recherche
- 1.4.1.9 (1) Informationstechnologie
- 1.5.2.9 (4) Finanzierung und Kapitalanlage
- 1.5.4.5 (5) Konjunkturzyklus

## 17.2 Modul 121-FHD / Finanz- und Handelsgeschäft Anlageberatung und Devisen

Nachdem die Grundlagen der Anlageberatung bekannt sind, erfolgt die Vertiefung sowie die Bearbeitung des Devisengeschäfts. Der Transferauftrag aus dem Modul 120-FHA wird in diesem Modul abgeholt und somit das Vorwissen wieder aktiviert.

Wie funktioniert der Devisenhandel? Welche Devisengeschäfte werden in einer Bank abgewickelt? In diesem Modul lernen die Teilnehmenden die Abläufe sowie die Produkte des Devisenhandels kennen.

Der Beobachtungsauftrag der Währungsentwicklungen wird zudem in den Fokus rücken.

### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
A.3.2.2	Währungsentwicklung begründen	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.	K5
C.2.3.1	Devisengeschäfte erklären	Ich unterscheide die Devisengeschäftsarten (Spot, Outright, Swap) und Optionen nach Laufzeit, Zeitpunkt der Erfüllung, Zweck und Risiken und kann diese mit vorgegebenen Kursen anhand eines Beispiels berechnen.	K3

BFS- Leistungsziele

1.5.4.11 (5) Fiskal- und Geldpolitik

### 17.3 Modul 122-FHB / Finanz- und Handelsgeschäft Börse

Wie finden sich Käufer und Verkäufer an der Börse? Wie wird der Preis einer Aktie bestimmt? In diesem Modul lernen die Teilnehmenden auf spielerische Art die Regeln und Abläufe der Börse kennen.

Zudem wird der Beobachtungsauftrag der Marktentwicklung in den Fokus rücken.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
C.4.1.1	Börse und Börsenorganisation beschreiben	Ich beschreibe die SIX Swiss Exchange, erkläre deren Bedeutung und Organisation und nenne die jeweils gehandelten Werte.	K2
C.4.1.2	Ablauf Börsenauftrag SIX Swiss Exchange erklären	Ich erläutere einem Kunden die verschiedenen Auftragsarten der SIX Swiss Exchange. Ich erkläre die Abwicklungsregeln im elektronischen Auftragsbuch (Matching). Anhand einer Börsenabrechnung erkläre ich die Kommissionen und Gebühren.	K2
C.4.2.1	Börsenindizes erklären	Ich erkläre den Zweck eines Börsenindex. Ich nenne die wichtigsten Börsenindizes mit deren entsprechendem Börsenplatz.	K2
A.1.1.1	Relevante Gesetze und bankengesetzliche Vorschriften erklären	Ich erkläre die für die Bankbranche relevanten Gesetze wie Banken-, <u>Börsen</u> -, Konsumkredit-, Kollektivanlage- sowie Geldwäschereigesetz.	K3

#### BFS- Leistungsziele

1.2.2.1 (2) Erfassen von Textinhalten

1.4.1.6 (1) Prozesse

1.5.1.4 (2) Fremdwährung

1.5.2.1 (1) Unternehmungsmodell - Umweltsphären

1.5.2.9 (4) Finanzierung und Kapitalanlagen

### 17.4 Modul 123-FHS / Finanz- und Handelsgeschäft Optionen und strukturierte Produkte

Was ist eine Option? Warum werden Optionen abgeschlossen? Welche Optionsarten gibt es? Was ist ein Pay-off-Diagramm? In diesem Modul lernen die Teilnehmenden Optionen und strukturierte Produkte kennen.

Weiter wird der Beobachtungsauftrag der Marktentwicklung in den Fokus rücken.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
C.2.1.1	Optionsarten anwenden	Ich erkläre die jeweiligen Einsatzmöglichkeiten der vier Grundstrategien mit deren Chancen und Risiken. Ich stelle die vier Grundstrategien in einem Pay-off Diagramm (Profit/Loss) übersichtlich dar und berechne wichtige Grössen (z.B. innerer Wert, Gewinnschwelle) korrekt.	K3
C.2.1.2	Optionsarten unterscheiden	Ich unterscheide die verschiedenen Optionsarten: - Warrants (Stillhalteroptionen) - EUREX-Optionen - ausserbörsliche Optionen (OTC)	K2
C.2.1.3	Strukturierte Produkte beschreiben	Ich erkläre den Begriff „strukturierte Produkte“ und die Einsatzmöglichkeiten solcher Produkte. Ich beschreibe die Grundstrategien von strukturierten Produkten.	K2

BFS- Leistungsziele

keine

### 17.5 Modul 124-BHY / Baukredit und Hypotheken

Was kostet ein Eigenheim und wer kann sich das leisten? Was ist nötig, damit die Bank eine Finanzierung zusichert? In diesem Modul gehen die Teilnehmenden den Weg vom Traumobjekt über den Baukredit bis zur Rückzahlung der Hypothek an die Bank.

Eine Vertiefung der Thematik erfolgt im neuen Modul 125-BHV Baukredit und Hypotheken. Zudem rückt der Beobachtungsauftrag der Zinsentwicklung in den Fokus.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
D.1.3.2	Grundbuch und Grundpfandtitel erklären	Ich beschreibe die Einträge im Grundbuch und Tätigkeiten der verschiedenen Parteien bei der Anmeldung zur Errichtung von Grundpfandtiteln und deren Ausgestaltung.	K2
D.2.2.1	Produkte im <b>Grundpfand</b> - sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Privatkunden)	Ich analysiere die Bedürfnisse von Privatkunden in Bezug auf den Kreditwunsch und zeige Lösungen verständlich auf. Ich unterscheide die bankeigenen Produkte im <b>Grundpfand</b> - sowie im Faustpfandgeschäft nach den Kriterien Kreditart und Kreditform.	K2
D.2.2.2	Finanzielle Auswirkungen von Grundpfandkrediten aufzeigen (Privatkunden)	Ich stelle einen Finanzierungsplan und eine Tragbarkeitsberechnung auf. Dabei berechne ich die jährlich anfallenden Kosten einer Immobilienfinanzierung und begründe meine Entscheidung. Ich zeige steuerliche Auswirkungen auf.	K5
D.2.2.3	Finanzierung einer Liegenschaft (Privatkunden)	Ich biete, unter Zuhilfenahme von bankeigenen Unterlagen, das richtige Produkt zur Finanzierung einer Liegenschaft an. Dabei zeige ich die Vor- und Nachteile dieses Produktes auf.	K3

D.1.1.1	Kreditpolitik der eigenen Bank erklären	Ich erläutere das Kreditgeschäft meiner Bank in Bezug auf Produkte, Kundengruppen, geografische Ausrichtung sowie Risiken plausibel. Ausserdem erkläre ich die Grundzüge und den Zweck der Kreditpolitik meiner Bank.	K2
D.1.1.4	Anwendung von Risikoklassen kommunizieren	Ich erkläre verschiedene Risikoklassen (Ratings) im Kreditgeschäft und verstehe die Grundsätze und den Hintergrund der risikogerechten Preisgestaltung (risk adjusted pricing). Im Kundengespräch begründe ich die zur Anwendung gelangenden Konditionen.	K5
D.1.3.1	Begriffe und Belehnungen aus dem Liegenschaftengeschäft erklären und anwenden	Ich unterscheide und erkläre die fünf Begriffe Real-, Ertrags-, Verkehrs-, Gebäudeversicherungs- und Steuerwert.	K2
D.1.3.3	Belehnungssatz im Grundpfandgeschäft anwenden	Ich wende für die Finanzierung eines Objekts den definierten Belehnungssatz im Grundpfandgeschäft an.	K3
D.2.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Privatkunden)	Ich zähle einem Privatkunden die notwendigen Unterlagen für eine Kreditprüfung auf und begründe, weshalb diese erforderlich sind.	K1

D.2.1.2	Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit beurteilen (Privatkunden)	Ich beurteile auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Privatkunden.	K6
D.2.1.3	Auswertung aus der Kreditüberwachung interpretieren (Privatkunden)	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.	K5

## BFS- Leistungsziele

1.2.3.2 (1-3) Sachtexte

1.2.5.1 (4) Recherche

1.5.1.7 (3) Lohnabrechnung

1.5.1.11 (4) Bewertung

1.5.3.1 (1-2) Recht

1.5.3.4 (2) Vertragslehre

1.5.3.5 (2) Kaufvertrag

## 17.6 Modul 125-BHV / Baukredit und Hypotheken Vertiefung

Aufgrund der vielen Teilfähigkeiten, die im Modul 124-BHY abgedeckt werden mussten, erfolgt zum jetzigen Zeitpunkt eine Vertiefung der umfassenden Themen Baukredit und Hypotheken.

Finanzierungspläne und Tragbarkeitsberechnungen sollen nochmals anhand konkreter Kundensituationen geübt werden.

In diesem Modul wird der Beobachtungsauftrag der Zinsenwicklung in den Fokus rücken.

### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
D.1.3.1	Begriffe und Belehnungen aus dem Liegenschaftengeschäft erklären und anwenden	Ich unterscheide und erkläre die fünf Begriffe Real-, Ertrags-, Verkehrs-, Gebäudeversicherungs- und Steuerwert.	K2
D.1.3.3	Belehnungssatz im Grundpfandgeschäft anwenden	Ich wende für die Finanzierung eines Objekts den definierten Belehnungssatz im Grundpfandgeschäft an.	K3
D.1.1.1	Kreditpolitik der eigenen Bank erklären	Ich erläutere das Kreditgeschäft meiner Bank in Bezug auf Produkte, Kundengruppen, geografische Ausrichtung sowie Risiken plausibel. Ausserdem erkläre ich die Grundzüge und den Zweck der Kreditpolitik meiner Bank.	K2
D.1.1.4	Anwendung von Risikoklassen kommunizieren	Ich erkläre verschiedene Risikoklassen (Ratings) im Kreditgeschäft und verstehe die Grundsätze und den Hintergrund der risikogerechten Preisgestaltung (risk adjusted pricing). Im Kundengespräch begründe ich die zur Anwendung gelangenden Konditionen.	K5
D.1.3.2	Grundbuch und Grundpfandtitel erklären	Ich beschreibe die Einträge im Grundbuch und Tätigkeiten der verschiedenen Parteien bei der Anmeldung zur Errichtung von Grundpfandtiteln und deren Ausgestaltung.	K2
D.2.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Privatkunden)	Ich zähle einem Privatkunden die notwendigen Unterlagen für eine Kreditprüfung auf und begründe, weshalb diese erforderlich sind.	K1
D.2.1.2	Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit beurteilen (Privatkunden)	Ich beurteile auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Privatkunden.	K6
D.2.1.3	Auswertung aus der Kreditüberwachung interpretieren (Privatkunden)	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.	K5
D.2.2.1	Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Privatkunden)	Ich analysiere die Bedürfnisse von Privatkunden in Bezug auf den Kreditwunsch und zeige Lösungen verständlich auf. Ich unterscheide die bankeigenen Produkte im Grundpfand- sowie im Faustpfandgeschäft nach den Kriterien Kreditart und Kreditform.	K2
D.2.2.2	Finanzielle Auswirkungen von Grundpfandkrediten aufzeigen (Privatkunden)	Ich stelle einen Finanzierungsplan und eine Tragbarkeitsberechnung auf. Dabei berechne ich die jährlich anfallenden Kosten einer Immobilienfinanzierung und begründe meine Entscheidung. Ich zeige steuerliche Auswirkungen auf.	K5
D.2.2.3	Finanzierung einer Liegenschaft (Privatkunden)	Ich biete, unter Zuhilfenahme von bankeigenen Unterlagen, das richtige Produkt zur Finanzierung einer Liegenschaft an. Dabei zeige ich die Vor- und Nachteile dieses Produktes auf.	K3

BFS- Leistungsziele: keine

## 17.7 Modul 126-KRP / Kredite Privatkunden

Kreditvermittlung ist eine der 3 volkswirtschaftlichen Hauptaufgaben der Banken. Welche Kreditmöglichkeiten hat eine Privatperson? Wie läuft ein Leasing ab? Was bedeutet das Konsumkreditgesetz für den Kreditnehmer und die Bank? In diesem Modul dreht sich alles um die Finanzierungsformen für Privatpersonen.

### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
D.1.2.1	Lombarkredit/Wertschriftenkredit erläutern	Ich beschreibe die für einen Lombarkredit/Wertschriftenkredit zur Anwendung kommenden Belehnungswerte für Sicherheiten. Ich berechne anhand eines mir vorgegebenen Wertschriftendepots die Kredithöhe und zeige im Falle einer Kreditunterdeckung die notwendigen Schritte auf.	K3
D.1.2.2	Bürgschaften erklären	Ich erläutere Bürgschaften anhand von Anwendungsbeispielen und umschreibe die gesetzlichen Vorschriften.	K2
D.1.2.3	Ungedeckte Kredite beschreiben (Privatkunden)	Ich beschreibe ungedeckte Kredite in Bezug auf Form, Verwendung, Dauer und Rückführung.	K2
D.2.3.1	Konsumkredit und Konsumgüterleasing unterscheiden	Ich unterscheide anhand von selbst gewählten Kriterien Konsumkredit und Konsumgüterleasing und empfehle das passende Produkt.	K5

A.1.1.1	Relevante Gesetze und bankengesetzliche Vorschriften erklären	Ich erkläre die für die Bankbranche relevanten Gesetze wie Banken-, Börsen-, <u>Konsumkredit</u> -, Kollektivanlage- sowie Geldwäschereigesetz.	K3
D.1.1.1	Kreditpolitik der eigenen Bank erklären	Ich erläutere das Kreditgeschäft meiner Bank in Bezug auf Produkte, Kundengruppen, geografische Ausrichtung sowie Risiken plausibel. Ausserdem erkläre ich die Grundzüge und den Zweck der Kreditpolitik meiner Bank.	K2
D.1.1.4	Anwendung von Risikoklassen kommunizieren	Ich erkläre verschiedene Risikoklassen (Ratings) im Kreditgeschäft und verstehe die Grundsätze und den Hintergrund der risikogerechten Preisgestaltung (risk adjusted pricing). Im Kundengespräch begründe ich die zur Anwendung gelangenden Konditionen.	K5
D.2.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Privatkunden)	Ich zähle einem Privatkunden die notwendigen Unterlagen für eine Kreditprüfung auf und begründe, weshalb diese erforderlich sind.	K1
D.2.1.2	Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit beurteilen (Privatkunden)	Ich beurteile auf der Grundlage interner und externer Informationen sowie bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Privatkunden.	K6
D.2.1.3	Auswertung aus der Kreditüberwachung interpretieren (Privatkunden)	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.	K5

#### BFS- Leistungsziele

- 1.2.2.1 (2) Erfassen von Textinhalt
- 1.2.5.1 (4) Recherche
- 1.5.1.4 (2) Fremdwährung
- 1.5.1.7 (3) Lohnabrechnung (3)
- 1.5.1.11 (4) Grundsätze der Bewertung
- 1.5.2.1 (1) Unternehmensmodell - Umweltsphären
- 1.5.2.9 (4) Finanzierung und Kapitalanlage
- 1.5.3.2 (2) Rechtsquellen und Gesetzgebungsverfahren
- 1.5.3.5 (2) Kaufvertrag
- 1.5.3.7 (3) Mietvertrag (Verweis möglich mit Thema Leasing)
- 1.5.3.8 (2) Verschuldung / Zwangsvollstreckung



### 17.8 Module 127-PR1 und 128-PR2 / Privatkunden Repetition 1 & 2

Die beiden Module dienen der ausführlichen Repetition der behandelten Fachthemen des 2. Lehrjahres. Die Lernenden finden dabei ihre Stärken und Schwächen heraus. Anhand dieser Erkenntnisse können sie sich optimal auf den üK-Kompetenznachweis zu Beginn des 3. Lehrjahres vorbereiten.

Zudem werden die nachfolgenden Themen abgedeckt, die Beratungskompetenz gestärkt sowie die Beobachtungen zu den Entwicklungen der Zinsen, Märkte und Währungen kombiniert mit dem Gesamtauftrag ausgetauscht.

Die Lernenden entwickeln während des Kurses anhand möglicher Kundenfragestellungen verschiedene Kundenfälle. Bevor sie im Folgemodul 128-PR2 den Fall bearbeiten, sollen die Lernenden diesen auf seine Praxistauglichkeit prüfen und offene Punkte mit einem Kundenberater klären.

Im Modul 128-PR2, welches einen halben Tag dauert, finden die Beratungsgespräche statt. Zudem werden die Abklärungsarbeiten ausgetauscht, reflektiert und Erkenntnisse festgehalten. Abschliessend erfolgt eine Zwischenbilanz inkl. der Zielsetzungen im Hinblick auf den Fachbericht 2 (Bestandteil des üK-KN2), welcher im nächsten Modul 130-üK-KN geschrieben wird.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
alle		alle TF des zweiten Lehrjahres	
A.1.3.1	Kollokationsplan und Einlegerschutzvereinbarung erklären	Ich erkläre den Kollokationsplan einer Bank und zeige auf, welche Gesetze die Grundlage bilden. Ich erkläre die Auswirkungen und Folgen der Einlegerschutzvereinbarung und des Kollokationsplans. Ich kann verschiedene Bankprodukte den einzelnen Klassen des Kollokationsplans zuordnen.	K3
A.3.1.2	Vorsorgesystem und Vorsorgeprodukte erklären	Ich erkläre das Altersvorsorgesystem der Schweiz mit den drei Säulen, erkenne Entwicklungen und beschreibe entsprechende Produkte und Dienstleistungen meiner Bank.	K3
C.5.1.4	Finanzplanung anbieten	Ich erkenne, in welchen Fällen eine umfassende Finanzplanung für eine Kundin oder einen Kunden sinnvoll ist und ziehe entsprechende Experten bei.	K4

#### BFS- Leistungsziele

1.5.1.6 (3) Debitorenverluste

1.5.2.8 (3) Risiken, Vorsorge und Versicherungen (Verweis möglich)

1.5.3.8 (2) Verschuldung / Zwangsvollstreckung (Verweis auf Budgetplanung möglich)

## 18. Module des 3. Lehrjahres

### 18.1 Modul 130-üK-KN / Fachbericht üK-Kompetenznachweis 2

In diesem Modul absolvieren die Lernenden den Fachbericht des üK-Kompetenznachweis (üK-KN) 2 des 3. Lehrjahrs (siehe Kapitel üK-KN). Inhalt des Fachberichts sind die Themen der besuchten Module des zweiten Lehrjahres. Dieser Präsenzkurs dauert nur einen halben Tag. Wiederum wird ein Rückblick auf das zweite Lehrjahr (Jahresbilanz) vorgenommen sowie Ziele für das dritte Lehrjahr definiert.

Das Resultat (Erfolgsquote pro Teilfähigkeit) aus dem Fachbericht wird via CYPnet bekanntgegeben. Es soll den Lernenden ihre Wissenslücken aufzeigen und ihnen ermöglichen diese im 3. Lehrjahr, vor allem in der Repetitionsphase, schliessen zu können. Dadurch gewähren wir ihnen die Möglichkeit die Fachkompetenzen gezielt zu entwickeln.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
A.2.2.2	Fachausdrücke kennen	Ich wende die gebräuchlichen und gängigen Fachausdrücke meiner Branche korrekt an. Mindestens 20 dieser Ausdrücke kann ich einer aussenstehenden Person spontan mit eigenen Worten erklären und sie an konkreten Sachverhalten anwenden.	K3

A.3.2.1	Lage an Finanzmärkten beurteilen	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.	K5
A.3.2.2	Währungsentwicklung begründen	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.	K5

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
D.1.1.1	Kreditpolitik der eigenen Bank erklären	Ich erläutere das Kreditgeschäft meiner Bank in Bezug auf Produkte, Kundengruppen, geografische Ausrichtung sowie Risiken plausibel. Ausserdem erkläre ich die Grundzüge und den Zweck der Kreditpolitik meiner Bank.	K2

#### Fokus Firmenkunden:

C.2.2.1	Geld- und Kapitalmarkt beschreiben	Ich grenze Geld- und Kapitalmarkt voneinander ab und ordne gehandelte Finanzinstrumente zu.	K2
---------	------------------------------------	---	----

#### BFS- Leistungsziele

- 1.2.2.1 (2) Erfassen von Textinhalten
- 1.2.3.2 (3) Sachtexte
- 1.4.1.9 (1) Informationstechnologie
- 1.5.4.11 (4) Fiskal- und Geldpolitik
- 1.5.4.5 (5) Konjunkturzyklus

## 18.2 Modul 131-KBA / Kommerz Basis

In diesem Modul lernen die Teilnehmenden die Basisdienstleistungen für Firmenkunden kennen. Für die Unternehmen der Schweizer Wirtschaft sind die Banken dank ihrer Dienstleistungen ein wichtiger Partner. Welche Erwartungen stellen die Firmenkunden an die Bankprodukte? Worin besteht der Kundennutzen?

Im Rahmen der Gesamtbeziehung zum Kunden soll ein Blick auf den Aussenhandel von Firmen geworfen werden. Schweizer Unternehmen exportieren ihre Güter und Dienstleistungen weltweit. Dabei treten verschiedene Risiken auf. Wie können diese abgesichert werden?

### Teilfähigkeiten

#### Fokus Firmenkunden:

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
B.1.1.1	Kontosortiment erklären	Ich nenne die Produkte aus dem Kontosortiment meiner Bank. Dabei erkläre ich die segmentspezifische Ausgestaltung (z.B. Jugendsparkonto) sowie deren Merkmale.	K2
B.1.1.2	Zinssätze und Rückzugsbedingungen erklären	Ich zeige auf, wo die Rückzugsbedingungen der verschiedenen Konti festgehalten sind und kann diese dem Kunden erklären. Ich erkläre den Zusammenhang zwischen Zinssatz und Rückzugsbedingungen.	K3
B.1.1.3	Eröffnung einer neuen Kundenbeziehung / Aufhebung einer bestehenden Kundenbeziehung	Ich erstelle alle notwendigen Unterlagen für die Eröffnung einer neuen Kundenbeziehung mit den gewünschten Vollmachten und wickle die dafür vorgesehenen Bearbeitungsschritte ab. Ich erstelle alle notwendigen Unterlagen für die Aufhebung einer bestehenden Kundenbeziehung und wickle die dafür vorgesehenen Bearbeitungsschritte ab.	K3
B.2.1.1	Produkte des Zahlungsverkehrs beschreiben	Ich zähle die Produkte aus dem Zahlungsverkehr auf und beschreibe deren Merkmale und Einsatzmöglichkeiten.	K2
B.2.1.2	Digitales Banking erklären	Ich erkläre die Produkte des digitalen Banking. Beim digitalen Banking gehe ich insbesondere auf die Sicherheitsmassnahmen des Kunden ein und berücksichtige diese in der Anwendung.	K3
B.3.1.2	Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen erklären	Ich erkläre kundenorientiert die Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen (z.B. Zahlungsmittel, Zahlungsverkehrsprodukte, Zusatzdienstleistungen zum Konto).	K2
C.2.3.1	Devisengeschäfte erklären	Ich unterscheide die Devisengeschäftsarten (Spot, Outright, Swap) und Optionen nach Laufzeit, Zeitpunkt der Erfüllung, Zweck und Risiken und kann diese mit vorgegebenen Kursen anhand eines Beispiels berechnen.	K3
D.3.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Firmenkunden)	Ich zähle die von meiner Bank geforderten Unterlagen auf, die für die Kreditprüfung eines Firmenkunden notwendig sind. Zudem erkläre ich bei allen Unterlagen, weshalb sie für die Kreditprüfung nötig sind.	K2

#### BFS- Leistungsziele

1.2.5.1 (4) Recherche

1.4.1.6 (1) Prozesse

1.5.1.14 (6) Analyse der Bilanz und Erfolgsrechnung

1.5.1.4 (2) Fremdwährung

1.5.1.10 (1) Verrechnungssteuer

1.5.2.6 (1) Grundbegriffe des Marketing

1.5.2.7 (1) Marketing-Mix (4P's)

### 18.3 Modul 132-KKR / Kommerz Kredite

Wie finanziert sich ein Unternehmen? Welche Kreditarten können angeboten werden? Welche Unterlagen benötigt die Bank? Was wird geprüft und unter welchen Voraussetzungen wird ein Kredit gewährt? Die Teilnehmenden prüfen in diesem Modul exemplarisch den Kreditantrag einer Firma, fällen einen Kreditentscheid und begründen diesen.

Ziel ist es, das die Teilnehmenden wichtige Kennzahlen verstehen und interpretieren können. Die Berechnung derselben wird nicht behandelt.

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
D.3.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Firmenkunden)	Ich zähle die von meiner Bank geforderten Unterlagen auf, die für die Kreditprüfung eines Firmenkunden notwendig sind. Zudem erkläre ich bei allen Unterlagen, weshalb sie für die Kreditprüfung nötig sind.	K2
D.3.1.2	Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit beschreiben (Firmenkunden)	Ich beurteile unter Berücksichtigung bankinterner Weisungen und Reglemente die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Firmenkunden.	K4
D.3.2.1	Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Firmenkunden)	Ich zeige aufgrund des konkreten Kreditwunsches eines Firmenkunden Lösungen verständlich auf. Ich unterscheide die bankeigenen Produkte im Grundpfand- sowie im Faustpfandgeschäft nach den Kriterien Kreditart und Kreditform.	K2
D.3.2.2	Finanzierung einer Liegenschaft anbieten (Firmenkunden)	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.	K3
D.3.3.1	Gewährung eines ungedeckten Kredites erklären (Firmenkunden)	Ich wende die bankintern festgelegten Faustregeln zur Kreditgewährung an und erkläre die Haftung des Kreditnehmers sowie die möglichen Kreditverstärkungen (Bürgschaften, Todesfallrisikopolice etc.) bei ungedeckten Krediten.	K3
F.2.1.1	Erfolgskontrollen durchführen	Ich führe Soll-Ist-Vergleiche nach Vorgaben durch, erkenne Abweichungen und dokumentiere die Auftrags- oder Projektstände.	K4

D.1.1.4	Anwendung von Risikoklassen kommunizieren	Ich erkläre verschiedene Risikoklassen (Ratings) im Kreditgeschäft und verstehe die Grundsätze und den Hintergrund der risikogerechten Preisgestaltung (risk adjusted pricing). Im Kundengespräch begründe ich die zur Anwendung gelangenden Konditionen.	K5
D.1.3.1	Begriffe und Belehnungen aus dem Liegenschaftengeschäft erklären und anwenden	Ich unterscheide und erkläre die fünf Begriffe Real-, Ertrags-, Verkehrs-, Gebäudeversicherungs- und Steuerwert.	K2
D.1.3.3	Belehnungssatz im Grundpfandgeschäft anwenden	Ich wende für die Finanzierung eines Objekts den definierten Belehnungssatz im Grundpfandgeschäft an.	K3

#### BFS- Leistungsziele

1.2.5.1 (4) Recherche

1.5.1.2 (2) Buchhaltung des Warenhandelsbetriebs (Verweis möglich)

1.5.1.11 (4) Grundsätze der Bewertung

1.5.1.14 (6) Analyse der Bilanz und Erfolgsrechnung

1.5.2.8 (3) Risiken, Vorsorge und Versicherung (erweis mit Lebensversicherung, 3. Säule möglich)

1.5.2.9 (4) Finanzierung und Kapitalanlage (Verweis möglich)

### 18.4 Modul 133-IBA / Investment Banking

Wie beschafft sich ein Unternehmen Geld? Welche Finanzierungsformen gibt es? Worin bestehen die Vor- und Nachteile? Der Hauptfokus des Präsenzkurses ist auf diese Themenblöcke gerichtet.

### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
A.2.1.4	Tätigkeiten einer Investmentbank erklären	Ich erkläre, welche Tätigkeiten eine Investmentbank ausführt.	K2
C.3.1.1	Platzierungsformen einer Emission beschreiben	Ich vergleiche die verschiedenen Platzierungsformen einer Emission und beschreibe die beteiligten Parteien und deren Aufgabe. Ausserdem nenne ich Chancen und Risiken, die mit einer bestimmten Platzierungsart verbunden sind.	K2
C.3.2.1	Kapitalerhöhung erklären und Bezugsrecht berechnen	Ich beschreibe mögliche Gründe für eine Kapitalerhöhung und den Ablauf einer Kapitalerhöhung. Ich erkläre und berechne das Bezugsrecht und dessen Kurswert.	K3

### Fokus Firmenkunden:

C.1.1.5	Wandelanleihe erklären	Ich erkläre den Sinn und Zweck einer Wandelanleihe. Ich berechne Wandelparität und -prämie und zeige Vor- und Nachteile für den Emittenten und den Anleger in eigenen Worten auf.	K3
C.2.2.1	Geld- und Kapitalmarkt beschreiben	Ich grenze Geld- und Kapitalmarkt voneinander ab und ordne gehandelte Finanzinstrumente zu.	K2
C.2.2.2	Einsatzmöglichkeiten von Geldmarktinstrumenten beschreiben	Ich beschreibe verschiedene Geldmarktinstrumente und erkläre die Einsatzmöglichkeiten.	K2

### BFS-Leistungsziele

1.4.1.6 (1) Prozesse

1.5.2.9 (4) Finanzierung und Kapitalanlage (Verweis möglich)

### 18.5 Modul 134-SNB / Schweizerische Nationalbank und Gesetze

Wie lauten die Aufgaben der Schweizerischen Nationalbank (SNB)? Welchen Einfluss hat die SNB auf die Preise der Güter oder auf das Wirtschaftswachstum? Welche bankgesetzlichen Vorschriften gibt es und was ist bei einem Bankenkonzurs speziell geschützt?

#### Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema	Beschreibung	Tax
A.2.1.8	Veränderungen in der Branche analysieren	Ich analysiere Veränderungen in der Branche und leite Konsequenzen für Banken/Bankbereiche ab. Ich entwickle entsprechende Schlüsselkompetenzen wie flexibles Umgehen mit Veränderungen oder die Fähigkeit, mir selbständig Wissen anzueignen.	K4
A.2.2.1	Risikotypen und -arten im betrieblichen Umfeld beschreiben	Ich beschreibe das Reputationsrisiko und das operationelle Risiko (z.B. technische und regulatorische Vorgaben) im Umfeld einer Bank und zeige anhand von zwei Beispielen gezielte Massnahmen zu deren Vermeidung auf.	K3
A.3.1.1	Hauptaufgaben und geldpolitische Instrumente der Schweizerischen Nationalbank aufzeigen	Ich beschreibe die drei Hauptaufgaben der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Ich zähle ihre aktuellen geldpolitischen Instrumente vollständig auf. Ferner erkläre ich in nachvollziehbarer Weise anhand der zwei wichtigsten Notenbankinstrumente, wie die SNB diese zielgerichtet einsetzt.	K2
A.3.2.3	Auswirkungen von wirtschaftspolitischen Entscheidungen einschätzen	Ich erläutere aktuelle wirtschaftspolitische Entscheidungen und schätze die Auswirkungen für meine berufliche Tätigkeit ein.	K4

A.1.1.1	Relevante Gesetze und bankgesetzliche Vorschriften erklären	Ich erkläre die für die Bankbranche relevanten Gesetze wie <u>Banken</u> -, Börsen-, Konsumkredit-, Kollektivanlage- sowie Geldwäschereigesetz.	K3
A.1.1.2	Bankengesetzliche Vorschriften kennen	Ich erkläre die mit dem Bankengesetz verbundenen Ziele und die Aufgaben der Eidg. Finanzmarktaufsicht (FINMA).	K2
A.2.1.5	Banken mit Hilfe der Jahresrechnung miteinander vergleichen	Ich vergleiche und erläutere verschiedene Banken im Bezug auf ihre Bilanzen und Erfolgsrechnungen.	K4
A.3.2.1	Lage an Finanzmärkten beurteilen	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.	K5

#### BFS-Leistungsziele

- 1.2.2.1 (2) Erfassen von Textinhalten
- 1.2.3.2 (3) Sachtext
- 1.4.1.9 (1) Informationstechnologie
- 1.5.1.4 (2) Fremdwährung
- 1.5.1.8 (3) Abschreibungen
- 1.5.1.9 (3) Rückstellungen
- 1.5.1.11 (4) Grundsätze der Bewertung
- 1.5.1.14 (6) Analyse der Bilanz und Erfolgsrechnung
- 1.5.2.1 (1) Unternehmensmodell - Umweltsphären
- 1.5.4.5 (5) Konjunkturzyklus (Verweis möglich)
- 1.5.4.11 (5) Fiskal- und Geldpolitik (Verweis möglich)

### **18.6 Modul 135-REP1 – 139 REP 4**

In den Repetitionsmodulen 135-REP1 – 138-REP3 können die Lernenden individuelle Schwerpunkte zur fachliche Repetition setzen. Im Modul 139-Rep4 findet eine Vernetzung in Form eines Planspiels statt. Weitere Informationen sind via Modulübersicht Lehrstart vor 2017 verfügbar <https://cyp.ch/banking/lernende/bfk#3-lehrjahr>

## 19. Anhang 2 – Modulübergreifende Medienkompetenzen

Unter Medienkompetenz wird das Wissen über Funktion und Aufbau digitaler Medien und Netze sowie Fertigkeiten im Umgang mit digitalen Medien verstanden. Jede Teilfähigkeit muss während der Ausbildungszeit im Betrieb und/oder bei CYP bearbeitet und erreicht werden. Durch die Kompetenzerweiterung wird das Arbeits- und Lernverhalten optimiert. In der folgenden Tabelle sind alle Ziele abgebildet.

Nr.	Ziel	Grobziel	Feinziel
<b>1.1</b>	<b>Kenntnisse der technischen Bedingungen</b>	<b>x</b>	
1.1.1	Ich verstehe die Benutzeroberfläche und die zugrunde liegenden Strukturen und Abläufe (Task Manager bedienen, zwischen mehreren geöffneten Applikationen hin- und herwechseln, Applikationen im Playstore finden).		x
1.1.2	Ich kann das Gerät ein- und ausschalten, Programme installieren, starten, bedienen und beenden sowie einfache Funktionen nutzen.		x
1.1.3	Ich kann mein Tablet selbständig auf dem aktuellsten Stand halten, sodass es einwandfrei betriebsfähig ist (Durchführung von Updates, Problembehandlung bei Betriebsstörungen).		x
<b>2.1</b>	<b>Umgang mit dem Tablet</b>	<b>x</b>	
2.1.1	Ich beherrsche den Umgang mit Applikationen, indem ich diese installiere/deinstalliere, starte, schliesse, speichere und kenne die Grundfunktionen der jeweiligen Applikationen.		x
2.1.2	Ich suche und finde gezielt im Playstore Applikationen, welche für meine Lern- und Arbeitsbedürfnisse nützlich sind.		x
2.1.3	Ich bin mit dem eBook soweit vertraut, dass ich die Lerninhalte selbständig und gezielt aneignen kann.		x
2.1.4	Ich kann Informationen mit geeigneten Hilfsmitteln festhalten, strukturieren und wiederfinden (z.B. Benutzung Evernote, setzen von Bookmarks).		x
2.1.5	Ich bin in der Lage, mit Hilfe des Tablet und den Applikationen Inhalte verschieden darzustellen und zu bearbeiten (z.B. Mindmaps oder Tabellen erstellen, Texte markieren).		x
2.1.6	Ich kann situationsgerecht und individuell unterstützende Applikationen als Hilfsmittel für mein Lernen und Arbeiten einsetzen (z.B. Evernote, Dropbox, Terminkalender, Karteikarten) und für mich einen Mehrwert generieren.		x
2.1.7	Ich richte den Desktop auf meine persönlichen Bedürfnisse ein. Dabei platziere ich die Icons entsprechend, füge welche hinzu oder lösche Icons.		x
2.1.8	Ich bin im Umgang mit Dateien vertraut und wende entsprechendes Vorgehen an: Erstellen/Löschen von Ordnern; Verschieben, Löschen, Wiederherstellen, Kopieren und Einfügen von Dateien; korrekte und sinnvolle Namensgebung von Ordnern und Dateien.		x
2.1.9	Ich gestalte sinnvoll eigene Medien, welche als Lernunterstützung dienen.		x



<b>3.1</b>	<b>Technische Herausforderungen</b>	<b>x</b>	
3.1.1	Ich weiss mir bei technischen Herausforderungen zu helfen (z.B. Internetverbindung herzustellen, veränderte Systemeinstellungen zu tätigen) und finde selbständig Lösungsstrategien (z.B. durch Recherche, Forum etc.).		x
3.1.2	Ich stelle sicher, dass meine Daten gesichert und geschützt sind (Durchführung von Backups, heraufladen ins MeinDossier).		x
<b>4.1</b>	<b>Umgang mit Informationen</b>	<b>x</b>	
4.1.1	Ich kann anhand von Suchstrategien gezielt Informationen aus verschiedenen Informationsquellen beschaffen.		x
4.1.2	Ich erweitere mein Wissen über verschiedene Informationskanäle (z.B. Internet, Intranet, Onlinezeitungen) und kann hinsichtlich von Qualität und Nutzen unterscheiden.		x
4.1.3	Ich teile mein Wissen und meine eigenen mediale Inhalte mit einem Zielpublikum (z.B. Dropbox, Google Drive, Evernote).		x
4.1.4	Die Verwendung von sensiblen Daten nutze ich unter der Einhaltung des Datenschutzes sowie unter Berücksichtigung des Bankkundengeheimnisses.		x
4.1.5	Ich weiss, wo ich Informationen beschaffen kann, die mir die optimale Nutzung des Tablets ermöglichen (z.B. cypnet, Handbuch, Tutorial).		x
<b>5.1</b>	<b>Kritisches Hinterfragen von Informationen aus dem Web</b>	<b>x</b>	
5.1.1	Ich kann Informationen (z.B. Antworten in Foren, Beiträge aus dem Internet) differenziert beurteilen und kritisch hinterfragen.		x
5.1.2	Ich kann selbständig Unterstützungsangebote prüfen und nutzen (z.B. neue Applikationen die das Lernen oder das Arbeiten unterstützen oder optimieren).		x