

Mündliche Prüfung

Vermögen

Fall Nr. 1

EXPERTEN-VERSION

Prüfungsmodus	Mündliche Prüfung
Prüfungsdauer	
Vorbereitungszeit	45 Minuten
Mündliche Prüfung	30 Minuten, aufgeteilt in
Präsentation	10 – 12 Minuten
Kundengespräch	18 – 20 Minuten
Punktemaximum	100 Punkte
Erlaubte Hilfsmittel	Siehe Kapitel «Hilfsmittel»

Zeitangaben	
Start Prüfung	
Ende Präsentation	
Ende Prüfung	

Kandidat/in

Experte/in 1

Experte/in 2

(in Blockschrift)

(in Blockschrift)

Punkte-Zusammenzug	Maximale Punkte	Erreichte Punkte	Erreichte Punkte (Korrektur)
Fachkompetenz	60		
Prozess- und Methodenkompetenz	20		
Sozialkompetenz	20		
TOTAL	100		

Hinweise zur mündlichen Prüfung

Sie erhalten beiliegend zur Vorbereitung einen schriftlichen Fall mit einer Ausgangslage sowie mehreren Aufgaben und einem Präsentationsauftrag.

Die Prüfung besteht aus der Präsentation Ihrer Lösungsansätze von ca. 10 – 12 Minuten gemäss Vorbereitungsauftrag, gefolgt von einem Gespräch mit dem Kunden¹ (Experten) zu Ihrer Präsentation sowie zu weiteren Fragen des Kunden. Das Gespräch kann sich auf den gesamten Prüfungsstoff beziehen.

Bewertung

Ihre Leistungen an der mündlichen Prüfung werden nach diesen drei gewichteten Bereichen bewertet:

Bereich	Gewichtung
Fachkompetenz	60 Punkte
Prozess- und Methodenkompetenz	20 Punkte
Sozialkompetenz	20 Punkte

Hilfsmittel

Der Prüfungsfall inkl. Beilagen sowie die während der Vorbereitungszeit erstellte Kurzpräsentation. Abgesehen davon sind nur die Hilfsmittel gemäss der Liste der zugelassenen Hilfsmittel erlaubt.

Im Prüfungsraum stehen ein Flipchart mit Buntstiften sowie Notizblätter und Schreibzeug zur Verfügung. Sie dürfen nur während der Vorbereitungszeit erarbeitete Notizen verwenden, d.h. Sie dürfen keine Notizen verwenden, welche vor dem Prüfungstermin aufbereitet worden sind. Während des Kundengesprächs dürfen Sie auf dem zur Verfügung gestellten Notizpapier weitere Notizen machen, Berechnungen vornehmen oder Visualisierungen erstellen.

Es ist verboten, die Prüfungsunterlagen bildlich festzuhalten oder das Prüfungsgespräch aufzuzeichnen, bspw. mittels Kamera oder Mobiltelefon. Ein Verstoss gegen dieses Verbot gilt als Verwendung unerlaubter Hilfsmittel im Sinne von Art. 12 Ziff. 2 der Prüfungsordnung und hat den Ausschluss von der Prüfung zur Folge.

¹ Zwecks einfacherer Lesbarkeit wird nachfolgend nur die männliche Form verwendet. Die weibliche Form ist immer auch mitgemeint.

Weitere Hinweise

Es gelten die ausführlichen Hinweise in der Information für die Kandidatinnen und Kandidaten, welche Ihnen vor der Prüfung zugänglich gemacht worden ist.

Handlungsrahmen für das Prüfungsgespräch

Die Prüfungssituation ist ein Kundentermin zwischen Ihnen, Finanzberater in der Firma X, und Ihrem Kunden (Experten). Ihr Arbeitskollege ist krank und hat Sie gebeten, einen Kundentermin an seiner Stelle wahrzunehmen. Im Dossier Ihres Arbeitskollegen haben Sie Informationen zur Ausgangslage, die konkreten Fragestellungen des Kunden, ergänzende Angaben sowie bereits vorbereitete Beilagen gefunden. Sie wissen noch nicht, ob der Kunde oder die Kundin² zum Gespräch erscheinen wird. In 45 Minuten beginnt das Kundengespräch. Sie bereiten sich nun darauf vor.

Teil 1: Erstellen Sie eine Präsentation (10-12 Minuten), anhand derer Sie die Ausgangslage und Ihre Lösungsvorschläge verständlich darstellen können. Die Präsentation richtet sich an den Kunden und soll diesem helfen, Ihre Lösung nachvollziehen zu können. Sie sollen...

- **die Ist-Situation bzw. die Bedürfnisse des Kunden darlegen,**
- **inhaltliche Lösungsansätze für die Bedürfnisse des Kunden definieren,**
- **die Rahmenbedingungen (z.B. gesetzlicher Art) und Vorgaben des Kunden berücksichtigen,**
- **soweit erforderlich konkrete Berechnungen machen**
- **und eine Zusammenfassung mit Empfehlungen formulieren.**

Begründen Sie alle Ihre Ausführungen in der Präsentation plausibel und nachvollziehbar. Veranschaulichen Sie sie eventuell durch Zeichnungen, Grafiken oder Zahlenbeispiele. Machen Sie den Kunden auf allfällige Optimierungsmöglichkeiten oder Risiken aufmerksam.

Im Anschluss an die Präsentation wird der Kunde Ihnen Präzisierungsfragen zur Präsentation (**Teil 2**) und verschiedene Fachfragen zum Fall (**Teil 3**) stellen.

² Experten nehmen die Rolle des Kunden, Expertinnen die Rolle der Kundin ein.

Ausgangslage

Ihre Arbeitskollegin Celine Kaufmann ist erkrankt und sie übernehmen einige Termine von ihr. Sie bereiten nun den Kundenbesuch von Lukas Bär vor.

Im Kundeninformationssystem finden Sie die folgenden Informationen, datiert vom 15. Januar 2026:

Lukas Bär, 15.7.1981

Alleinstehend, hat Lebenspartnerin, die aber nicht bei ihm wohnt.

Wohnhaft: Badstrasse 78 (Mietwohnung), Baden AG

Beruf: Teamleiter bei Elektro Müller AG, wurde per Anfang Jahr ins Kader befördert.

Salär brutto CHF 100'000 (neu seit Anfang Jahr)

Familie:

- Keine Kinder
- Beide Elternteile leben noch.
- Schwester Isabelle Bär Schmid (verheiratet, 2 Kinder)

Er ist seit vielen Jahren Kunde bei unserer Bank mit einem Konto (Saldo CHF 10'000). Seine Schwester Isabelle Bär Schmid hat eine Vollmacht.

Drittbank-Vermögen:

- Lukas Bär hat bei der RegioBank:
 - o Bankkonto mit ca. CHF 50'000
 - o Säule 3a-Konto mit ca. CHF 80'000

Am 13. Mai 2026 wurde Herr Bär von Ihrer Kollegin beraten und sie hat folgende Aktennotiz zum Kundenbesuch gemacht:

Lukas Bär hat sich für den Kundenbesuch überraschend und kurzfristig angemeldet.

Er erhält eine Erbschaft von CHF 150'000 (nach Steuern) und erkundigt sich bezüglich Vermögensanlagen.

Ich ergänze und aktualisiere das Kundeninformationssystem.

Der Kunde füllt das Risikoprofil mit folgendem Ergebnis aus:

	<i>Obligationen/ Konservativ</i>	<i>Defensiv/ Einkommen</i>	<i>Ausgewogen/ Balanced</i>	<i>Dynamisch/ Wachstum</i>	<i>Aktien/ Kapitalgewinn</i>
<i>Risikofähigkeit</i>					<i>XX</i>
<i>Risikoneigung/ -bereitschaft</i>				<i>XX</i>	

Gemäss Aussage des Kunden soll das geerbte Kapital mindestens bis Alter 60 investiert werden, um es dann für eine vorzeitige Pensionierung zu nutzen. Gemäss seinen Aussagen benötigt er kein Einkommen aus den Anlagen.

Wir diskutieren über die angestrebte Rendite. 4 - 5% sollten meines Erachtens langfristig möglich sein. Mit dieser Rendite wäre der Kunde sehr zufrieden.

Diskussion über Anlagen: Ich schlage ihm einen Anlagefonds vor, Strategie Dynamisch/Wachstum. Wir diskutieren Vor- und Nachteile gegenüber Einzelanlagen. Ich kann den Kunden von Fonds überzeugen.

Wir diskutieren auch über die Säule 3a. Der Kunde hat ein Konto mit ca. CHF 80'000 bei der RegioBank. Ich empfehle ihm, aus steuerlichen Gründen ein neues Konto zu eröffnen (bei uns) und jeweils den maximal möglichen Betrag einzuzahlen. Er hat in der Vergangenheit nicht jedes Jahr das Maximum einbezahlt.

Der Kunde ist mit dem Gespräch zufrieden und wird sich für das weitere Vorgehen bei uns melden.

Herr Bär hat vor einer Woche einen weiteren Termin mit Ihrer Kollegin vereinbart, da er zusätzliche Fragen zur Vermögensanlage geklärt haben möchte. Sollte er am Termin verhindert sein, würde dieser von seiner Schwester Isabelle Bär Schmid, welche über sämtliche Aspekte informiert ist, wahrgenommen. Sie können mit ihr offen über alle Themen sprechen.

Fragestellungen

1. Stellen Sie die Ausgangslage dar.	5 Punkte
2. Herr Bär hat anlässlich des letzten Bankbesuches das Risikoprofil ausgefüllt. Dazu hat er noch folgende Fragen: 2.1) Wieso muss ein Risikoprofil erstellt werden? Welches sind die Zwecke eines Risikoprofils? Worüber gibt es Auskunft? 2.2) Erklären Sie die Begriffe «Risikofähigkeit und Risikoneigung/-bereitschaft». Wie ergibt sich die Kategorie «Dynamisch/Wachstum» im Risikoprofil? 2.3) Wie kann die Strategie «Dynamisch/Wachstum» beschrieben werden und für welche Anleger eignet sie sich?	8 Punkte
3. Die Kundenberaterin hat den Anlagefonds gemäss Beilage empfohlen. 3.1) Zeigen Sie die Merkmale dieses Anlagefonds detailliert auf. Ist dieses Produkt für Herrn Bär geeignet? 3.2) Nennen Sie 2 Vor- und 2 Nachteile des Anlagefonds gegenüber Direktanlagen in Aktien und Obligationen. 3.3) Ist die Renditeprognose für den Anlagefonds von 4 – 5% pro Jahr realistisch? Wie kann diese Prognose begründet werden?	9 Punkte
4. Herr / Frau Bär hat ein Zeitungsinserat zum Kundentermin mitgebracht (siehe Beilage). Erklären Sie dieses strukturierte Produkt. Welche Chancen und Risiken beinhaltet es? Ist das Produkt für Herrn Bär geeignet? Begründen Sie Ihre Antwort.	8 Punkte
5. Fassen Sie Ihre Ausführungen, Schlussfolgerungen und Empfehlungen zusammen und leiten Sie ins weitere Gespräch mit Herrn / Frau Bär über.	5 Punkte

Beilagen

1. Factsheet "Swisscanto (LU) Portfolio Fund Committed Ambition (CHF) AT"
2. Zeitungsinserat vom 11. April 2026 betreffend 8.40% Multi Barrier Reverse Convertible auf Roche, Sika, Swiss Re und Swisscom

Teil 1: Präsentation (max. 35 Fachkompetenz-Punkte)

Hinweis für die Experten:

Bitte unterbrechen Sie den Kandidaten während der Präsentation (10-12 Minuten) nicht.

Frage 1

5 Punkte

Stellen Sie die Ausgangslage dar.

Musterlösung	Punkte
Persönliche Situation - Lukas Bär - Geboren 15.7.1981 - Alleinstehend, keine Kinder - Teamleiter bei Elektro Müller AG (Kaderstelle) - Wohnt in Mietwohnung in Baden AG	2
Finanzielle Situation - Bruttoeinkommen CHF 100'000 p.a. - Vermögen: - Konto: CHF 10'000 bei unserer Bank - Konto: CHF 50'000 bei der RegioBank - Säule 3a-Konto: CHF 80'000 bei der RegioBank - Erbschaft von CHF 150'000 (nach Steuern), Anlage in Wertschriften geplant	2
Fragen/Kundenwünsche - Fragen zum Risikoprofil - Erklärung des empfohlenen Anlagefonds - Vor-/Nachteile von Anlagefonds versus Direktanlagen - Ist eine Jahresrendite von 4 - 5% realistisch? - Fragen zu einem strukturierten Produkt gemäss Zeitungsinserat	1

Präsentation Kandidat/in

Frage 2**8 Punkte**

Herr Bär hat anlässlich des letzten Bankbesuches das Risikoprofil ausgefüllt. Dazu hat er noch folgende Fragen:

- 2.1) Wieso muss ein Risikoprofil erstellt werden? Welches sind die Zwecke eines Risikoprofils? Worüber gibt es Auskunft?
- 2.2) Erklären Sie die Begriffe «Risikofähigkeit» und «Risikoneigung/-bereitschaft». Wie ergibt sich die Kategorie «Dynamisch/Wachstum» im Risikoprofil?
- 2.3) Wie kann die Strategie «Dynamisch/Wachstum» beschrieben werden und für welche Anleger eignet sie sich?

Musterlösung	Punkte	Folgefehler
2.1) Banken müssen (gemäss FIDLEG) bei einer Vermögensberatung ein Risikoprofil des Kunden erstellen, um sicherzugehen, dass die Anlageentscheidungen den individuellen Bedürfnissen, Zielen und dem Risikoprofil des Anlegers entsprechen. Das Erstellen eines Risikoprofils erfüllt folgende Zwecke: - Schutz des Anlegers - Vermeidung einer fehlerhaften Beratung - Transparenz und Aufklärung Das Risikoprofil zeigt als Ergebnis, wieviel Risiko der Kunde nehmen kann/will und welche Anlagestrategie am besten zu ihm passt. <i>(Wenn Zwecke nicht oder ungenügend erwähnt → Präzisierungsfrage A)</i>	1 1 1	
2.2) Die Risikofähigkeit ist die objektive Fähigkeit des Kunden, Risiken einzugehen und zu tragen. Sie ergibt sich aufgrund der finanziellen Verhältnisse und des Anlagehorizonts des Kunden. Die Risikoneigung/Risikobereitschaft zeigt die individuelle Risikoneigung des Kunden, Risiken einzugehen bzw. zu akzeptieren. Sie hängt von der subjektiven Wahrnehmung des Kunden, seiner persönlichen Einstellung (Bauchgefühl), seinem Fachwissen und den gemachten Erfahrungen ab. Die Auswertung des Risikoprofils ergibt unterschiedliche Resultate für die Risikofähigkeit und die Risikoneigung/Risikobereitschaft. In diesem Fall gilt der tiefer Wert. Das Risikoprofil des Kunden ist somit «Dynamisch/Wachstum».	1 1 1	

2.3) Die Aktienquote liegt bei rund 75%. Das Anlageprofil «Dynamisch/Wachstum» ist eine Anlagestrategie für risikobereite Anleger mit einem langfristigen Anlagehorizont, die langfristig hohe Kapitalgewinne anstreben und dafür bereit sind, erhebliche Wertschwankungen in Kauf zu nehmen. <i>(Wenn «Aktienquote» nicht thematisiert → Präzisierungsfrage B)</i>	0.5 1.5	
---	-----------------------	--

Präsentation Kandidat/in

Frage 3**9 Punkte**

Die Kundenberaterin hat den Anlagefonds gemäss Beilage empfohlen.

- 3.1) Zeigen Sie die Merkmale dieses Anlagefonds detailliert auf. Ist dieses Produkt für Herrn Bär geeignet?
- 3.2) Nennen Sie 2 Vor- und 2 Nachteile des Anlagefonds gegenüber Direktanlagen in Aktien und Obligationen.
- 3.3) Ist die Renditeprognose für den Anlagefonds von 4 - 5% pro Jahr realistisch? Wie kann diese Prognose begründet werden?

Musterlösung	Punkte	Folgefehler
3.1) Merkmale Anlagefonds - Strategie «gemischt» - o min. 40% bis max. 85% in Aktien investiert - o min. 15% bis max. 60% in Obligationen investiert - o Anzahl Positionen: 2'166 → sehr breit diversifiziert - o Risikoindikator: 3 von 7 - Anlagehorizont - o Langfristig (7 - 8 Jahre oder länger) - Aktuelle Aufteilung der Anlagen - o Obligationen: Total 26.3% - o Aktien: Total 73% - o Länder/Regionen: USA 35.1% / CH 29.5% / Europa 15.6% / Emerging Markets 19.6% - Währungsrisiken - o CHF 60% - o USD 28.65% - o Diverse weitere Währungen 11.35% - Grösste Positionen - o Bluechips CH und USA (Magnificent 7 stocks) - Kosten TER 1.55% - Performance - o 5 Jahre: 4.25% p.a. (netto) / 10 Jahre: 3.00% p.a. (netto) - o Positive Rendite, aber kein Benchmark zum Vergleich - Fondsdomizil Luxemburg - Thesaurierend → keine Ausschüttungen Risikoprofil Lukas Bär = «Dynamisch/Wachstum» (Aktienquote von rund 75%) Der Fonds ist bzgl. Ländern und Branchen gut diversifiziert und eignet sich somit als einzige Investition. → Der Fonds ist für Herrn Bär geeignet. (Falls Anlagehorizont nicht erwähnt → Präzisierungsfrage C)	0.5 pro Merkmal (max. 4 Punkte) 1	

3.2) Vorteile des Fonds gegenüber Direktanlagen - Breite Diversifikation, dadurch geringes Einzeltitelrisiko - Investition in ein breites Anlageuniversum auch schon mit kleinen Beträgen möglich - Professionelle Vermögensverwaltung - Zeitersparnis: Kein Aufwand für Bewirtschaftung der Vermögensanlagen - Thesaurierung = sofortige Wiederanlage der Ausschüttungen, d.h. sie müssen sich nicht um die Wiederanlage kümmern Nachteile des Fonds gegenüber Direktanlagen - Höhere Kosten durch Vermögensverwaltung - Tiefere Performance durch die höheren Kosten - Keine Einflussnahme, geringere Kontrolle und keine eigene Titelauswahl («Lieblingsaktien»)	0.5 pro Merkmal (max. 1 Punkt) 0.5 pro Merkmal (max. 1 Punkt)	
3.3) Eine langfristig erwartete Rendite von 4 - 5% p.a. ist realistisch. Begründung: Fondsperformance p.a. in der Vergangenheit: - 10 Jahre: Brutto 4.55% / Netto 3.00% - 5 Jahre: Brutto 5.87% / Netto 4.25% Langjährige Rendite von CH-Aktien (Pictet-Zahlen, vor Kosten) 7.5 - 8.0% p.a. (Falls langjährige Rendite von CH-Aktien nicht erwähnt → Präzisierungsfrage D)	1 0.5 0.5	

Präsentation Kandidat/in

Frage 4

8 Punkte

Herr / Frau Bär hat ein Zeitungsinserat zum Kundentermin mitgebracht (siehe Beilage). Erklären Sie dieses strukturierte Produkt. Welche Chancen und Risiken beinhaltet es? Ist das Produkt für Herrn Bär geeignet? Begründen Sie Ihre Antwort.

Musterlösung	Punkte	Folgefehler
Produkt - Barrier Reverse Convertible = Renditeoptimiertes Produkt Markterwartung: Stabile Kurse, evtl. leicht steigend oder leicht sinkend, Kursverlust weniger als 41% während Laufzeit (Barriere bei 59%), kein starker Kursanstieg (Käufer partizipiert nicht an den steigenden Aktienkursen) Emittentin: Basler Kantonalbank (Rating S+P AA+) CHF-Produkt Kontinuierliche Barrierebeobachtung Laufzeit maximal 1.75 Jahre Chancen Max. Gewinn: Quartalsweise Couponzahlung von 2.1% (8.4% p.a.; diese ist nur zu einem kleinen Teil steuerbar). Risiken: Emittentenrisiko: Risiko, dass der Emittent das Produkt bei Verfall nicht zurückzahlen kann. Das Rating der Basler Kantonalbank gemäss S+P ist «AA+» → Top-Rating (bestes Rating wäre «AAA»). Aktienrisiko: Unter bestimmten Bedingungen (die Barriere wird während der Laufzeit berührt und der Schlusskurs einer der vier Aktien ist unter dem Anfangskurs) erhält der Kunde bei Verfall die schlechteste Aktie, d.h. die Aktie mit dem grössten Verlust. <u>Hinweis für die Experten:</u> Falls Risiko erwähnt wird, dass die Rendite auf die Couponzahlung begrenzt ist, kann dafür 1 Punkt vergeben werden, maximal für Risiken 3 Punkte. Eignung für Herrn Bär Das Produkt ist für Herrn Bär eher nicht geeignet. Begründung - Dieses Produkt ist ein komplexes Produkt und eignet sich somit nicht für einen mit Wertschriften unerfahrenen Anleger. Klumpenrisiko / ungenügende Diversifikation: Der Kunde erhält bei Verfall allenfalls Aktien eines Unternehmens für die ganze investierte Summe. Dieses Produkt eignet sich daher nicht als einzige Investition. <u>Hinweis für die Experten:</u> Falls erwähnt wird, dass der Kunde kein Einkommen aus Anlagen (Zins) benötigt, kann dafür 0.5 Punkte vergeben werden, maximal für Begründung 1 Punkt.	0.5 pro Merkmal (max. 2 Punkte) 1 1 2 1 0.5 0.5	

(Falls Markterwartung des Anlegers nicht erwähnt → Präzisierungsfrage E)		
(Falls «fast steuerfreie Couponzahlung» nicht erwähnt → Präzisierungsfrage F)		
(Falls Emittentenrisiko oder «Rating AA+» nicht erwähnt → Präzisierungsfrage G)		

Präsentation Kandidat/in

Frage 5

5 Punkte

Fassen Sie Ihre Ausführungen, Schlussfolgerungen und Empfehlungen zusammen und leiten Sie ins weitere Gespräch mit Herrn / Frau Bär über.

Musterlösung	Punkte	Folgefehler
Risikoprofil • Grund für Erstellung, Zweck und Inhalt erläutert • Begriffe «Risikofähigkeit» und «Risikoneigung/-bereitschaft» erklärt • Strategie «Dynamisch/Wachstum», da tieferer Wert für Bestimmung gilt	1.5	FF
Anlagefonds • Entspricht dem Risikoprofil • Renditeprognose ist langfristig realistisch • Vor- und Nachteile eines Anlagefonds gegenüber Direktanlagen aufgezeigt	1.5	FF
Zeitungsinserat/Strukturiertes Produkt • Komplexes Produkt • Klumpenrisiko / ungenügende Diversifikation - Für Herrn Bär eher nicht geeignet	1	FF
Überleitung Welche Verständnisfragen haben Sie? Welche Fragen beschäftigen Sie sonst noch?	1	

Präsentation Kandidat/in

Teil 2: Präzisierungsfragen zur Präsentation

(max. 5 Fachkompetenz-Punkte)

Hinweise für die Experten:

Nach Abschluss der Präsentation (10-12 Minuten) stellen Sie dem Kandidaten bitte drei Präzisierungsfragen zur Präsentation. Wählen Sie dazu **drei** Fragen aus dem folgenden Fragekatalog aus.

Achten Sie darauf, dass Sie die Fragen möglichst gut auf die Präsentation des Kandidaten abstimmen. Überleitungen im Sinne von «Ich bin nicht sicher, ob ich das richtig verstanden habe. Wieso...?» sind erwünscht.

Nur der gesprächsführende Experte, der den Kunden spielt, stellt Fragen. Der protokollierende Experte notiert die Fragen und die Antworten detailliert.

Mögliche Fragen:

Frage A: Thema Risikoprofil (siehe Frage 2.1)

Welche Zwecke erfüllt die Erstellung eines Risikoprofils?

Musterlösung:

Schutz des Anlegers, Vermeidung von fehlerhaften Beratungen, Transparenz und Aufklärung.

Frage B: Thema Risikoprofil (siehe Frage 2.3)

Das Risikoprofil ist «Dynamisch/Wachstum». Wie hoch ist dabei die Aktienquote?

Musterlösung:

«Dynamisch/Wachstum» entspricht einer Aktienquote von rund 75%.

Frage C: Thema Anlagefonds (siehe Frage 3.1)

Welchen Anlagehorizont benötigt man, wenn man in diesen Fonds investiert?

Musterlösung:

Der Anlagehorizont sollte langfristig sein, das wären 7 bis 8 Jahre oder länger.

Frage D: Thema Rendite Aktien Schweiz (siehe Frage 3.3)

Was hoch ist die langfristige Rendite von Schweizer Aktien?

Musterlösung:

Die langjährige Rendite von CH-Aktien über die letzten 100 Jahre (Pictet-Zahlen seit 1926) liegt zwischen 7.5% und 8.0% p.a. (ohne Berücksichtigung der Kosten).

Frage E: Thema Strukturierte Produkte (siehe Frage 4)

Welche Markterwartung hat ein Investor, der in das Produkt gemäss Zeitung investiert?

Musterlösung:

Die Markterwartung des Investors, der in renditeoptimierende Produkte / Barrier Reverse Convertibles investiert, sind gleichbleibende, allenfalls leicht steigende oder leicht sinkende Aktienkurse.

Frage F: Thema Strukturierte Produkte (siehe Frage 4)

Muss man Couponzahlungen aus diesem strukturierten Produkt als Einkommen versteuern?

Musterlösung:

Steuerbar ist nur die Zinskomponente des Coupons, diese ist aktuell nahe bei 0%. Der Kapitalgewinn durch den Verkauf der Optionen ist steuerfrei. Somit ist (fast) die gesamte Couponzahlung steuerfrei.

Frage G: Thema Strukturierte Produkte (siehe Frage 4)

Die Basler Kantonalbank hat ein «Rating» von AA+. Ich habe diesen Begriff im Zeitungsartikel gelesen. Was bedeutet das?

Musterlösung:

Das Rating bewertet die Zahlungsfähigkeit und deutet somit darauf hin, wie hoch die Chance ist, dass der Emittent das Produkt zurückzahlen kann. Das Rating «AA+» ist ein Top-Rating, bestes Rating ist «AAA».

Frage 1

2 Punkte

--

Antworten Kandidat/in	Punkte
	2

Frage 2

1.5 Punkte

--

Antworten Kandidat/in	Punkte
	1.5

Frage 3

1.5 Punkte

--

Antworten Kandidat/in	Punkte
	1.5

Teil 3: Fachfragen zum Fall (max. 20 Fachkompetenz-Punkte)

Hinweise für die Experten:

Bitte stellen Sie dem Kandidaten nach den Präzisierungsfragen die folgenden Fachfragen.
Diese beziehen sich stets auf den konkreten Kundenfall.

Fragen, die aus Zeitgründen nicht gestellt werden konnten, bitte durchstreichen und auf der farbigen Sichtmappe notieren.

Bitte gestalten Sie die Überleitung beim Wechsel zu anderen Themengebieten möglichst wie in einem echten Kundengespräch im Sinne von «Jetzt habe ich noch eine Frage zu xxx.».

Nur der gesprächsführende Experte, der den Kunden spielt, stellt Fragen. Der protokollierende Experte notiert die Fragen und die Antworten detailliert.

Frage 1 (Vorsorge – Säule 3a / Steuern)**8 Punkte**

Ich habe noch Fragen zur Säule 3a:

- 1.1) Ihre Kollegin hat erwähnt, dass ich / mein Bruder aus steuerlichen Gründen ein neues Säule 3a-Konto eröffnen soll. Wie wird die Auszahlung von 3a-Guthaben genau besteuert und wieso lohnt sich die Eröffnung eines zusätzlichen 3a-Kontos?
- 1.2) Ich habe festgestellt, dass der maximale Betrag für die Einzahlung in die Säule 3a gleich hoch ist wie letztes Jahr. Im Jahr 2025 konnte ich aber mehr einzahlen als im Jahr 2024. Warum ist dies so? Können Sie mir dies erklären?
- 1.3) Ich habe / Mein Bruder hat in den vergangenen Jahren leider nicht immer den maximalen Betrag in die Säule 3a einbezahlt. Jetzt habe ich / hat mein Bruder gehört, dass die verpassten Jahre nachbezahlt werden können. Inwiefern ist dies möglich?
- 1.4) Meine Nachbarin ist selbstständige Physiotherapeutin. Sie sagt, sie könne deutlich mehr in die Säule 3a einzahlen als ich. Stimmt das wirklich? Warum ist das so?

Musterlösung	Punkte
1.1) Säule 3a-Guthaben können (aktuell) nur als Ganzes bezogen werden. Auszahlungen aus der Säule 3a werden als Einkommen besteuert, getrennt vom übrigen Einkommen, zum Vorsorgetarif (auch Kapitalleistungssteuer genannt). Die Steuer unterscheidet sich je nach Kanton und Höhe des 3a-Bezugs. Viele Kantone und der Bund wenden eine progressive Besteuerung an, was bedeutet, dass ein grösserer Betrag einer höheren prozentualen Besteuerung unterliegt. Mehrere kleinere Auszahlungen in verschiedenen Jahren führen somit zu einer tieferen Steuerbelastung als eine grosse Auszahlung, Sie sparen Steuern.	1 0.5 0.5
1.2) Der maximale Betrag der Säule 3a ist abhängig von der AHV-Rente, es sind 24% der maximalen AHV-Rente (resp. 48% der minimalen AHV-Rente). Die AHV-Rente wird in der Regel alle zwei Jahre vom Bundesrat neu festgelegt und damit werden auch die Beiträge an die Säule 3a in der Regel alle zwei Jahre neu fixiert.	1 0.5

1.3) Im Steuerjahr 2026 ist es erstmals möglich, verpasste Einzahlungen nachzuholen. Dies gilt aber nur für verpasste Einzahlungen ab dem Jahr 2025, frühere Einzahlungen können nicht nachgeholt werden. Die Voraussetzungen für Nachzahlungen sind: • AHV-pflichtiges Einkommen, sowohl im verpassten Jahr wie auch im Jahr der zusätzlichen Einzahlung. • Im Einzahlungsjahr ist der maximale Betrag in die Säule 3a bereits einbezahlt. Die maximale nachträgliche Einzahlung beträgt aktuell CHF 7'258 pro Jahr und entspricht somit der maximalen Einzahlung im laufenden Jahr.	1 0.5 0.5 0.5
1.4) Der maximale Betrag, der in die Säule 3a einbezahlt werden kann, hängt davon ab, ob man einer Pensionskasse angeschlossen ist. Für Personen, die einer Pensionskasse angeschlossen sind, beträgt die max. jährliche Einzahlung in die Säule 3a unabhängig vom Einkommen CHF 7'258. Ich gehe davon aus, dass Ihre Nachbarin keiner Pensionskasse angeschlossen ist. Sie hat daher das Recht, 20% vom AHV-pflichtigen Einkommen in die Säule 3a einzuzahlen, aktuell max. CHF 36'288 pro Jahr.	0.5 0.5 1

Antworten Kandidat/in

Frage 2 (Vorsorge – AHV)

2 Punkte

Meine Eltern erhalten dieses Jahr zum ersten Mal eine 13. AHV-Altersrente.

2.1. Wann wird diese 13. AHV-Rente ausbezahlt?

2.2. Wie hoch wird diese 13. AHV-Rente sein?

Musterlösung	Punkte
2.1) Die 13. AHV-Rente wird erstmals Anfang Dezember 2026 ausbezahlt, zusammen mit der ordentlichen Dezember-Altersrente.	1
2.2) Die 13. AHV-Rente beträgt 1/12 der jährlichen Altersrente .	1

Antworten Kandidat/in

Frage 3 (Güter-/Erbrecht)**8 Punkte**

Am letzten Wochenende haben meine Eltern mit uns Kindern über die Erbregelung gesprochen. Sie haben diesbezüglich noch nichts geregelt.

- 3.1) Meine Eltern möchten gemeinsam ein Testament verfassen. Ist dies möglich? Welche Formvorschriften müssen bei der Erstellung eines Testamentes erfüllt sein?
- 3.2) Wie sieht die güterrechtliche Auseinandersetzung aus, wenn mein Vater stirbt?
- 3.3) Wer erbt welchen Anteil des Nachlasses, wenn mein Vater stirbt und meine Mutter und wir zwei Kinder noch leben?
- 3.4) Das Ziel unserer Eltern ist es, dass der überlebende Ehegatte möglichst das ganze Vermögen bekommt und wir Kinder unser Erbe erst beim Versterben des zweiten Elternteils erhalten. Wie müssen meine Eltern vorgehen, um dieses Ziel zu erreichen?

Musterlösung	Punkte
3.1) Ein gemeinsames Testament ist in der Schweiz nicht möglich , jeder Elternteil muss daher ein eigenes Testament aufsetzen. (Gemeinsam möglich wäre ein Erbvertrag.) Formvorschriften Testament: Handschriftlich von A bis Z, datiert und unterschrieben, oder öffentlich beurkundetes Testament, mit Notar und 2 Zeugen	1 0.5 0.5
3.2) Ihre Mutter behält in diesem Fall ihr Eigengut und die Hälfte der Errungenschaft . Die andere Hälfte der Errungenschaft sowie das Eigengut Ihres Vaters fällt in den Nachlass Ihres Vaters .	1.5
3.3) Die gesetzlichen Erben beim Tod des Vaters sind: • Der überlebende Ehegatte, d.h. die Mutter; sie hat gemäss Gesetz Anspruch auf die Hälfte des Nachlasses. • Die Nachkommen, auch sie haben gemäss Gesetz Anspruch auf die Hälfte des Nachlasses, somit haben Sie beide auf je ¼ des Nachlasses Anspruch.	0.5 0.5
3.4) Für die Meistbegünstigung des überlebenden Ehegatten gibt es zwei Möglichkeiten: Ohne Beteiligung/Zustimmung der Kinder - Ehevertrag (mit Notar) mit Vorschlagszuweisung, d.h. die gesamte Errungenschaft geht an den überlebenden Ehegatten. - Ergänzend Testamente oder Erbvertrag (mit Notar): Kinder werden auf den Pflichtteil gesetzt. Mit Beteiligung/Zustimmung der Kinder Erbvertrag (mit Notar): Die Kinder verzichten auf ihren Erbteil beim Versterben des ersten Ehegatten.	1.5 1 1

Antworten Kandidat/in

Frage 4 (Vorsorge - 2. Säule)

2 Punkte

Wie Sie wissen, wurde ich / mein Bruder per Anfang Jahr zum Teamleiter befördert und ich habe / er hat eine Lohnerhöhung erhalten. Das Einkommen betrug bis Ende 2025 rund CHF 85'000, neu sind es CHF 100'000 pro Jahr. Gemäss Aussage der Personalabteilung bin ich / ist mein Bruder nun auch in einer zweiten Pensionskasse versichert.

Warum ist dies so?

Musterlösung	Punkte
Gemäss BVG sind Löhne bis CHF 90'720 (Basis 2026) obligatorisch zu versichern, höhere Einkommen können zusätzlich versichert werden.	1
Ich gehe davon aus, dass die Pensionskasse eine Basisversicherung gemäss BVG führt und darüber hinaus eine zusätzliche, zweite Pensionskassenlösung für Kader oder für höhere Einkommen eingerichtet hat. Aufgrund der Lohnerhöhung und der Beförderung ins Kader sind Sie / ist Ihr Bruder jetzt auch in dieser zweiten Pensionskasse versichert.	1

Antworten Kandidat/in