

Mündliche Prüfung

Vermögen

Fall Nr. 1

KANDIDATEN-VERSION

Prüfungsmodus

Mündliche Prüfung

Prüfungsdauer

Vorbereitungszeit

45 Minuten

Mündliche Prüfung

30 Minuten, aufgeteilt in

Präsentation

10 – 12 Minuten

Kundengespräch

18 – 20 Minuten

Zeitangaben

Start Prüfung

Ende Präsentation

Ende Prüfung

Punktemaximum

100 Punkte

Erlaubte Hilfsmittel

Siehe Kapitel «Hilfsmittel»

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