

BILDUNGSPLAN BFK

BANK- UND FINANZAUSBILDUNG FÜR KAUFMÄNNISCHE LERNENDE

Version 1.3
23.04.2020

Gültig für alle Lernende vor Lehrstart 2019

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

INHALTSVERZEICHNIS

1. Ausgangslage	5
1.1 Zielgruppe	5
2. Grundsätze	5
3. Lernortkooperation	6
3.1 Berufsfachschulen	6
3.2 Betriebe	6
4. Struktur Bildungsgang	7
5. Struktur eines Moduls	7
5.1 Phase der Vorbereitung (inklusive Vortest)	7
5.2 Phase des Präsenzkurs	8
5.3 Phase der Nachbereitung (inklusive Schlusstest)	8
5.4 Grundlagen der Module	8
5.5 Lern- und Leistungsdokumentation/Teilfähigkeiten	9
5.6 Lehrmittel	9
5.7 CYPnet	9
5.8 Community (CYPnet)	9
5.9 Testkonzept CYP	10
5.10 Grundsatz des 1. Lehrjahres	10
5.11 Grundsatz des 2. Lehrjahres	11
5.12 Grundsatz des 3. Lehrjahres	11
6. Qualifikationsverfahren betrieblicher Teil Branche Bank	12
7. Überbetriebliche Kompetenznachweise – üK-KN	12
8. Simulationsprüfungen QV Verfahren	12
9. Schriftliche Prüfungssimulation	13
9.1 Inhalt	13
9.2 Prüfungsumfang	13
9.3 Form	13
9.4 Bewertung	13
9.5 Notenschlüssel (gültig ab 01.01.2016)	13

10. Mündliche Prüfungssimulation.....	13
10.1 Inhalt.....	13
10.2 Prüfungsumfang.....	13
10.3 Form.....	13
10.4 Bewertung.....	14
11. Modulspezifischer Aufbau der Fachkompetenzen.....	14
12. Modulübergreifende Medienkompetenzen.....	15
13. Gültigkeit Bildungsplan BFK.....	17
14. Anhang 1 - Modulbeschreibungen mit Zuteilung der Teilfähigkeiten.....	18
15. Module des 1. Lehrjahres.....	18
15.1 Modul 100-KIK / Kick-off.....	18
15.2 Modul 110-BAN / Banking.....	18
15.3 Modul 111-GWG / Geldwäscherei.....	19
15.4 Modul 112-PAG / Passivgeschäft.....	19
15.5 Modul 113-ZAV / Zahlungsverkehr.....	20
15.6 Modul 114-BAR / Bank / Basisdienstleistungen Repetition.....	20
15.7 Modul 115-KNP1 / Fachprüfung üK-Kompetenznachweis 1.....	20
15.8 Modul 116-AM1 / Anlageinstrumente & Märkte 1.....	21
15.9 Modul 117-AM2 / Anlageinstrumente & Märkte 2.....	21
15.10 Modul 118-KRE / Einführung Kreditgeschäft.....	22
15.11 Modul 119-KNB1 / Fachbericht üK-Kompetenznachweis 1.....	22
16. Module des 2. Lehrjahres.....	23
16.1 Modul 120-FHA / Finanz- und Handelsgeschäft Anlageberatung.....	23
16.2 Modul 121-FHD / Finanz- und Handelsgeschäft Anlageberatung und Devisen.....	24
16.3 Modul 122-FHB / Finanz- und Handelsgeschäft Börse.....	24
16.4 Modul 123-FHS / Finanz- und Handelsgeschäft Optionen und strukturierte Produkte.....	25
16.5 Modul 124-BHY / Baukredit und Hypotheken.....	25
16.6 Modul 125-BHV / Baukredit und Hypotheken Vertiefung.....	26
16.7 Modul 126-KRP / Kredite Privatkunden.....	27
16.8 Module 127-PR1 und 128-PR2 / Privatkunden Repetition 1 & 2.....	27
17. Module des 3. Lehrjahres.....	28
17.1 Modul 130-üK-KN / Fachbericht üK-Kompetenznachweis 2.....	28



17.2 Modul 131-KBA / Kommerz Basis	29
17.3 Modul 132-KKR / Kommerz Kredite	30
17.4 Modul 133-IBA / Investment Banking	31
17.5 Modul 134-SNB / Schweizerische Nationalbank und Gesetze	31
17.6 Modul 135-REP1 – 139-REP4	32

1. AUSGANGSLAGE

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.

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 1'000 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 3'000 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. **CYP schafft die Voraussetzung, dass Menschen in der neuen, disruptiven Arbeitswelt erfolgreich und kompetent die eigene Zukunft gestalten können.**

Die Lernenden absolvieren während 3 Lehrjahren 30 CYP Module, welche die bankfachlichen Teilfähigkeiten abdecken. Innovative und von digitalen Technologien 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 (CYPnet) zur Verfügung. Als Basis für die Entwicklung und Durchführung der Module gelten folgende Eckpfeiler des CYP Bildungskonzepts:

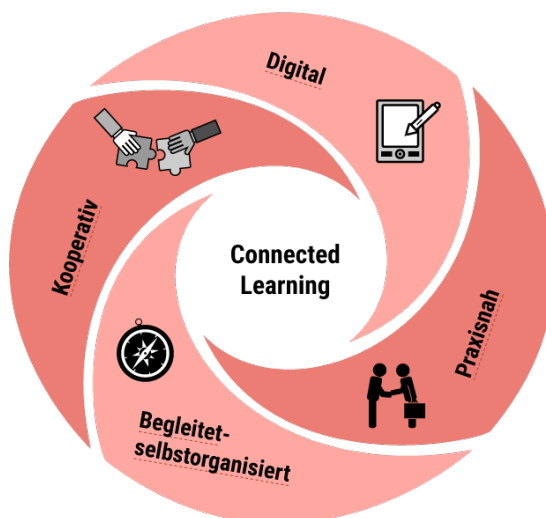


Abb.: Vier didaktische Prinzipien des Connected-Learning-Ansatzes

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 veröffentlicht.

Die Digitalisierung ist aus den schulischen und gesellschaftlichen Entwicklungen wie auch aus der Bankbranche nicht mehr wegzudenken. Medien- und ICT-Kompetenzen gehören in der heutigen Informationsgesellschaft zu den Schlüsselqualifikationen jedes Berufstätigen. Nebst den Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen werden deshalb auch die Medienkompetenzen 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 und sie so auf die disruptive Arbeitswelt vorzubereiten.

Aus diesem Grund wird bei CYP digital gearbeitet („Bring your own Device“ BYOD). Jeder Lernende besitzt somit ein eigenes digitales Gerät, welches als Lern- und Arbeitsinstrument vor, während und nach den CYP-Präsenzkursen dient. Die digitale Lerndokumentation fördert das lebenslange Lernen und erleichtert die Organisation und Planung des Lernens. Die Lernenden können jederzeit und ortsunabhängig auf unsere Lernplattform CYPnet sowie auf Unterlagen aus den CYP-Modulen zugreifen. Das Lehrmittel ist als 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.

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. Damit sollen Lernende gleiche Themen aus einer zusätzlichen Betrachtungsweise bewusst lernen und miteinander verknüpfen.

3.2 BETRIEBE

CYP ist für die Abdeckung der Theorie zuständig, 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 (Vorbereitungscase, Transfercase, Aufträge zum Praxistransfer) auf der Lernplattform anschauen.

4. STRUKTUR BILDUNGSGANG

	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	
1. Lehrjahr	100-KIK Kick-off	110-BAN Banking	111-GWG Geld- wäscherei	112-PAG Passiv- geschäft	113-ZAV Zahlungs- verkehr	114-BAR Bank / Basis- DL Rep.	115-KNP1 Kompetenz- nachweis 1 Fachprüfung	116-AM1 Anlagen und Märkte	117-AM2 Anlagen und Märkte	118-KRE Einführung Kredit- geschäft	119-KNB1 Kompetenz- nachweis 1 Fachbericht		
2. Lehrjahr	120-FHA F & H Anlage- beratung	JIT-Modul 121-FHD F & H Devisen	JIT-Modul 122-FHB F & H Börse	JIT-Modul 123-FHS F & H Optionen / Strukturierte Produkte			JIT-Modul 124-BHY Baukredit / Hypotheken	JIT-Modul 125-BHV Baukredit / Hypotheken Vertiefung	JIT-Modul 126-KRP Kredit Privatkunden	127-PR1 Privatkunden Rep 1	128-PR2 Privatkunden Rep 2		
3. Lehrjahr	130-KNPB üK- Kompetenz- nachweis 2	131-KBA Kommerz Basis	132-KKR Kommerz Kredite	133-IBA Investment Banking	134-SNB SNB und Wirtschaft		135-REP1 Repetition 1	136-REP2 Repetition 2	137-REP3 Repetition 3	138-SIMU Mündliche Simulation	139-REP4 Repetition 4		

JIT = Just-in-time – Sie wählen die Module passend zu Ihrem Praxiseinsatz.

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 rund 30 Module. CYP bietet kostenfreie und öffentliche Besuchstage für Praxisausbilder und Nachwuchsverantwortliche an, um einen Einblick zu erhalten.

5. STRUKTUR EINES MODULS



Der Lernprozess beinhaltet nebst den Präsenzkursen auch vor- und nachgelagerte Lernstunden (zum Beispiel in Form von Vorbereitungs-cases oder Transferaufgaben) und im Rahmen des Selbststudiums über den Präsenzkurs hinaus. Dies dient dem Sinn 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. Jeder Ausbilder ist für maximal 16 Lernende zuständig.

5.1 PHASE DER VORBEREITUNG (INKLUSIVE VORTEST)

Die Vorbereitung erfolgt mit einem Vorbereitungs-cases, mit welchem die Lernenden in ihrem Alltag oder der Berufspraxis abgeholt werden. Mit dem Ziel, dass die Lernenden das bankfachliche Theoriewissen stärker mit ihrer Praxis verbinden

können und bereits hier einen ersten Praxistransfer herstellen. Durch die Auseinandersetzung mit einem Case (Ausgangssituation oder Problemstellung) resultiert ein stärkerer Lerneffekt und dies erhöht gleichzeitig die Motivation. Spätestens **fünf Wochen vor der Moduldurchführung** wird der Vorbereitungsauftrag mit dem Vorbereitungscase freigeschaltet. Durch die Angabe der Teilfähigkeiten haben die Lernenden eine klare Anleitung, welche Themen bearbeitet werden müssen. Zudem werden ihnen die nötigen Hilfsmittel und Quellen aufgezeigt. Durch den Case erleben sie Praxisnähe und können ihre Erfahrungen aus dem Bankalltag direkt im CYP-Präsenzkurs einbringen. Während dieser Vorbereitungsphase sind die Lernenden frei in der Wahl des Lernortes und des Zeitpunktes der Bearbeitung des Vorbereitungsauftrages. Als Abschluss der Vorbereitungstätigkeit muss ein Vortest via Lernplattform CYPnet bis fünf Tage vor dem entsprechenden Präsenzkurs erfolgreich absolviert werden. Das Bestehen des Vortests gilt als Zulassung für den Besuch des Präsenzkurses. Für jedes der 30 Module ist mit ca. sechs Lernstunden Vorbereitung zu rechnen, damit die Lernenden für den Präsenzkurs optimal vorbereitet sind.

5.2 PHASE DES PRÄSENZKURS

Am Präsenzkurs vertiefen die Lernenden unter Anwendung von verschiedenen Methoden und anhand von weitergehenden Inputs durch unsere Ausbilder das erarbeitete Vorwissen. Der Präsenzkurs ist klar strukturiert, bietet - neben dem Transfercase und den kooperativen Lernelementen - auch fixe Elemente für Inputs und eine ausgedehnte individuelle Lernphase, in welcher die Lernenden in ihrem persönlichen Arbeits- und Lerntempo ihre fachlichen Lücken schliessen können, an.

Im Warm-up tauschen die Lernenden sowohl fachliche Themen wie auch persönliche Erfahrungen und Einschätzungen anhand des Vorbereitungscases aus. Daraus erkennen die Lernenden noch offene Fragen, welche sie in der Gruppe besprechen und diskutieren. Die Ausbilder unterstützen bei der Lösungsfindung und begleiten sie bei Unklarheiten. Auf diese Weise wird eine solide Grundlage geschaffen, um den darauf folgenden Transfercase erfolgreich in der Gruppe zu bearbeiten.

Im Transfercase wird das Gelernte an einer anderen, meist komplexeren Situation, in einen anderen Kontext angewendet. Mit diesem Praxisfall wird das Fachwissen vertieft und noch vorhandene Lücken erkannt, welche in der individuellen Lernphase mit einem umfassenden Übungsangebot (Lernfilme, Übungen, eLearnings, eMedien, eBook, Internetrecherchen) gedeckt werden können. Mit je zwei fixen Elementen pro Tag werden zudem anspruchsvolle Fachthemen vertieft sowie die Methoden-, Medien-, Sozial- und Selbstkompetenzen z.B. anhand von Kundengesprächen gefördert. Diese intensiven Übungs- und Anwendungsphasen mit verschiedenen Lernformen werden durch fachliche Reflexionen (Selbsteinschätzungen) begleitet, damit der Lernstand jederzeit überprüft werden kann und der Lernfortschritt für den Lernenden sichtbar wird.

5.3 PHASE DER NACHBEREITUNG (INKLUSIVE SCHLUSSTEST)

Im Anschluss an den Präsenzkurs erledigen die Lernenden den Nachbereitungsauftrag. Anhand des Transfercases sowie den Erkenntnissen aus der individuellen Lernphase werden die fachlichen Lücken geschlossen. Mit dem Praxistransfer repetieren und vertiefen die Lernenden die Lerninhalte sowie das erworbene Wissen. Die Nachbereitung wird innerhalb von 3 Wochen nach dem Präsenzkurs mit einem Schlusstest beendet. Für die Repetition fallen ca. vier Lernstunden an. Der Modulstatus wird im CYPnet abgebildet. Das bedeutet, dass die 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 eBook verwendet.

5.5 LERN- UND LEISTUNGSDOKUMENTATION/TEILFÄHIGKEITEN

Die Basis sämtlicher im Anhang aufgeführter Module, bilden die für die Branche Bank geltenden 105 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. 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:

https://www.swissbanking.org/de/themen/ausbildung/kaufmaennische-grundbildung/struktur-der-lern-und-leistungsdokumentation-bank-ild-bank/20150201-2600-all-ild_bank_d_web-rtts.pdf

5.6 LEHRMITTEL

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 der Lehrmittel und die Überarbeitungen sind im Modulpreis enthalten.

5.7 CYPNET

Das CYPnet (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 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.

5.9.1 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.

Der Vortest dient der Überprüfung der Vorkenntnisse der Teilnehmenden bezogen auf die definierten Teilfähigkeiten der entsprechenden Module (Taxonomiestufen K1-K3). Der Test umfasst 12 Fragen in 10 Minuten mit verschiedenen Fragetypen (Multiple Choice, Matrix MC, true/false etc.) im Zufallsprinzip (individuelle Fragenkonstellation pro Kandidat/-in).

Um am Präsenzkurs teilnehmen zu können, muss der Vortest bis fünf Tage vor dem Präsenzkurs bestanden worden sein. Es gelten folgende Bewertungskriterien:

- 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 Ausbilder, welcher mit dem Lernenden Kontakt aufnimmt und ihn beim Lernprozess unterstützt

5.9.2 SCHLUSSTEST

Die 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.

Der Schlusstest dient der Überprüfung des Kenntnisstands der Teilnehmenden anhand definierter Teilfähigkeiten der Module (Taxonomiestufen: K1-K5). Der Test umfasst 25 Fragen in 25 Minuten mit verschiedenen Fragetypen (Multiple Choice, Matrix MC, true/false etc.) im Zufallsprinzip (individuelle Fragenkonstellation pro Kandidat/-in). Es gelten folgende Bewertungskriterien:

- 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

5.10 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 (Priorisierung von Aufgaben, Umgang mit Daten und Unterlagen, Strukturierungs- und Planungshilfen, Lesetechniken etc.) wie auch die Medienkompetenz intensiv gefördert werden. Dies wird mit speziellen Sequenzen erreicht, welche immer mit einem Fachthema verknüpft sind.

Die Lernenden können ihre erworbenen Kompetenzen des 1. Lehrjahres mit dem überbetrieblichen Kompetenznachweis 1 überprüfen und somit die erste Erfahrungsnote für das Qualifikationsverfahren sammeln.

5.11 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 Kundengesprächen oft im Zentrum der Präsenzkurse stehen.

6 Module werden als JIT-Module angeboten (vgl. Abb. S. 7). Dies bedeutet, dass die Lernenden zusammen mit Ihren Praxisausbildern selbst bestimmen können, welche Fachmodule sie zu welchem Zeitpunkt besuchen wollen. Dieses Angebot ermöglicht einen grösstmöglichen Praxisbezug, was für das problemorientierte Lernen zentral ist.

5.12 GRUNDSATZ DES 3. LEHRJAHRES

Gestartet wird im 3. Lehrjahr mit dem überbetrieblichen Kompetenznachweis 2. Damit testen die Lernenden ihre Kompetenzentwicklung des 2. Lehrjahres. Aufgrund der hohen schulischen (qualifikationsrelevanten Abschlüsse der Berufsfachschule) Belastung am Ende des 2. Lehrjahres, erfolgt der 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 Modulhalte sind in den Modulbeschrieben auf unserer Webpage erläutert und werden im normalen CYP Setting mit 3 Ausbilder 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) im **Baustein 7** beschrieben:

<http://www.swissbanking.org/de/themen/ausbildung/kaufmaennische-grundbildung/struktur-der-lern-und-leistungsdokumentation-bank-ild-bank>

Das Qualifikationsverfahren für den betrieblichen Teil mit Abschlussprüfung ist bestanden, wenn:

1. die Note 4.0 oder höher ist, und
2. nicht mehr als eine Fachnote des betrieblichen Teils ungenügend ist, und
3. keine Fachnote des betrieblichen Teils unter 3,0 liegt.

Die Note des betrieblichen Teils ist das auf eine Dezimalstelle gerundete Mittel der folgenden Fachnoten mit der nachstehenden Gewichtung:

Berufspraxis – schriftlich (Gewichtung 1/4)

Berufspraxis – mündlich (Gewichtung 1/4)

Erfahrungsnote betrieblicher Teil (6 ALS und 2 üK-Kompetenznachweis) (Gewichtung ½) *

* Die acht Noten für die Erfahrungsnoten sind auf ganze oder halbe Noten gerundet.

7. ÜBERBETRIEBLICHE KOMPETENZNACHWEISE – ÜK-KN

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

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

Es 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 sind in den Ausführungsbestimmungen auf www.cyp.ch festgehalten.

8. 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.

9. SCHRIFTLICHE PRÜFUNGSIMULATION

9.1 INHALT

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

9.2 PRÜFUNGSUMFANG

120 Minuten Prüfungsdauer Simulation der letztjährigen schriftlichen Lehrabschlussprüfung

9.3 FORM

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

9.4 BEWERTUNG

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

9.5 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

10. MÜNDLICHE PRÜFUNGSIMULATION

10.1 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.

10.2 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)

10.3 FORM

Im Zentrum stehen die Gesprächsführung und der persönliche Auftritt sowie die Vorbereitung. Nebst den Fachkompetenzen (ca. 40%) werden insbesondere die Methoden- und Sozialkompetenzen (ca. 60%) beurteilt. Der Ansatz der Prüfungsfälle ist ganzheitlich (von der Identifizierung über Beratung hin zu Erklärungen zu einem Nebenthema) und stellen somit den Kundenbedarf ins Zentrum.

10.4 BEWERTUNG

- Maximale Anzahl Punkte: 100 (42 Punkte Fachkompetenzen, 24 Punkte Sozialkompetenz, 30 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

11. MODULSPEZIFISCHER AUFBAU DER FACHKOMPETENZEN

Die chronologische Modulübersicht ist im Kapitel 4 oder auf der CYP Webpage unter <http://cyp.ch/banking/lernende/lernende-bfk/moduluebersicht> ersichtlich. Auf unserer Webpage ist zu jedem einzelnen Modul eine detaillierte Modulbeschreibung vorhanden, welche die Inhalte der Vor –und Transfercases sowie einzelner Sequenzen (Fixelemente) aufzeigt. Zudem sind sämtliche Teilfähigkeiten gemäss Lern- und Leistungsdokumentation der Schweizerischen Bankiervereinigung (vgl. Kapitel 5.5), welche im Modul fokussiert werden, aufgelistet.

Ebenfalls ein Überblick zur Zuteilung der Teilfähigkeiten bietet Anhang 1.

12. 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
1.1	Kenntnisse der technischen Bedingungen	x	
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 mein Digital Device ein- und ausschalten, Programme installieren, starten, bedienen und beenden sowie einfache Funktionen nutzen.		x
1.1.3	Ich kann mein Digital Device selbständig auf dem aktuellsten Stand halten, sodass es einwandfrei betriebsfähig ist (Durchführung von Updates, Problembehandlung bei Betriebsstörungen).		x
2.1	Umgang mit dem Digital Device	x	
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 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 Notiztools, setzen von Bookmarks).		x
2.1.5	Ich bin in der Lage, mit Hilfe des Digital Device 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, OneNote, Clouds, 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 (z.B. Berechnungstool auf Excel).		x
3.1	Technische Herausforderungen	x	
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, Community).		x
3.1.2	Ich stelle sicher, dass meine Daten gesichert und geschützt sind (Durchführung von Backups, Dokumentenablage).		x
4.1	Umgang mit Informationen	x	
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. Clouds, Evernote, OneNote).		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 Digital Devices ermöglichen (z.B. CYPnet, Tutorials).		x
5.1	Kritisches Hinterfragen von Informationen aus dem Web	x	
5.1.1	Ich kann Informationen (z.B. Antworten in Foren oder Communitys, 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



13. GÜLTIGKEIT BILDUNGSPLAN BFK

Die Inhalte dieses Bildungsplans haben für Lernende vor Ausbildungsstart Sommer 2019 Gültigkeit.

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

14. ANHANG 1 - MODULBESCHREIBUNGEN MIT ZUTEILUNG DER TEILFÄHIGKEITEN

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

15. MODULE DES 1. LEHRJAHRES

15.1 MODUL 100-KIK / KICK-OFF

In diesem überbetrieblichen Kurs erhalten die Lernenden alle wichtigen Informationen über ihre Ausbildung.

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 sowie das Arbeiten mit Cases sollen in diesem Modul erstmals aufgegriffen werden. Kompetenzen zu diesen Themen werden während des 1. Lehrjahrs weiterentwickelt und in den einzelnen Modulen wieder aufgegriffen.

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
A.1.3.2	Gesetzliche Grundlagen der Geldausgabe und Besonderheiten der Banknoten und Münzen kennen

15.2 MODUL 110-BAN / BANKING

In diesem ersten Fachmodul erhalten die Lernenden erstmals einen vertieften Einblick in das Bankfach. Die Lernenden werden im Umgang mit den Vor- und Transfercases, Referenzlösungen und der individuellen Lernphase angeleitet. Zudem lernen sie ihre Rolle im Warm-up sowie die Feedbackkultur kennen. Durch diese enge Begleitung am ersten Kurstag, kennen die Lernenden des Tagesablaufs und sind für die Folgekurse gut vorbereitet.

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
A.1.2.2	Aufgabe der Bankenombudsstelle beschreiben
A.2.1.1	Volkswirtschaftliche Aufgaben der Banken erklären
A.2.1.2	Bankengruppen erklären
A.2.1.3	Rechtsform, Organisation, Geschäftstätigkeit und Entwicklung der eigenen Bank beschreiben
A.2.1.7	Schweizerische Bankiervereinigung und Gemeinschaftsunternehmungen kennen

15.3 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 digitalen Medien ein Thema.

Verkaufskompetenz: Telefongespräch mit Kunden (Fokus auf die Gesprächsphasen Begrüssung und Vorstellung).

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
A.1.1.1	Relevante Gesetze und bankengesetzliche Vorschriften erklären
A.1.1.2	Bankengesetzliche Vorschriften kennen
A.1.1.3	Sinn und Zweck des Bankkundengeheimnisses erklären
A.1.1.4	Geldwäscherei erklären
A.1.2.1	Sinn und Zweck der VSB erklären und VSB anwenden
A.1.3.3	Datenschutz erklären
A.1.3.4	Gesetze und Regelungen anwenden

15.4 MODUL 112-PAG / PASSIVGESCHÄFT

Die Lernenden begleiten einen Kunden vom Moment der Kontoeröffnung an und finden Antworten auf Fragen wie: 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? Um die fachkompetente und bedürfnisgerechte Kundenberatung zu erlernen, führen die Lernenden in diesem Modul ihr erstes kurzes Gespräch.

Verkaufskompetenz: Kundengespräch mit Fokus auf die Gesprächsphase Bedarfsermittlung.

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
B.1.1.1	Kontosortiment erklären
B.1.1.2	Zinssätze und Rückzugsbedingungen erklären
B.1.1.3	Eröffnung einer neuen Kundenbeziehung / Saldierung einer bestehenden Kundenbeziehung

15.5 MODUL 113-ZAV / ZAHLUNGSVERKEHR

Der Zahlungsverkehr ist eine zentrale volkswirtschaftliche Aufgabe der Banken. Die Lernenden planen ihre eigenen Ferien und werden so mit dem Thema Zahlungsverkehr konfrontiert. Dazu gehört die Wahl der richtigen Zahlungsmittel, Devisenkurse und Auslandszahlungen. Aber auch der Schweizer Zahlungsverkehr wird detailliert beleuchtet.

Verkaufskompetenz: Kundengespräch mit Fokus auf die Gesprächsphasen Angebot, Cross Selling und Abschluss

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
B.2.1.1	Produkte des Zahlungsverkehrs beschreiben
B.2.1.2	Digitales Banking erklären
B.2.1.3	Ablauf einer Zahlung erklären
B.2.2.1	Vorgehen bei Verlust von Zahlungsmitteln erklären
B.3.1.2	Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen erklären
C.2.3.1	Devisengeschäfte erklären* (wird im Modul 121-FHD vertieft)

15.6 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 anhand unterschiedlicher Kundensituationen stehen im Zentrum des Moduls.

Mit dem Smartphone-Game CURE Runners wird zudem das Interesse für das Thema Umgang mit Geld geweckt. Im Präsenzkurs werden Erfahrungen im Umgang mit Geld besprochen, kooperative Lösungen entwickelt und Konsumententscheidungen hinterfragt, um das eigene Verhalten positiv zu ändern.

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
A.2.1.5	Banken mit Hilfe der Jahresrechnung miteinander vergleichen
A.2.1.6	Jahresrechnung erklären

15.7 MODUL 115-KNP1 / FACHPRÜFUNG ÜK-KOMPETENZNACHWEIS 1

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.

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 119-KNB1 (Fachbericht) zu schliessen. Dadurch gewähren wir ihnen die Möglichkeit die Fachkompetenzen gezielt zu entwickeln.

15.8 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. Weiter werden die Berechnungen zu Aktienkennzahlen und zur Rendite auf Verfall direkt in einem Kundengespräch angewendet.

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
C.1.1.1	Wertpapiere und deren Übertragungsart erklären
C.1.1.2	Wertpapiere nach Kriterien unterscheiden
C.1.1.3	Verjährungsfristen kennen und den Wertpapieren zuordnen
C.1.1.4	Arten von Gläubiger- und Beteiligungspapieren erklären
C.1.2.1	Rating und Renditeberechnung eines Gläubigerpapiers erklären
C.1.2.2	Kennzahlen zu Aktien und aktienähnlichen Papieren berechnen

15.9 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 und somit die Unterschiede zwischen dem Geld- und Kapitalmarkt noch besser kennen.

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
C.1.1.5	Wandelanleihe erklären
C.1.3.1	Begriff Anlagefonds definieren und beteiligte Parteien im Anlagefondsgeschäft beschreiben
C.2.4.1	Eigenschaften und Risiken von Edelmetallanlagen beschreiben
C.2.2.1	Geld- und Kapitalmarkt beschreiben
C.2.2.2	Einsatzmöglichkeiten von Geldmarktinstrumenten beschreiben

15.10 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.

Verkaufskompetenz: Kundengespräch mit Einführung der Rolle „Beobachter/Feedbackgeber“ und Vertiefung der Gesprächsphasen Bedarfsermittlung und Nutzenargumentation

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
D.1.1.1	Kreditpolitik der eigenen Bank erklären
D.1.1.2	Phasen des Kreditgeschäftes beschreiben
D.1.1.4	Anwendung von Risikoklassen kommunizieren
D.2.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Privatkunden)
D.2.1.2	Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit beurteilen (Privatkunden)
D.2.1.3	Auswertung aus der Kreditüberwachung interpretieren (Privatkunden)
D.2.2.1	Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Privatkunden)

15.11 MODUL 119-KNB1 / FACHBERICHT ÜK-KOMPETENZNACHWEIS 1

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.

Die Lernenden blicken auf das 1. Lehrjahr zurück und setzen sich Jahresziele in Bezug auf Ihre Ausbildung in der Berufspraxis, bei CYP und bei der Berufsschule. Die Jahresziele werden regelmässig überprüft und SMART formuliert.

Weiter vernetzen die Lernenden ihr bisheriges Bankfachwissen als Geschäftsleitungsmitglied einer Bank in einer Simulation. Wird ihre Bank erfolgreicher sein als die Konkurrenzbanken? Werden sie in Ihrem Zuständigkeitsbereich die richtigen Entscheidungen fällen? Die Vernetzung des erlernten Bankfachwissens ist gefragt!

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
A.2.2.2	Fachausdrücke kennen

Überprüfung sämtlicher behandelten Teilfähigkeiten.

16. MODULE DES 2. LEHRJAHRES

16.1 MODUL 120-FHA / FINANZ- UND HANDELSGESCHÄFT ANLAGEBERATUNG

Mit diesem Modul erhalten die Lernenden Einblick in eine der Königsdisziplinen im Bankgeschäft – die Anlageberatung. Diese umfassende Thematik vertieft das theoretische Wissen aus den beiden Modulen Anlagen & Märkte aus dem ersten Lehrjahr.

Im zweiten Lehrjahr liegt der Schwerpunkt der Ausbildung auf den Themen Anlegen, Hypotheken und Kredite an Privatpersonen. In diesem Zusammenhang ist das Verständnis für die Marktentwicklung elementar. Mit dem Beobachtungsauftrag werden digitale und soziale Kompetenzen, die Reflexionsfähigkeit und das vernetzte Denken gefördert, indem die lernenden Ihre Erkenntnisse zu unterschiedlichen Märkten laufend festhalten. In diesem Modul werden die Lernenden in den Beobachtungsauftrag eingeführt und recherchieren über erste Wirtschaftsindikatoren.

Verkaufskompetenz: Kundengespräch mit Fokus auf die Ermittlung des Anlegerprofils sowie die Verwendung des Tablets im Kundengespräch

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
C.5.1.1	Anlagestrategie zuordnen
C.5.1.2	Kundendepot analysieren
C.5.1.3	Anlagevorschläge erarbeiten
C.5.2.1	Risikoaufklärung im Effektenhandels- und Vermögensverwaltungs-geschäft erläutern
C.5.3.1	Aufbewahrung und Verwaltung von Vermögenswerten und Dokumenten beschreiben und Gebühren begründen
A.3.2.1	Lage an Finanzmärkten beurteilen

Vertiefung Teilfähigkeiten aus dem 1. Lehrjahr

C.1.2.1	Rating und Renditeberechnung eines Gläubigerpapiers erklären
C.1.2.2	Kennzahlen zu Aktien und aktienähnlichen Papieren berechnen
C.1.3.1	Begriff Anlagefonds definieren und beteiligte Parteien im Anlagefondsgeschäft beschreiben

16.2 MODUL 121-FHD / FINANZ- UND HANDELSGESCHÄFT ANLAGEBERATUNG UND DEISEN

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 setzt die Währungsentwicklungen sowie die ausländischen Märkte in den Fokus.

Verkaufskompetenz: Kundengespräch mit Fokus Einwandbehandlung sowie Visualisierung von Fachthemen für Präsentationen und Kundengespräche

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
A.3.2.2	Währungsentwicklung begründen
C.2.3.1	Devisengeschäfte erklären

16.3 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 im Beobachtungsauftrag die Marktentwicklung von Aktien und Obligationen in den Fokus rücken.

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
C.4.1.1	Börse und Börsenorganisation beschreiben
C.4.1.2	Ablauf Börsenauftrag SIX Swiss Exchange erklären
C.4.2.1	Börsenindizes erklären

A.1.1.1	Relevante Gesetze und bankengesetzliche Vorschriften erklären
---------	---

16.4 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 zur Marktentwicklung im Fokus bleiben und mit Optionen verbunden.

Verkaufskompetenz: Fachpräsentationen

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
C.2.1.1	Optionsarten anwenden
C.2.1.2	Optionsarten unterscheiden
C.2.1.3	Strukturierte Produkte beschreiben

16.5 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 Modul 125-BHV Baukredit und Hypotheken. Zudem rückt der Beobachtungsauftrag der Zinsentwicklung in den Fokus.

Verkaufskompetenz: Kundengespräch mit Fokus auf Bedarfsermittlung (Anlegerprofil oder Tragbarkeitsberechnung)

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
D.1.3.2	Grundbuch und Grundpfandtitel erklären
D.1.3.3	Belehnungssatz im Grundpfandgeschäft anwenden
D.2.2.1	Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Privatkunden)
D.2.2.2	Finanzielle Auswirkungen von Grundpfandkrediten aufzeigen (Privatkunden)
D.2.2.3	Finanzierung einer Liegenschaft (Privatkunden)

Vertiefung Teilfähigkeiten aus dem 1. Lehrjahr

D.1.1.1	Kreditpolitik der eigenen Bank erklären
D.1.1.2	Phasen des Kreditgeschäftes beschreiben
D.1.1.4	Anwendung von Risikoklassen kommunizieren
D.2.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Privatkunden)
D.2.1.2	Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit beurteilen (Privatkunden)
D.2.1.3	Auswertung aus der Kreditüberwachung interpretieren (Privatkunden)
D.2.2.1	Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Privatkunden)

16.6 MODUL 125-BHV / BAUKREDIT UND HYPOTHEKEN VERTIEFUNG

Die umfassenden Teilfähigkeiten aus den vergangenen Modulen (118-KRE und 124-BHY) werden vertieft. Finanzierungspläne und Tragbarkeitsberechnungen sollen nochmals anhand konkreter Kundensituationen geübt werden.

Verkaufskompetenz: Gesamter Beratungsprozess, Kundengespräche mit LAP-Setting

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
D.1.3.1	Begriffe und Belehnungen aus dem Liegenschaftengeschäft erklären und anwenden
D.1.3.3	Belehnungssatz im Grundpfandgeschäft anwenden
D.2.2.1	Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Privatkunden)
D.2.2.2	Finanzielle Auswirkungen von Grundpfandkrediten aufzeigen (Privatkunden)
D.2.2.3	Finanzierung einer Liegenschaft (Privatkunden)
A.3.1.2	Vorsorgesystem und Vorsorgeprodukte erklären (Fokus auf Säule 3a-Konto im Zusammenhang mit Amortisation und Steuern).

16.7 MODUL 126-KRP / KREDITE PRIVATKUNDEN

Kreditvermittlung ist eine der drei 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.

Mit der Ausarbeitung eines Argumentariums beginnt die Konsolidierung des Beobachtungsauftrages.

Verkaufskompetenz: Gesamter Beratungsprozess, Kundengespräche mit LAP-Setting

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
D.1.2.1	Lombardkredit/Wertschriftenkredit erläutern
D.1.2.2	Bürgschaften erklären
D.1.2.3	Ungedekte Kredite beschreiben (Privatkunden)
D.2.3.1	Konsumkredit und Konsumgüterleasing unterscheiden

16.8 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 Teilfähigkeiten abgedeckt, die Beratungskompetenz gestärkt sowie die Beobachtungen zu den Entwicklungen der Zinsen, Märkte und Währungen kombiniert mit dem Gesamtauftrag ausgetauscht und mit einer Wirtschaftssimulation analysiert.

Teilfähigkeiten

TF Nr.	Thema
A.1.3.1	Kollokationsplan und Einlegerschutzvereinbarung erklären
A.3.1.2	Vorsorgesystem und Vorsorgeprodukte erklären
C.5.1.4	Finanzplanung anbieten

17. MODULE DES 3. LEHRJAHRES

Hinweis: Diese Module werden ab Sommer 2019 im optimierten Lernsetting (CLU – Connected Learning Upgrade) angeboten. Die folgenden Ausführungen sind somit nur noch für Lernende mit Lehrstart 2016 gültig.

17.1 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
A.2.2.2	Fachausdrücke kennen
A.3.2.1	Lage an Finanzmärkten beurteilen
A.3.2.2	Währungsentwicklung begründen
D.1.1.1	Kreditpolitik der eigenen Bank erklären
C.2.2.1	Geld- und Kapitalmarkt beschreiben

17.2 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?

Weiter beschäftigen sich die Teilnehmer in diesem Modul mit aktuellen Trends im Banking und Digitalen Technologien.

Teilfähigkeiten

Fokus Firmenkunden:

TF Nr.	Thema
B.1.1.1	Kontosortiment erklären
B.1.1.2	Zinssätze und Rückzugsbedingungen erklären
B.1.1.3	Eröffnung einer neuen Kundenbeziehung / Aufhebung einer bestehenden Kundenbeziehung
B.2.1.1	Produkte des Zahlungsverkehrs beschreiben
B.2.1.2	Digitales Banking erklären
B.3.1.2	Preisgestaltung bei Basisdienstleistungen erklären
C.2.3.1	Devisengeschäfte erklären
D.3.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Firmenkunden)

17.3 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
D.3.1.1	Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Firmenkunden)
D.3.1.2	Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit beschreiben (Firmenkunden)
D.3.2.1	Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Firmenkunden)
D.3.2.2	Finanzierung einer Liegenschaft anbieten (Firmenkunden)
D.3.3.1	Gewährung eines ungedeckten Kredites erklären (Firmenkunden)
F.2.1.1	Erfolgskontrollen durchführen
D.1.1.4	Anwendung von Risikoklassen kommunizieren
D.1.3.1	Begriffe und Belehnungen aus dem Liegenschaftengeschäft erklären und anwenden
D.1.3.3	Belehnungssatz im Grundpfandgeschäft anwenden

17.4 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
A.2.1.4	Tätigkeiten einer Investmentbank erklären
C.3.1.1	Platzierungsformen einer Emission beschreiben
C.3.2.1	Kapitalerhöhung erklären und Bezugsrecht berechnen

Fokus Firmenkunden:

C.1.1.5	Wandelanleihe erklären
C.2.2.1	Geld- und Kapitalmarkt beschreiben
C.2.2.2	Einsatzmöglichkeiten von Geldmarktinstrumenten beschreiben

17.5 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
A.2.1.8	Veränderungen in der Branche analysieren
A.2.2.1	Risikotypen und -arten im betrieblichen Umfeld beschreiben
A.3.1.1	Hauptaufgaben und geldpolitische Instrumente der Schweizerischen Nationalbank aufzeigen
A.3.2.3	Auswirkungen von wirtschaftspolitischen Entscheidungen einschätzen

A.1.1.1	Relevante Gesetze und bankengesetzliche Vorschriften erklären
A.1.1.2	Bankengesetzliche Vorschriften kennen
A.2.1.5	Banken mit Hilfe der Jahresrechnung miteinander vergleichen
A.3.2.1	Lage an Finanzmärkten beurteilen

17.6 MODUL 135-REP1 – 139-REP4

In den Repetitionsmodulen 135-REP1 – 139-REP4 können die Lernenden individuelle Schwerpunkte zur fachlichen Repetition setzen und mündliche sowie schriftliche Simulationsprüfungen absolvieren.

- Die Lernenden setzen die individuelle Lernphase aufgrund des bearbeiteten Planungstools um und werden von den CYP-Ausbildern im Lernprozess verbindlich begleitet.
- Der Fokus liegt auf dem Anwenden des eigenen Wissens und dem gezielten Schliessen von Wissenslücken. Komplexe Sachverhalte werden durch Experteninputs noch einmal aufgenommen.
- Durch verschiedene Lernformen (Fokuscases, umfangreiches Übungsmaterial, Lernfilme, Referate durch Ausbilder, Simulationen, Planspiel einer Bank etc.) werden die bankfachlichen Themen auf unterschiedliche Art und Weise repetiert und vertieft.
- In den ersten drei Modulen wird jeweils ein fachlicher Fokus gesetzt. Zum Schluss der Repetitionsphase wählen die Lernenden individuell gemäss Wissenslücken, wo sie ihren Fokus setzen möchten.
- Mit Tipps & Tricks sowie mehreren mündlichen und schriftlichen Simulationen des Qualifikationsverfahrens (QV) werden die Lernenden gezielt auf die Prüfungen vorbereitet.