

CYP ASSOCIATION GESCHÄFTSBERICHT 2021



INHALT

Über uns	4
Bericht der Geschäftsleitung	5
CYP aus Sicht des Vorstandspräsidenten.....	7
Interview mit Anna-Lena Kleibusch	10
Interview mit Fabrice Weibel	11
CYP in Zahlen.....	13
Strategie	15
Smart Education	16
Consulting	16
Innovation	16
Finanzdaten	17
Ausblick 2022	18
Impressum	18



CHALLENGE YOUR POTENTIAL

Das Kapital jeder Branche sind gut ausgebildete Fachkräfte, die den Grundstein zum Erfolg legen. CYP engagiert sich seit mehr als 18 Jahren dafür, vielversprechende Talente für die Bankenbranche auszubilden. In der Basisausbildung Banking bereiten wir junge Menschen für die Karriere in einer Bank vor, anschliessend fördern wir sie mit gezielten Weiterbildungen und helfen, sie nachhaltig in der Branche zu halten. CYP versteht sich als Kompetenzzentrum für zukunftsgerichtetes Lernen – nachhaltig und wirksam.

PARTNERSCHAFTLICH ZU MEHR SELBSTWIRKSAMKEIT

Wir verstehen uns selbst als lernende Organisation und fördern den Aufbau und die Nutzung von kollektiver Intelligenz. Unsere kompetenzorientierte Ausrichtung stellt eine optimale Zusammenarbeit in transversalen Teams sicher. Wir führen individuelles Wissen zusammen und können es als intellektuelles Kapital nutzen. Damit formen wir einen Ort des Austausches zwischen Wirtschaft, Forschung und Praxis. Immer mit dem Ziel, Potenziale zu entfalten, zu nutzen und zielgerichtet einzusetzen.

GEMEINSAM GESTALTEN WIR DIE ZUKUNFT

Unsere Ausbildungsmodule sowie den Unterricht gestalten wir handlungsorientiert. Wir richten uns auf die Praxis aus und arbeiten mit konkreten Fallbeispielen – das ist einzigartig in der kaufmännischen Bildung der Schweiz. Wenn Lernen möglichst praxisorientiert und nahe am Alltag erfolgt, kann das Gelernte zielgerichtet im Berufsleben umgesetzt und ein optimaler Lernerfolg erzielt werden. CYP geht diesen Weg konsequent und nimmt neue Entwicklungen sorgfältig auf. Dadurch sind wir nicht nur in der Lernwirksamkeit optimal ausgerichtet, sondern auch in der Handlungsorientierung. CYP schafft eine fundierte und praxisnahe Wissensbasis in der Grundbildung sowie erfolgversprechende Entwicklungslösungen.

STARKE PARTNERIN DER BANKEN

CYP wurde 2003 durch die fünf grössten Schweizer Banken in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Bankiervereinigung gegründet. CYP ist das führende Kompetenzzentrum für modernes Lernen und starke Partnerin der Banken. Heute zählt CYP 30 Mitglieder, rund 80 Kundenbanken und ist ein im Handelsregister eingetragener Verein.

BERICHT DER GESCHÄFTSLEITUNG

Februar 2022

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Viel Veränderung in kurzer Zeit hat uns 2021 gebracht. Für uns als Land, Gesellschaft, Menschen und auch für CYP als Premium-Bildungsanbieterin.

Hohe interne und externe Dynamik, weitreichende Entscheidungen und komplexe Prozesse haben unser Jahr geprägt. Wir haben 2021 gut gemeistert, wichtige Weichen erfolgreich gestellt, die strategischen Schwerpunkte umgesetzt, die angestrebten Ziele weitgehend erreicht. Davon zeugen auch die positiven Ergebnisse verschiedener Evaluationen sowie die Risikobewertung. Die finanziellen Ergebnisse 2021 bestätigen den gesunden Gesamteindruck.

Das Fundament für unseren Erfolg ist ein agiles Mindset: Nicht alle Jahresergebnisse decken sich vollständig mit den ursprünglichen Zielen. Diese agile Steuerung unseres Unternehmens ist eine Stärke von CYP. Wir haben 2021 aktuelle Entwicklungen beobachtet, bewertet und geprüft, ob es Anpassungen braucht. Wenn nötig haben wir rasch entschieden, unsere Planung und die Roadmaps rollend aktualisiert, Ziele und Projekte in Abgleich mit neuen Erkenntnissen ausgerichtet oder in einzelnen Fällen sogar sistiert.

Drei Entwicklungen haben uns 2021 gefordert, die Planung agil anzupassen:

1. Einführung der KV-Reform auf 2023 verschoben: Die KV-Reform stellt die Weiterentwicklung der kaufmännischen Grundbildung sicher und verbindet bewährte Elemente mit wichtigen Innovationen. CYP gestaltet die Reform aktiv mit. Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Entwicklung (SBFI) hat im Sommer 2021 nach umfassender Klärung mit den Verbundpartnern entschieden, die KV-Reform per Lehrbeginn 2023 umzusetzen statt wie geplant 2022. So können die Umsetzungsschritte noch sorgfältiger geplant werden.

2. Pandemie sorgt weiterhin für grosse Unsicherheit: Auch 2021 ist viel Kraft in die Bewältigung der Krise geflossen. Die aktuelle Lage und die Vorgaben haben sich immer wieder gewandelt und grosse Flexibilität gefordert. Remote- statt Präsenzunterricht, Quarantäne und Isolation, neue Regeln für den Präsenzunterricht, die in kürzester Zeit umzusetzen sind – das alles hat uns beschäftigt. Alle Anpassungen haben wir dank dem grossartigen Einsatz des gesamten Teams in der gewohnt hohen Qualität umgesetzt.

3. Neue Strategie macht sichtbar, dass interner Umbau nötig ist: Die CYP-Strategie 2022 bis 2024 ist verabschiedet. Neu rücken fünf strategische Fokusthemen in den Vordergrund, welche die CYP-Aktivitäten in den kommenden Jahren prägen und bündeln werden (siehe auch Ausblick 2022). Die CYP Innovation Academy und die strategischen Geschäftsfelder Consulting und Innovation haben sich nicht wunschgemäss entwickelt. Wir haben die Situation nochmals beurteilt und fokussieren uns neu auf unsere Kernthemen und -kompetenzen. Auch personell haben wir ein bewegtes Jahr erlebt: Wir haben das Rollenmodell und die Rollenprofile umgebaut und personelle Veränderungen angestrebt.

BANKING, UNSER FLAGGSCHIFF

Die Einführung der neuen Strategie 2022 bis 2024 haben wir in allen Details vorbereitet, unsere Organisation und das Angebot sind angepasst. Im Zentrum steht die Fokussierung auf unsere Kernkompetenz: die Basisausbildung Banking. Damit richten wir uns an Lernende, Absolvent:innen von Mittelschulen (BEM) sowie Berufs- und Quereinsteigende, etwa aus IT und Applikationsentwicklung. Ergänzend dazu bieten wir Weiterbildungen im Bereich Banking und Future Skills, die für Banker:innen ebenfalls relevant sind.



«Es ist der Weg von CYP, Herausforderungen in Chancen umzuwandeln.»

Thomas Fahrni, CEO



«Die Balance zwischen Zielverbindlichkeit und agiler Adaption im realen, dynamischen Alltagsumfeld haben wir gemeistert.»»

Simon Stadler, COO

Das spezifische Unterrichtssetting und das Bildungsverständnis machen CYP zu einer einzigartigen Bildungsanbieterin in der Schweiz. Bei uns dreht sich alles ums Tun, die Anwendung und die Handlung. Diese Handlungskompetenz steht auch in der KV-Reform im Zentrum. Ein Schreiner beispielsweise muss in der Lehre auch mit Holz arbeiten, er kann die Holzbearbeitung nicht nur in der Theorie können. Sonst hält er nach Lehr-Ende das erste Stück Holz in den Händen und kann mit dem Material nicht umgehen, er hat keine Erfahrung und kein Gefühl dafür entwickelt, obwohl er die Theorie beherrscht.

In den Ausbildungen für die Bankenbranche verhält es sich genau gleich: Es ist wesentlich, die gelernten Informationen im Alltag wie auch in den CYP-Modulen anzuwenden. Dazu haben wir – bezogen auf die Praxissituationen und den Alltag der Lernenden – spezifische Fälle erstellt. So stellen wir sicher, dass die Lernenden die Theorie in die Praxis transferieren und ihr Gehirn das Gelernte optimal verarbeiten kann. CYP arbeitet mit eigens entwickelten Fallbeispielen, welche die Herausforderungen im Berufsalltag abbilden.

GEMEINSAM ERFOLGREICH

Unser Team ist auch 2021 der wichtige Schlüssel für den Erfolg von CYP gewesen, von den Trainer:innen über die Backoffice-Mitarbeitenden bis zum Führungsteam. Wir messen die Performance kompetenz-, leistungs- und qualitätsorientiert und setzen auf stetige Personalentwicklung. Die Trainer:innen sind ein Aushängeschild des Unternehmens und wir haben den Anspruch, die besten Trainer:innen im Banking zu beschäftigen.

Unser Ziel ist es, den Mitarbeitenden abwechslungsreiche und erfüllende Jobs anzubieten. Die Führungskräfte sind 2021 gefordert gewesen, Risiko-Indikatoren im personellen Bereich mit hoher Aufmerksamkeit zu beobachten und das eigene Vorgehen und Führungsverständnis in Abgleich damit individuell und gemeinsam einer kontinuierlichen Verbesserung zu unterziehen.

Wir danken dem gesamten Team für den ausserordentlichen Einsatz in einem fordernden Jahr, für das konstruktive Mitdenken und die Lösungssuche, für die Bereitschaft zu Veränderung und persönlicher Entwicklung.

Liebe Kund:innen, Sie stehen im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns und wir sind überzeugt, dass wir dieses Jahr grosse Schritte gemacht haben, die Ihnen zugute kommen werden.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen.

Thomas Fahrni
CEO | CYP Association

Simon Stadler
COO | CYP Association

CYP AUS SICHT DES VORSTANDSPRÄSIDENTEN

Februar 2022

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Im April 2021 wurde ich zum neuen Vorstandspräsidenten der CYP Association gewählt. Es ist mir eine ausserordentliche Freude, diese Funktion in einer spannenden und von Veränderungen geprägten Zeit zu übernehmen. Die Bankenbranche ist im Umbruch – die Banklehre auch. Eine Herausforderung, der ich gemeinsam mit den Vorstandsmitgliedern sowie dem ganzen CYP-Team mit Verantwortung, Elan und Herzblut begegnen werde.

Die fortschreitende Digitalisierung, die Entwicklung neuer Technologien, die regulatorischen Vorgaben, die veränderten Marktstandards sowie disruptive Geschäftsmodelle erhöhen die Anforderungen an uns Bankfachleute von heute und morgen, und das so schnell wie noch nie.

Die Bankenbranche erfordert vielfältige Kompetenzen von den jungen Talenten. Ob im praktischen Teil im Ausbildungsbetrieb, im schulischen Teil an der Berufsfachschule oder in den überbetrieblichen Kursen (üK) bei CYP: Jedes einzelne Puzzleteil der Ausbildung muss nahtlos ineinandergreifen. Die kaufmännische Grundbildung muss daher noch gezielter jene Kompetenzen vermitteln, die in der Gegenwart und vor allem auch in der Zukunft erforderlich sind, um den kaufmännischen Beruf zu erlernen und zukunftsfähig zu machen. So sollen die jungen Menschen bestens auf den Übertritt ins Berufsleben vorbereitet werden und die Möglichkeit erhalten, ihren Karrierestart erfolgreich zu meistern.

Im Einklang mit dem Berufsbildungsgesetz verlagert die KV-Reform deshalb den Ausbildungsfokus weg von der klassischen Orientierung an Unterrichtsfächern hin zu berufsrelevanten Handlungskompetenzen. Dadurch fallen keine Fachinhalte weg, vielmehr werden diese neu strukturiert. Bisherige Fächer wie Deutsch, Englisch, Französisch, Informatik, Wirtschaft oder Rechnungswesen werden miteinander verknüpft und mit konsequentem Bezug zum Berufsalltag vermittelt. So bilden diese Fächer weiterhin das solide Fundament.

Viele junge Menschen, denen ich begegne, zeigen Begeisterung für den Kundenkontakt – eine gute Startvoraussetzung für die Banklehre. Eine unserer Aufgaben ist es, diese Begeisterung aufrechtzuerhalten und zu fördern.



Manuel Kunzelmann,
Vorstandspräsident CYP

CYP übernimmt dabei eine Schlüsselrolle. Das spezifische Unterrichtssetting und das Bildungsverständnis machen CYP zu einer einzigartigen Bildungsanbieterin in der Schweiz. Bei CYP dreht sich alles ums Tun, um die Handlung. Das Anwenden aller gelernter Inhalte ist wesentlich, ob in der Kundenberatung oder in den CYP-Modulen mittels problemorientierter Fallbeispiele. Nur so können die Lernenden jederzeit selbst prüfen, ob sie den Inhalt verstanden und den Transfer von der Theorie in die Praxis umsetzen können.

Für eine weiterhin glänzende Zukunft des Bankenplatzes Schweiz braucht es aber noch mehr. Die Human Skills wie unabhängiges Denken, Kreativität, Teamwork, Initiative und Mitgefühl müssen während der Ausbildung ebenfalls gefördert werden. Nur wenn wir uns als Berufsleute anpassungsfähig, lösungsorientiert und kollaborationsfähig zeigen, wird der Bankennachwuchs die Zukunft nach seinen Visionen prägen können.

Ich freue mich darauf, mit einem starken Team an meiner Seite ein Teil dieser Veränderung zu sein und die zukünftige Entwicklung mitzuprägen und voller Enthusiasmus mitzugestalten.

Freundliche Grüsse



Manuel Kunzelmann
Vorstandspräsident CYP

*« Die Zukunft kann
man am besten
voraussagen,
wenn man sie
selbst gestaltet. »*

Alan Kay



INTERVIEW MIT ANNA-LENA KLEIBUSCH

Anna-Lena Kleibusch (17) aus Ramsen (SH) ist Lernende Bankkauffrau im 3. Lehrjahr (Scout CYP) bei UBS. Sie arbeitet im Firmenkundengeschäft. Privat ist sie passionierte Turnerin, Trainerin und Kampfrichterin im Geräteturnen. Zu ihren Hobbys gehören auch Feuerwehrpflicht und Trainieren im Fitnesscenter.



Anna-Lena Kleibusch (17)

Anna-Lena, wie würdest du deinen Beruf beschreiben?

Kurz gesagt ist mein Beruf vielseitig, abwechslungsreich und herausfordernd im positiven Sinn.

Weshalb hast du dich für die Lehre als Bankkauffrau entschieden?

Mein Grossvater war in leitender Funktion in einer Bank tätig. Das Interesse an Banken habe ich also schon von der Familie mitbekommen. An einem Infonachmittag bei UBS in Schaffhausen lernte ich dann meine heutige Betreuerin kennen und fand sie sofort sympathisch. Noch am selben Abend verfasste ich mein Motivations schreiben für die Bewerbung um eine Lehrstelle.

Welche besonderen Momente hast du bisher in deiner Ausbildung erlebt?

Mein Einsatz im Bereich Private Banking hat mich begeistert. Ich war dort Teil eines aufgeschlossenen und familiären Teams. Wenn man sich gemeinsam auf ein Kundengespräch vorbereitet und es dann zu einem erfolgreichen Abschluss kommt, ist es jedes Mal ein Highlight. Es ist ein tolles Gefühl, wenn ich als Lernende einen Teil zum Erfolg beitragen kann und dafür Wertschätzung von Teammitgliedern mit langjähriger Erfahrung erhalte.

Was war für dich die grösste Herausforderung zu Beginn deiner Ausbildung?

Ich musste lernen, mich aktiv im Team einzubringen und auf die Kund:innen zuzugehen.

Was würdest du Jugendlichen empfehlen, die eine Banklehre machen möchten?

Habt keine Angst, selbstbewusst zu sein und Lern- und Leistungsbereitschaft zu zeigen, gerade auch in den CYP-Kursen. Es ist wichtig, sich gut auf die Kurse vorzubereiten und den Stoff nachzubearbeiten. Nehmt euch aber auch Zeit für eure Hobbys und Freundschaften.

«Wenn die Arbeit Freude macht und man sich im Team gut aufgehoben fühlt, ist es leichter, Fleiss und Disziplin aufzubringen.»

Wie bringst du alles unter einen Hut?

Ich habe das Glück, dass mir die Schule leichtfällt. Die Vorbereitungen auf die CYP-Kurse erfordern viel Disziplin und Ausdauer. Beim Arbeiten helfen mir meine Neugier und der gute Draht zu meinen Teamkolleg:innen. Wenn die Arbeit Freude macht und man sich im Team gut aufgehoben fühlt, ist es leichter, Fleiss und Disziplin aufzubringen, um die schulischen Herausforderungen zu meistern. Wichtig ist auch ein gutes Verhältnis zu den Praxisausbilder:innen und dass man sich gut unterstützt fühlt.

Was schätzt du an den überbetrieblichen Kursen bei CYP?

Die Zusammenarbeit mit verschiedenen Banken und anderen Lernenden finde ich sehr bereichernd. Es ist für den Geschäftsalltag wichtig, zu sehen, was die Konkurrenz macht. Zudem wird das selbstständige Arbeiten gefördert und Inhalte werden vertieft. Davon profitiere ich sehr im Berufsalltag.

Und zum Schluss: 5 kurze Fragen und deine spontanen Antworten

Cola oder Eistee?	Eistee
Pizza oder Spaghetti?	Pizza
Insta oder TikTok?	Insta
Strand oder Berge?	Kommt auf die Jahreszeit an
Finanzieren oder Anlegen?	Anlegen

INTERVIEW MIT FABRICE WEIBEL

Fabrice Weibel (19) aus Neukirch (TG), Bankkaufmann EFZ, Abschluss mit Auszeichnung, hat seine Lehre bei Raiffeisen absolviert. Zu Beginn war er in der Privatkundenberatung tätig. Nach seinem Abschluss und dem Militärdienst wechselt er ins Hypothekargeschäft (Middle Office, Assistenzstelle Kreditberatung). In seiner Freizeit fährt er Ski, trainiert Fussballjunioren und unternimmt gerne etwas mit Freunden und Familie.



Fabrice Weibel (19)

Fabrice, wir gratulieren dir herzlich zu deinem ausgezeichneten Lehrabschluss! Wieso hast du dich für den Beruf Bankkaufmann entschieden?

Schon in der Sekundarschule wusste ich, dass ich nach der Schule direkt in die Arbeitswelt einsteigen möchte. Nach dem Schnuppern in verschiedenen kaufmännischen Branchen war mir klar, dass mich das Bankwesen und Wirtschaftsthemen am meisten interessieren. Zudem wollte ich im direkten Kontakt mit Kund:innen arbeiten.

Was gefällt dir besonders an deinem Beruf?

Er ist vielseitig, interessant und bildet eine solide Basis für meine berufliche Zukunft. Das Gelernte bringt mich nicht nur beruflich weiter, sondern auch privat. Ob beim Thema Wohneigentum, Geldanlage oder Steuern – mein breites Wissen nützt mir in vielen Bereichen.

«Für mich war der Austausch mit Lernenden von anderen Banken sehr wertvoll. Das ermöglichte mir einen Einblick in andere Organisationen und Arbeitsweisen.»

Erinnerst du dich an ein Highlight in deiner Lehre?

Als ich zum ersten Mal zu einem Kundengespräch mitgehen durfte, wollte der Kunde einen höheren Geldbetrag anlegen. Da wusste ich definitiv: Hier bin ich am richtigen Ort. So war dann der Wechsel vom Schalterdienst zu den persönlichen Kundengesprächen ein wahrer Höhepunkt für mich.

Was war für dich die grösste Herausforderung?

Die Theorie zu strukturierten Produkten lernt man zwar bei CYP, aber das Produkt richtig zu verstehen und die Kundenfragen beantworten zu können, ist nochmals ein anderes Niveau. Wenn es im Job vertieft in ein Thema hineingegangen ist, habe ich das zwar sehr geschätzt, es hat mich aber auch herausgefordert. Mein Praxisausbilder hat mich dabei immer sehr unterstützt.

Wie hast du dich seit Beginn deiner Lehre persönlich verändert?

Neben all dem, was ich an Fachwissen und Fachkompetenz erworben habe, habe ich mich auch persönlich enorm weiterentwickelt. Ich bin selbstbewusster geworden, kann offener mit Menschen und souveräner mit Kund:innen umgehen, selbstständig arbeiten, mich aber auch in ein Team einfügen.

Was konntest du aus den überbetrieblichen Kursen bei CYP mitnehmen?

Für mich war der Austausch mit Lernenden von anderen Banken sehr wertvoll. Das ermöglichte mir einen Einblick in andere Organisationen und Arbeitsweisen. Als professionelle Bildungsanbieterin bietet CYP einen idealen Mix aus praxisbezogener Theorie und selbstständigem Arbeiten. Die Unterrichtseinheiten mit Lernfilmen und die Prüfungen sind übersichtlich konzipiert. Das theoretisch erworbene Wissen von CYP konnte ich optimal in den Praxisalltag in der Bank integrieren.

Du hast deine Ausbildung mit Auszeichnung abgeschlossen. Hat dir das beim Übergang in die Berufswelt geholfen?

Ich denke, es war nicht alleine das Resultat, das mir geholfen hat. Es waren auch meine Arbeitsweise und das Interesse daran, möglichst viel zu lernen und mich persönlich weiterzuentwickeln. Aber die Bank hat sicher ein grösseres Interesse an Berufsabsolvent:innen mit einem guten Abschluss.

Und zum Schluss: 5 kurze Fragen und deine spontanen Antworten

Cola oder Eistee?	Hausgemachter Eistee
Pizza oder Spaghetti?	Spaghetti
Insta oder TikTok?	Insta
Strand oder Berge?	Berge
Finanzieren oder Anlegen?	Finanzieren und Anlegen

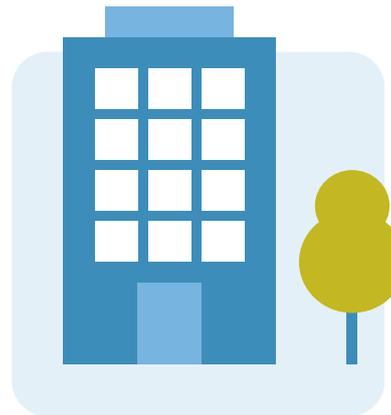


CYP IN ZAHLEN



2003

Gründungsjahr



12

Standorte



4

Sprachen (DE, FR, IT, EN)



47

CYP-Trainer:innen

6

Bildungsgänge
und weitere Kurse

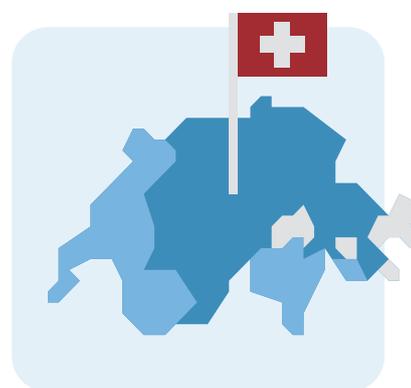


32

männliche
Mitarbeitende

39

weibliche
Mitarbeitende



60

D-CH-

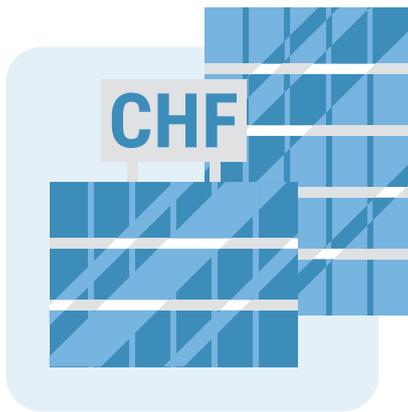
8

F-CH-

3

I-CH-

Mitarbeitende



110

Banken, davon 30 Mitgliedsbanken mit Auszubildenden



2623

Lernende (BFK) pro Jahr



938

Mittelschulabsolventen
(BEM pro Jahr)



116

Teilnehmende
Bildungsgang BankFIT



713

Teilnehmende
Bildungsgang Banking &
Finance Essentials



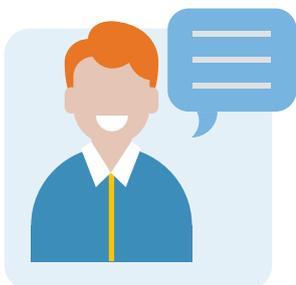
527

Teilnehmende
Bildungsgang
Praxisausbilder



96

Teilnehmende
Skills 4.0



1711

durchgeführte Modultage
in allen Bildungsgängen



37'412

total absolvierte Vortests/
Schlusstests BFK



6941

total absolvierte Vortests/
Schlusstests BEM



36

durchgeführte
Lerncoaching-Sitzungen

STRATEGIE

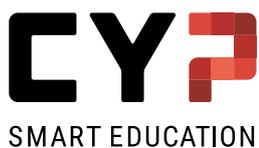
Wer zu viel Verschiedenes unternimmt, richtet wenig aus. CYP hat 2021 die neue Strategie 2022 bis 2024 entwickelt und verabschiedet sowie den Fokus nochmals geschärft. Die drei strategischen Geschäftsfelder werden inhaltlich neu in den Bereich «Education» eingebunden, der im Mittelpunkt unserer Arbeit steht. Wir sind die Nummer 1 in der Basisausbildung Banking der Schweiz und setzen alles daran, damit wir es bleiben. Unsere Energie und Zeit richten wir darauf aus, den Banken in der Schweiz hervorragende Aus- und Weiterbildungen zu bieten.

IN DER NEUEN STRATEGIE HABEN WIR VIER STRATEGISCHE STOSSRICHTUNGEN FESTGELEGT:

1. Fokussierte Ausrichtung des Produkt- und Leistungsportfolios entlang der Banking-Basisausbildung
2. Mitgestaltung und Umsetzung der KV-Reform
3. Weiterentwicklung und Verankerung des Bildungskonzepts
4. Nutzung von Synergien und Erzielung von Skaleneffekten

IN DER UMSETZUNG DER STRATEGISCHEN STOSSRICHTUNGEN UNTERSTÜTZEN UNS SECHS ENABLER:

1. **Marketing:** Positionierung als Kompetenzzentrum für Basisausbildung im Banking mittels gezielter Marketing-Aktivitäten
2. **Kundenzentrierung:** Erarbeitung von CYP-Angeboten in engem Austausch mit den Kund:innen und unter Kenntnis ihrer Bedürfnisse
3. **Anwendungsorientierung:** Praxisnahe Bildungsgänge zur Befähigung zum Wissenstransfer in die Praxis
4. **Marktorientierte Angebote:** Modularisierung von Angeboten und agiles Preismanagement
5. **Unternehmensentwicklung:** Entwicklung von Personal und Organisation zur optimalen Umsetzung der Strategie
6. **Agilität:** Flexibilität und Schnelligkeit in der Reaktion auf Veränderungen im Umfeld



STRATEGISCHES GESCHÄFTSFELD 1: SMART EDUCATION

Die Arbeitswelt wird digitaler, der Arbeitsmarkt flexibler, der Trend zur Dienstleistungsgesellschaft hält an. Die Reform der kaufmännischen Grundbildung stellt die Weiterentwicklung des KV-Berufs sicher und sorgt dafür, dass junge Erwachsene weiterhin gut ausgebildet werden, auf dem Arbeitsmarkt begehrt bleiben und aus einer Vielzahl an Karrieremöglichkeiten wählen können. CYP gestaltet die KV-Reform aktiv mit.

Im Sommer wurde die Umsetzung der KV-Reform um ein Jahr auf 2023 verschoben. Das Projekt KV-Reform wird im kommenden Jahr erneut Fahrt aufnehmen, die Dringlichkeit wächst weiter bei gleichbleibend hoher Komplexität. Unsere Jahresziele sind auf gutem Weg und alle neuen Anforderungen sind berücksichtigt: Wir erarbeiten eine koordinierte, konsequent strategisch ausgerichtete Weiterentwicklung im Nachwuchsbereich, unter Berücksichtigung der KV-Reform. Das Modulangebot im Nachwuchs (Lernende und BEM) wird im Laufe von 2023 auf die Vorgaben der kaufmännischen Grundbildung und der Branche Bank angepasst, ebenso das Modulangebot für Praxisausbilder.



STRATEGISCHES GESCHÄFTSFELD 2: CONSULTING

Kund:innen begleiten und dabei unterstützen, nachhaltige Ergebnisse zu erzielen – das bedeutet Consulting für CYP. Die Beratung unserer Kund:innen ist ein fester Bestandteil unseres Alltags als Premium-Bildungsanbieterin.

Im Rahmen der Strategie-Entwicklung 2022 bis 2024 haben wir die Consulting-Aktivitäten im Sommer 2021 sistiert. Mit neu geschärftem strategischem Fokus haben wir das strategische Geschäftsfeld Consulting in den Bereich Grund- und Weiterbildung Banking integriert und bieten weiterhin Tailor-Made-Lösungen im Banking für unsere Kund:innen an. Das Ziel, eine verstärkte Synergien-Nutzung zu erreichen, sowie Skalierungsüberlegungen sind mit diesem Entscheid verbunden.



STRATEGISCHES GESCHÄFTSFELD 3: INNOVATION

Die beste Möglichkeit, die Zukunft vorauszusagen, ist, sie zu gestalten. Wer sich selbst immer wieder hinterfragt und bereit ist, die Weichen immer wieder neu zu stellen, versteht das Wesen von Innovation.

CYP hat im Herbst 2020 mitten in der Pandemie die CYP Innovation Academy lanciert – ein Leuchtturm für innovatives Denken und zukunftsgerichtetes Lernen. Ihr bisheriger Erfolg ist in erster Linie einem Grossauftrag zu verdanken. Eine weitere Etablierung am Markt ist noch nicht gelungen, woran auch die Pandemie ihren Anteil hat.

FINANZDATEN

Position	2020	2021
	CHF Mio.	CHF Mio.
Umsatz over all	13,918	13,764
Umsatz Nachwuchsbereich	9,930	9,676
Direkter Betriebsaufwand	1,000	1,025
Personalkosten	8,643	8,392
Raumaufwand	1,177	1,204
Informatik	2,004	1,598
Verwaltungsaufwand	0,388	0,419
Marketing/PR	0,446	0,343
Anlageergebnis	0,082	0,138
Jahresergebnis	+0,242	+1,013



CHF Mio.

~8,97

Liquidität



CHF Mio.

~2,76

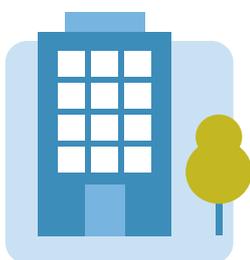
Wertschriften mit Börsenkurs



CHF Mio.

0,0

Anlagevermögen



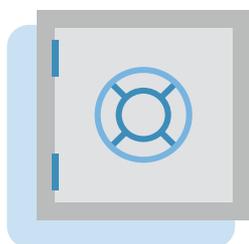
CHF Mio.

9,55

Stammkapital

+ Gewinn (CHF Mio. 1,013)

= CHF Mio. **~10,56**



CHF Mio.

0,029

Stille Reserven

AUSBLICK 2022

CYP ist das Kompetenzzentrum für Ausbildungen in der Bankenbranche. Nach zwei anspruchsvollen Pandemiejahren richten wir uns 2022 ganz auf unsere Stärken aus. Fünf inhaltliche Schwerpunkte stehen auf dem Programm.

1. Fokus auf die Basisausbildung Banking

Die Basisausbildung Banking gilt als unsere grosse Stärke, die wir weiter ausbauen und nutzen werden: Wir richten das Produkt und Leistungsportfolio fokussiert entlang der Basisausbildung aus. Die Zielgruppe erweitert sich; weiterhin sprechen wir auch Quereinsteigende und Hochschulabsolvent:innen an. Wir wollen unser Angebot erweitern und skalieren in unserer Kernkompetenz – Banking-Ausbildung.

2. KV-Reform mitgestalten und umsetzen

CYP wirkt weiter an der KV-Reform mit und setzt sich für ihre zielgerichtete Gestaltung und Umsetzung ein. Wir verfolgen das Ziel einer zukunftsorientierten kaufmännischen Grundbildung aus einer Hand.

3. Bildungskonzept weiterentwickeln und verankern

Das spezifische Unterrichtsetting und das Bildungsverständnis machen CYP zu einer einzigartigen Bildungsanbieterin in der Schweiz. Das Unterrichtsetting beschreibt den Transfer des Bildungskonzepts in die Praxis. Wir setzen uns laufend mit dem Unterrichtsetting auseinander und entwickeln es weiter, fördern das interne und externe Verständnis. Inhaltlich und methodisch-didaktisch steht ein professionelles Angebot von hoher Qualität in unserem Fokus.

4. Synergien nutzen und Skaleneffekte erzielen

Wir erstellen Zusatzangebote, die für verschiedene Zielgruppen eingesetzt werden können und einen Mehrwert für die bankfachliche Basisausbildung bringen. Wo möglich skalieren und nutzen wir Skaleneffekte.

5. Personal- und Unternehmensentwicklung

Die Verankerung der neuen Strategie sowie Kultur steht an. Unsere Mitarbeitenden entwickeln sich kompetenzorientiert weiter. Unser gesamtes Team ist ein wichtiger Schlüssel für den Erfolg von CYP. Den Trainer:innen kommt eine entscheidende Rolle zu, da sie CYP bei Lernenden und Kursteilnehmenden vertreten. Unser Anspruch: Wir beschäftigen die besten Trainer:innen im Banking.

IMPRESSUM

Herausgeberin

CYP Association
Giessereistrasse 18
Puls 5
8005 Zürich
info@cyp.ch

Konzept und Inhalt

Nicole Binggeli, Thomas Fahrni, Simon Stadler

Gestaltung und Umsetzung

Agentur Nordjungs, Zürich

Übersetzung

CB Service SA, Konrad Uebersetzungen GmbH

Hinweis

Dieser Geschäftsbericht erscheint in deutscher, französischer und italienischer Sprache.

CYP Zürich, Februar 2022

Zur PDF-Version: cyp.ch/2021

