

## **Wegleitung zur Prüfungsordnung über die Berufsprüfung für Vermögensberaterin / Vermögensberater<sup>1</sup>**

**Swiss Financial Analysts Association - SFAA**

Feldstrasse 80

8180 Bülach

Tel 044 872 35 40

[info@sfaa.ch](mailto:info@sfaa.ch)

[www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)

---

<sup>1</sup> Es sind stets Personen männlichen und weiblichen Geschlechts gleichermassen gemeint; aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird im Folgenden nur die männliche Form verwendet.

# Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung .....	1
1.1 Ziel der Begleitung.....	1
1.2 Zielgruppe.....	1
1.3 Gültigkeit.....	1
2. Berufsbild und Kompetenzen.....	1
3. Zulassungsbedingungen.....	1
4. Prüfung .....	1
4.1 Anforderungen.....	1
4.2 Prüfungsteile.....	1
4.3 Prüfungsgegenstand .....	2
5. Organisation.....	2
5.1 Ausschreibung.....	2
5.2 Anmeldung .....	2
5.3 Prüfungsgebühren .....	2
5.4 Akteure .....	2
5.5 Erlaubte Hilfsmittel.....	3
5.6 Rechtsmittel.....	3
6. Schlussbestimmungen.....	3
7. Anhang: Handlungskompetenzen des AWM .....	4

Basierend auf Ziffer 2.21 der Prüfungsordnung für die Fachprüfung für die Vermögensberaterin / den Vermögensberater vom 27.06.2018, erlässt die Prüfungskommission folgende Wegleitung:

## **1. Einleitung**

### **1.1 Ziel der Wegleitung**

Die Wegleitung kommentiert oder erweitert die Prüfungsordnung. Was in der Prüfungsordnung bereits festgelegt ist, wird in der Wegleitung nicht wiederholt.

### **1.2 Zielgruppe**

Die Ausbildung zum Vermögensberater (AWM) richtet sich an alle Kundenberater, insbesondere in den Bereichen Investment Advisory, Finanzplanung und Wealth Management.

### **1.3 Gültigkeit**

Mit der Ausschreibung der Prüfung werden die für die betreffende Prüfung geltenden Bestimmungen auf der Website der SFAA ([www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)) veröffentlicht.

## **2. Berufsbild und Kompetenzen**

Das Berufsbild wird in Ziffer 1.2 der Prüfungsordnung beschrieben.

Die erforderlichen beruflichen Handlungskompetenzen und Leistungskriterien finden sich im Anhang der Wegleitung.

## **3. Zulassungsbedingungen**

Die Zulassungsbedingungen sind in Ziffer 3.3 der Prüfungsordnung geregelt.

## **4. Prüfung**

### **4.1 Anforderungen**

Zusätzlich zu theoretischen Grundkenntnissen müssen die Kandidaten über praxisorientierte Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen.

### **4.2 Prüfungsteile**

Die beiden Prüfungsteile sind in Ziffer 5.1 der Prüfungsordnung beschrieben.

### **4.3 Prüfungsgegenstand**

Beide Prüfungsteile decken alle im Anhang dieser Wegleitung aufgeführten Handlungskompetenzbereiche und Handlungskompetenzen ab.

Um einen Prüfungsteil zu bestehen, müssen die Kandidaten mindestens 50.5 % der erforderlichen Punkte erreichen.

## **5. Organisation**

### **5.1 Ausschreibung**

Die Prüfungen werden auf der SFAA Webseite ([www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)) mindestens 5 Monate vor Beginn der Prüfungen publiziert.

### **5.2 Anmeldung**

Die Anmeldung erfolgt mithilfe der dafür vorgesehenen Anmeldeformulare. Die ausgedruckte und unterschriebene Version der Anmeldeformulare und alle Anhänge müssen beim Sekretariat der SFAA vor Ablauf der Anmeldefrist eingereicht werden.

Mit der Anmeldung akzeptiert der Kandidat die Wegleitung und die Prüfungsgebühren, wie sie in der Ausschreibung aufgeführt sind.

### **5.3 Prüfungsgebühren**

Die Gebühren werden gemäss Ziffer 3.4 der Prüfungsordnung erhoben.

Für jegliche Erklärungen und Entscheidungen im Zusammenhang mit der Zulassung wird ebenfalls eine Gebühr erhoben.

Die Prüfungskosten (1 komplette Session) belaufen sich auf CHF 1'300. Bei Wiederholung der Prüfung wird eine Gebühr von CHF 650 für die Wiederholung eines einzelnen Prüfungsteils in Rechnung gestellt. Die Wiederholung von beiden Prüfungsteilen kostet CHF 1'300.

Falls eine Beschwerde eines Kandidaten im Zusammenhang mit einer vergangenen Prüfung gutgeheissen wird, werden die Prüfungsgebühren für eine provisorische Anmeldung zur Wiederholung der Prüfung vollständig zurückerstattet.

### **5.4 Akteure**

Verantwortlich für die Prüfung ist die Swiss Financial Analysts Association (SFAA), die gemäss Ziffer 2.11 der Prüfungsordnung die Mitglieder der Prüfungskommission ernannt. Die Aufgaben der Prüfungskommission sind Ziffer 2.2 der Prüfungsordnung zu entnehmen.

Das Sekretariat der SFAA ist in Bülach, Feldstrasse 80, und kann unter der Nummer 044 872 35 40 oder per E-Mail an [info@sfaa.ch](mailto:info@sfaa.ch) erreicht werden.

Das Verzeichnis der Experten ist auf der Website der SFAA ([www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)) einsehbar.

## 5.5 Erlaubte Hilfsmittel

Bis auf die Fragen und Antworten von alten Prüfungen ist die Nutzung von Hilfsmitteln in der Prüfung erlaubt.

Es ist jedoch zu beachten, dass:

- alle Kommunikationsmittel ausgeschaltet oder nicht verbunden sein müssen;
- alle Datenträger ohne Stromzufuhr genutzt werden können, da das Aufladen von Akkus während der Prüfung nicht erlaubt ist;
- keine Datei und kein Verzeichnis durch ein Passwort geschützt sein darf und das Aufsichtspersonal einen uneingeschränkten und ungehinderten Zugang zu allen Dateien haben muss.

Der Zeitverlust, der dem Kandidaten durch die Überprüfung der obigen Bedingungen entsteht, wird ihm nicht angerechnet oder ersetzt. Im Zweifelsfalle ist es dem Aufsichtspersonal erlaubt, einem Kandidaten die elektronischen Kommunikationsmittel zu entziehen.

Die Verletzung einer der obigen Bedingungen kann zum Ausschluss einer Prüfungssession infolge Verwendung unerlaubter Hilfsmittel führen.

## 5.6 Rechtsmittel

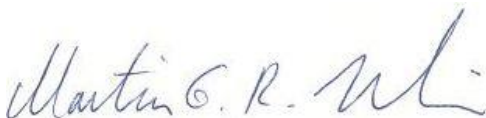
Ausführlichere Erläuterungen zu den Rechtsmitteln finden Sie in Ziffer 7.3 der Prüfungsordnung.

Weitere Erläuterungen finden Sie auf der Website des SBFI ([www.sfbf.admin.ch](http://www.sfbf.admin.ch)).

## 6. Schlussbestimmungen

Die vorliegende Wegleitung (inklusive die Übersicht der beruflichen Handlungskompetenzen AWM) tritt zum ersten Mal bei der Prüfung im November 2018 in Kraft.

Bülach, 28.06.2018



Prof. Dr. Martin Hoesli  
Präsident der Prüfungskommission



Dr. Andreas Jacobs  
CEO SFAA

## **7. Anhang: Handlungskompetenzen des AWM**

### **1) Mit den Kunden Kontakt aufnehmen und eine Beziehung aufbauen**

#### Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs:

Im Rahmen der Strategie seines Instituts beteiligt sich der AWM an Massnahmen zur Akquise von Kunden, wobei er die geltenden grenzübergreifenden Beschränkungen beachtet.

Bevor das Institut potenzielle neue Kunden aufnimmt, muss der AWM alle Informationen und Unterlagen einholen, die zu deren Identifizierung („Know Your Customer“, KYC-Prozess) und zur Ermittlung der Herkunft ihrer Mittel erforderlich sind.

Wenn das Institut einem Vertragsverhältnis zustimmt, nimmt der AWM eine formelle Überprüfung der finanziellen und steuerlichen Situation des Kunden vor. Dabei analysiert er das Wissen und die Erfahrung im Bereich der Vermögensanlage. Anschliessend bestimmt er anhand der für die Einordnung in Kategorien geltenden Kriterien, welchem Anlegerstatus sein Kunde zuzuordnen ist, bevor die von ihr oder ihm gewünschten Finanzdienstleistungen und -instrumente gemeinsam festgelegt werden.

Der AWM erläutert den Kunden die vertraglichen Einzelheiten und die Kosten für die in Anspruch genommenen Dienstleistungen sowie den Inhalt und die rechtlichen Konsequenzen aus den zu unterzeichnenden Dokumenten, um das Vertragsverhältnis zu schliessen.

#### Handlungskompetenzen:

- Bei Massnahmen zur Kundenakquise mitwirken.
- Die mit der Kundenakquise verbundenen grenzübergreifenden Beschränkungen beachten.
- Informationen und Unterlagen über potenzielle Kunden sammeln.
- Die finanzielle und steuerliche Situation der Kunden sowie deren Anlagewissen und -erfahrung bestimmen.
- Den Anlegerstatus des Kunden bezüglich Anlagen bestimmen.
- Inhaltliche Ausgestaltung des Vertragsverhältnisses mit dem Kunden definieren.
- Die Kunden über die Funktion, den Inhalt und die Folgen der zu unterzeichnenden Rechtsdokumente informieren.

#### Leistungskriterien:

- herauszufinden, welche Erwartungen ein Kunde in Vermögensfragen hat.
- den Kunden zu erklären, welchen besonderen Mehrwert er ihnen bieten kann.
- die verschiedenen regulatorischen Bestimmungen, die bei grenzüberschreitenden Finanzgeschäften zu beachten sind, zu erläutern.
- die mit grenzübergreifenden Finanzgeschäften verbundenen Risiken und die wichtigsten Möglichkeiten zur Steuerung solcher Risiken zu benennen.
- die regulatorischen Anforderungen an die Steuerung der Risiken von grenzüberschreitenden Finanzgeschäften zu erläutern.
- die für die Bekämpfung von Geldwäsche und Finanzkriminalität und/oder organisierter Kriminalität geltenden formellen und materiellen Sorgfaltspflichten anzuwenden.
- zu erläutern, welche organisatorischen Anforderungen Finanzintermediäre im Hinblick auf eine angemessene Umsetzung der für die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (AML/CFT) geltenden Sorgfaltspflichten erfüllen müssen.
- zu erklären, welche Sanktionen dem Institut und seinen Vermögensberatern (natürlichen Personen) bei Verstössen gegen die AML/CFT-Sorgfaltspflichten drohen.

- die Funktion und den Inhalt der Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Banken zu erläutern, sowie deren Anwendungs- und Geltungsbereich zu beurteilen.
- die verschiedenen Arten von Verfügungen über Konten, einschliesslich komplexer Konten mit mehreren Inhabern und Bevollmächtigten, und die Informationspflichten der Bank gegenüber Erben von Verstorbenen zu erklären.
- die verschiedenen Formen von Vertragsverhältnissen, die in einer Bankbeziehung üblich sind, und die unterschiedlichen Möglichkeiten, Ersparnisse, Wertgegenstände und Wertschriften bei einer Bank zu hinterlegen, mit wenigen Worten zu beschreiben.
- die für Vermögensverwaltungs- und Anlageberatungsmandate sowie für Vermittlungsgeschäfte geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen zu erläutern.
- die wichtigsten Merkmale der verschiedenen Vertragsverhältnisse zwischen einer Bank, einem unabhängigen Vermögensverwalter und seinem Kunden zu benennen.
- Massnahmen zu ergreifen, um die persönlichen Merkmale von Kunden in ihrer Eigenschaft als Anlegerin oder Anleger zu bestimmen.
- die regulatorischen Unterschiede zwischen den bei normalen und erfahrenen Privatkunden erforderlichen Handlungen zu erläutern.
- einen Kunden im Falle von Konten mit mehreren Inhabern oder bei Vermögensverwaltungsstrukturen zu qualifizieren.
- Kunden der Kategorie Family Office zu qualifizieren.
- die Merkmale von qualifizierten Anlegern nach dem Kollektivanlagengesetz (KAG) zu bestimmen.

## **2) Anlageerfordernisse und -beschränkungen der Kunden bestimmen**

### Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs:

Der AWM ermittelt die Anlageerfordernisse, -ziele und -beschränkungen unter Beachtung der jeweiligen Phase des Lebenszyklus der Klientel. Dabei trägt er dem regulatorischen und steuerlichen Umfeld sowie dem individuellen Risikoprofil Rechnung. Er stellt sicher, dass die von den Kunden in Anspruch genommenen Anlageberatungs- oder Vermögensverwaltungsleistungen ihrer finanziellen Situation und ihren Investmentzielen sowie ihrem Anlagewissen und ihrer Anlageerfahrung entsprechen.

Der AWM weist die Kunden gegebenenfalls darauf hin, dass die von ihnen in Anspruch genommenen Dienstleistungen nicht mit ihrer finanziellen Situation und ihren Anlagezielen sowie ihrem Anlagewissen und ihrer Anlageerfahrung vereinbar sind.

Er unterzieht die persönliche und finanzielle Situation seiner Kunden einer regelmässigen Überprüfung, um sein Angebot an Finanzdienstleistungen entsprechend anpassen zu können.

Darüber hinaus dokumentiert er die Geschäftsbeziehung zu seinen Kunden nach Massgabe der Richtlinien seines Instituts.

### Handlungskompetenzen:

- Die Anlageziele, -erfordernisse und -beschränkungen der Kunden bestimmen und regelmässig überprüfen
- Überprüfen, ob die Anlageberatungs- oder Vermögensverwaltungs- dem Kunden angemessen sind.
- Die steuerlichen Auswirkungen eines Investments in Aktien und Obligationen analysieren.
- Analysieren, welche Auswirkungen Doppelbesteuerungsabkommen auf die Rendite des Kundenportfolios haben.
- Persönliche Veränderungen und den Kunden im Rahmen der erbrachten Dienstleistungen mitgeteilte Informationen dokumentieren.

- Regulatorische und steuerliche Veränderungen, die für die Kunden von Bedeutung sein können, überwachen.
- Kundenbeschwerden bearbeiten.

Leistungskriterien:

- die Situation eines Kunden (Phase des Vermögensaufbaus) anhand des Vermögensaufbauplans zu bestimmen.
- den Lebensabschnitt des Kunden und die in diesem Abschnitt für den Vermögensaufbau relevanten Faktoren zu erkennen.
- die Auswirkungen von Lebensabschnittsübergängen auf die für den Vermögensaufbau relevanten Faktoren zu analysieren.
- die Ziele der Kunden hinsichtlich der Verwendung ihres Vermögens (zukünftiger Eigenkonsum, Finanzierung der Ausbildung der Kinder, Weitergabe von Vermögenswerten etc.) und ihrer Ertragserwartungen bei einem bestimmten Anlagehorizont zu bestimmen.
- Anlagebeschränkungen eines Kunden zu erfassen.
- den Persönlichkeitstyp und Verhaltensverzerrungen (kognitiv und emotional) der Kunden nach ihrem Geschlecht zu analysieren.
- die Anlageerfahrung und das Anlagewissen des Kunden in Erfahrung zu bringen.
- die Risiken und Ertragsfaktoren der am häufigsten verwendeten Finanzinstrumente (Geldmarkttitel, Aktien, Obligationen, Forwards, Futures, klassische Optionen, Anlagefonds, strukturierte Produkte) zu analysieren.
- die Kunden zu warnen, wenn die gewünschte Anlagestrategie nicht zu ihrem Risikoprofil passt.
- die von den Steuerbehörden des Kunden zur Berechnung der Steuer auf Erträge aus Finanzinstrumenten verwendeten Parameter zu bestimmen.
- Ereignisse, die steuerliche Auswirkungen für den Kunden haben, anhand des Standardertragsmodells zu benennen.
- das zu versteuernde Einkommen aus Investitionen in Aktien und Obligationen anhand der von den Steuerbehörden des Kunden verwendeten Parameter und nach dem Standardertragsmodell zu berechnen.
- die Steuerkonformität von Anlagen in Aktien und Obligationen und deren Steuereffizienz für den Kunden zu analysieren.
- die Parameter von Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zur Berechnung des erstattungsfähigen Quellensteuerbetrages zu verwenden.
- Lebensabschnittsübergänge und die Beziehung zu dem Kunden nach den Richtlinien des Instituts zu dokumentieren.
- sich über steuerrechtliche und regulatorische Änderungen, die für Kunden möglicherweise relevant sind, zu informieren.
- die wichtigsten Folgen von Verstößen gegen die Bestimmungen zum Schutz der Kunden zu benennen.
- die Rechte der Kunden gegenüber dem Institut entsprechend der vertraglichen Art der Geschäftsbeziehung voneinander zu unterscheiden.
- die Funktion des Ombudsmannes und die Rechtsmittel, die Kunden gegenüber dem Institut geltend machen können, zu benennen.
- die Bedeutung der FINMA im Rahmen von Streitigkeiten zu erläutern.



### **3) Das diskretionäre Vermögensverwaltungsmandat ausführen**

#### Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs:

Der AWM legt die Anlagestrategie seiner Kunden unter Berücksichtigung ihrer Erfordernisse und ihres Risikoprofils fest. Er informiert den Kunden über die mit der Anlagestrategie verbundenen Risiken und erläutert die Auswirkungen von möglichen Anlageanweisungen oder -beschränkungen.

Er setzt die Anlagestrategie um oder betraut auf Portfoliomanagement spezialisierte Dienstleister mit der Umsetzung. Dabei stellt er sicher, dass die Anlagebeschränkungen oder -anweisungen der Kunden konsequent beachtet werden.

Der AWM hält die Erklärung über die Grundsätze der Anlagepolitik (Investment Policy Statement, IPS) sowie die Anlageanweisungen und -beschränkungen seiner Kunden fest.

Er überwacht die Entwicklung des Kundenportfolios im Rahmen der vereinbarten Strategie. Bei Abweichungen ergreift er unverzüglich Korrekturmassnahmen.

Darüber hinaus informiert er seine Kunden unter Beachtung ihrer Anlageziele und des Marktumfeldes regelmässig über die Entwicklung ihres Vermögens (Risiko und Ertrag). Schliesslich beantwortet er Fragen zu den Kosten, die mit der Ausübung des Vermögensverwaltungsmandats verbunden sind.

#### Handlungskompetenzen:

- Die Anlagestrategie festlegen.
- Die Erklärung über die Grundsätze der Anlagestrategie und die spezifischen Anlageanweisungen des Kunden festhalten.
- Die Anlagestrategie der Kunden einem Modellportfolio des Instituts zuordnen.
- den Kunden über die Risiken der Strategie und die Auswirkungen von möglichen Anlageanweisungen/-beschränkungen informieren.
- Die Entwicklung des Kundenportfolios im Rahmen der Ziele und Beschränkungen des Kunden überwachen.
- Die Kunden regelmässig über die Entwicklung ihres Vermögens informieren.
- Fragen der Kunden zu den mit der Umsetzung des Vermögensverwaltungsauftrags verbundenen Kosten beantworten.

Leistungskriterien:

- die drei Arten von Portfoliolösungen miteinander zu vergleichen.
- einem Kunden die Merkmale der unterschiedlichen Portfoliolösungen zu erklären.
- die Kostenstruktur der unterschiedlichen Portfoliolösungen darzulegen und dem Kunden zu erklären.
- die wichtigsten Anlagekategorien zu unterscheiden.
- dem Kunden den Unterschied zwischen aktivem und passivem Portfoliomanagement zu erklären und die Anlagestile der Manager von Aktienfonds und Obligationenfonds zu erläutern.
- das Konzept der Vermögensaufteilung darzulegen und deren Bedeutung für die Anlagestrategie zu erläutern.
- zwischen strategischer und taktischer Asset Allocation zu unterscheiden.
- den Ertrag eines Investments und eines Portfolios zu berechnen.
- die Risikoindikatoren eines Finanzinstruments zu interpretieren.
- die verschiedenen Kategorien von Risiken, denen ein Portfolio ausgesetzt ist, zu bestimmen.
- das Risiko und den Ertrag eines Portfolios mit finanziellen Vermögenswerten zu erfassen.
- zu erklären, wie der Kunde von einer Diversifikation des Portfolios profitieren kann.
- die wichtigsten Anlageziele eines Kunden voneinander zu unterscheiden und diese Ziele den verschiedenen Anlageklassen zuzuordnen.
- Investments in Aktien und Obligationen steuerlich zu optimieren.
- die wichtigsten Phasen des Portfoliomanagements zu benennen.
- eine Asset-Allocation-Strategie aufzustellen.
- dem Kunden die wichtigsten Aspekte der Anlagepolitik zu verdeutlichen.
- das wirtschaftliche und finanzielle Umfeld zu überwachen.
- seine zivil- und strafrechtliche Verantwortung gegenüber seinen Kunden sowie die Voraussetzungen für eine mögliche Haftung zu erfassen.
- Finanzinstrumente auszuwählen, die den Richtlinien der Vermögensverwaltungsmandate entsprechen.
- das Portfolio des Kunden angemessen zu diversifizieren.
- die Auswirkungen einer Derivateposition auf das Portfolio des Kunden zu analysieren und insbesondere deren Leverage-Effekt zu bestimmen.
- dem Kunden zu erklären, wie sich seine Vergütung im Rahmen des Vermögensverwaltungsmandats zusammensetzt.
- die wichtigsten makroökonomischen Indikatoren zu erläutern.
- zu erklären, wie sich haushalts- und währungspolitische Massnahmen auf die Wirtschaft auswirken.
- die wichtigsten Prognoseindikatoren voneinander zu unterscheiden.
- dem Kunden die Indikatoren zur Bestimmung der risikoangepassten Rendite zu erläutern.
- die für eine effiziente Überwachung von Kundenportfolios wesentlichen Komponenten zu bestimmen.
- die Indikatoren der zeitgewichteten Rendite (Time-Weighted Return) und der kapitalgewichteten Rendite (Money-Weighted Return) zu berechnen und zu erklären.
- die Merkmale eines Referenzindex zu definieren.
- die Performance eines Portfolios im Vergleich zum Referenzindex zu kommentieren.

#### **4) Die Kunden bei Anlageentscheidungen beraten**

##### Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs:

Der AWM wählt Investmentformen aus, die den Zielen, dem rechtlichen und steuerlichen Status, dem Wissen und der Erfahrung und dem Risikoprofil des Kunden entsprechen (Angemessenheit). Zu diesem Zweck hält er Kontakt zu Produkt-, Rechts-, Steuer- und Anlageexperten sowie Spezialisten für Anlagelösungen. Bei Bedarf verweist er seine Kunden an diese Experten weiter.

Er empfiehlt seinen Kunden Aktien, Obligationen, traditionelle und alternative Anlagefonds sowie strukturierte Produkte. Hierbei hat er die geltenden Bestimmungen zu beachten. Darüber hinaus empfiehlt er einfache Strategien zur Absicherung der finanziellen Risiken.

Schliesslich informiert er seine Kunden über die mit ihren Anlagen verbundenen Risiken und legt Rechenschaft über die von ihm erbrachten Investmentleistungen ab.

##### Handlungskompetenzen:

- Kontakt zu Produkt-, Rechts-, Steuer-, Anlageexperten und Spezialisten für Anlagelösungen sicherstellen.
- Den Kunden geeignete Aktien und Obligationen empfehlen.
- Den Kunden geeignete traditionelle und alternative Anlagefonds empfehlen.
- Den Kunden geeignete strukturierte Produkte empfehlen.
- Den Kunden einfache Strategien zur Risikoabsicherung empfehlen.
- Strategien für ein nachhaltiges und sozial verantwortliches Investment empfehlen.
- Den Kunden über die erbrachten Anlageberatungsdienstleistungen Rechenschaft ablegen.

##### Leistungskriterien:

- bei den entsprechenden Experten die erforderlichen Informationen einzuholen und den Kunden bei Bedarf an diese Spezialisten zu verweisen.
- die der Anlegerin oder dem Anleger zufließenden Cashflows aus Aktien, Obligationen, Einlagen, Schatzbriefen (Treasury Bills) und Buchforderungen zu bestimmen.
- die Funktionsweise einer Wandelobligation zu erklären.
- das Risiko und den Ertrag von Obligationen und Aktien anhand der vom Markt verwendeten Indikatoren zu analysieren.
- die Verzinsung einer Obligation anhand der von dem Emittenten verwendeten Konventionen zu berechnen.
- die Grundsätze zur Berechnung der wichtigsten Referenzzinssätze zu erklären.
- die Unterschiede zwischen Inhaberaktien, Namensaktien, Partizipationsscheinen, Genussscheinen, bevorzugten Stimmrechtsaktien, Vorzugsaktien, Aktien mit Sperrfrist (Restricted Shares) und Hinterlegungsscheinen (Depositary Receipts) zu erklären.
- den Begriff „Verwässerung“ und die Verwendung von Bezugsrechten im Zusammenhang mit Kapitalerhöhungen zu erklären.
- die wichtigsten Kapitalmassnahmen (Corporate Actions) auf Aktien und deren Auswirkungen auf das Portfolio des Kunden zu erklären.
- Unternehmen nach ihrer Konjunkturanfälligkeit oder ihrer Börsenkapitalisierung zu klassifizieren.
- die Ergebnisse einer Sektoranalyse zu interpretieren und zu erklären, bevor er dem Kunden ein Investment in Aktien oder Obligationen empfiehlt.

- die wichtigsten Indikatoren zur Einschätzung der Finanzlage eines Unternehmens zu interpretieren und zu erläutern.
- Aktieninvestments anhand von Chartformationen zu bewerten.
- die Auswirkungen von wirtschaftlichen und internationalen Ereignissen auf die Analyse von Wertschriften zu erklären.
- die Fundamentalanalyse als Hilfsmittel zur Auswahl von Anlagen einzusetzen.
- die verschiedenen Merkmale von Anlagefonds einschliesslich des Anlagestils zu erklären.
- dem Kunden die mit einem Investment in einen Anlagefonds verbundenen Kosten zu erläutern.
- die in dem Fact-Sheet oder Informationsblatt (KIID) eines Anlagefonds veröffentlichten Informationen zu interpretieren und zu erklären.
- den Begriff „Ausschüttung“ anhand der geltenden Bestimmungen zu definieren.
- dem Kunden die mit einem Investment in einen Anlagefonds verbundenen verschiedenen Arten von Risiken zu erklären.
- die Hauptakteure eines Anlagefonds zu benennen und deren Funktion zu erläutern.
- die Konfiguration eines Anlagefonds (einfacher Anlagefonds, Dachfonds bzw. Umbrella-Fonds, Multi-Class-Fonds, Master-Feeder-Fonds) zu definieren.
- die Merkmale von strukturierten Produkten nach der Klassifizierung des Schweizerischen Verbandes für Strukturierte Produkte (SVSP) zu bestimmen.
- die in dem vereinfachten Prospekt eines strukturierten Produkts veröffentlichten Informationen zu interpretieren und zu erläutern.
- den Kunden die mit einem Investment in ein strukturiertes Produkt verbundenen Risiken zu erläutern.
- einem Kunden die Merkmale von Optionen, Forwards und Futures zu erklären.
- die Gewinne und Verluste einer Position in Optionen, Forwards und Futures zu analysieren.
- den Kunden die mit einem Investment in Basisderivate verbundenen Risiken zu erläutern.
- den Begriff „Nachhaltigkeit“ im Zusammenhang mit Investments zu erklären und zu erläutern, wie sich die Einbeziehung von ökologischen und sozialen Faktoren und Good-Governance-Faktoren in eine Anlagestrategie auswirkt.
- zu beschreiben, wie Informationen zu den ESG-Kriterien im Rahmen des Anlageprozesses berücksichtigt werden.
- die Effizienz von ESG-/ISR-Strategien aus wissenschaftlicher und praktischer Sicht zu erörtern.
- die Problematik der Einbeziehung von ESG-Aspekten in die Bewertung von Unternehmen zu verstehen.

## **5) Transaktionen mit Finanzinstrumenten ausführen**

### Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs:

Der AWM übermittelt Aufträge über die Zeichnung, den Kauf, den Verkauf und die Rücknahme von Finanzinstrumenten und tätigt einfache Absicherungsgeschäfte mit Derivaten. Darüber hinaus beantragt er unter Beachtung der von seinem Institut vorgeschriebenen Abläufe Lombardkredite.

Er stellt sicher, dass seine Aufträge korrekt ausgeführt werden, und dass sowohl der Preis als auch die Transaktionskosten den Marktbedingungen und dem mit dem Kunden vereinbarten Preis entsprechen.

Zudem analysiert er die Geldwäscherisiken, die mit den von seinen Kunden durchgeführten Transaktionen verbunden sind.

Handlungskompetenzen:

- Kauf- und Verkaufsaufträge für Finanzinstrumente übermitteln.
- Anteile an Anlagefonds zeichnen und zurückgeben.
- Einfache Absicherungsgeschäfte mit Derivaten tätigen.
- Die mit den Transaktionen der Kunden verbundenen Geldwäscherisiken analysieren.
- Die ordnungsgemäße Ausführung von Anlageaufträgen überwachen.
- Nach den Anweisungen der Kunden Lombardkredite beantragen.

Leistungskriterien:

- eine Aktie mithilfe des Cashflow-Diskontierungsmodells und der Vergleichsmethode zu bewerten.
- die Marktkurse von Finanzinstrumenten (Aktien, Obligationen, Geldmarktinstrumente, Optionen, Forwards, Futures, strukturierte Produkte) zu interpretieren.
- die Preisbildung von Finanzinstrumenten im Rahmen eines Auktionsverfahrens zu erklären.
- den Unterschied zwischen der Preisbildung im preisgesteuerten und im auftragsgesteuerten Handel zu erklären.
- die Unterschiede zwischen dem Handel mit Finanzinstrumenten auf dem Primärmarkt und auf dem Sekundärmarkt darzulegen.
- die wichtigsten Akteure des Marktes für Finanzinstrumente (Aktien, Obligationen, Geldmarktinstrumente, Optionen, Forwards, Futures, strukturierte Produkte) zu benennen.
- die Zusammensetzung der Transaktionskosten in Abhängigkeit davon, ob das Institut auf fremde Rechnung (Agent) oder auf eigene Rechnung (Kommittent/Prinzipal) handelt und entsprechend den dem Handel nachgelagerten Prozessen (Post-Trade) zu erklären.
- die Faktoren, die sich auf den Marktpreis einer Obligation auswirken, zu erklären.
- die für eine Transaktion zu zahlenden oder zu erhaltenden aufgelaufenen Zinsen (Coupons) zu berechnen.
- die Funktion einer Clearingstelle auf dem Markt zu erklären.
- Finanzinstrumente, für die Nachschussforderungen gestellt werden können, zu bestimmen.
- den Unterschied zwischen Anfangs- und Nachschussmarge zu erklären.
- den Wechselkurs eines Termingeschäfts zu berechnen.
- die Faktoren, die sich auf den Preis von Aktien- und Indexforwards sowie -Futures auswirken, zu erklären.
- die Zahl der abzuwickelnden Derivatekontrakte in Abhängigkeit der Marktgepflogenheiten und der gewünschten Strategie zu berechnen.
- bei der Platzierung von Aufträgen mit Derivaten, die an einem organisierten Markt gehandelt werden, zwischen „Peking“ und „Clewing“ zu unterscheiden.
- zu erklären, wie Transaktionen mit Derivaten (Optionen, Forwards, Futures) abgewickelt werden.
- die Berechnung des Nettoinventarwertes (Net Asset Value, NAV) eines Anlagefonds zu erklären.
- die mit der Zeichnung/Rücknahme von Hedgefonds-Anteilen verbundenen Risiken zu bestimmen.
- die Faktoren, die den Preis von kapitalgeschützten Produkten und Wandelanleihen (Reverse Convertibles) auf dem Primärmarkt und dem Sekundärmarkt beeinflussen, zu analysieren.
- die administrativen und strafrechtlichen Folgen von Verstößen gegen die auf den Märkten geltenden Verhaltensregeln zu erläutern.
- ungewöhnliche Transaktionen eines Kunden zu erkennen.