

Wegleitung zur Prüfungsordnung für die höhere Fachprüfung für die Finanz- und Anlageexpertin / den Finanz- und Anlageexperte¹

Version 1, 06.08.2020

Swiss Financial Analysts Association - SFAA

Feldstrasse 80

8180 Bülach

Telefon 044 872 35 40

info@sfaa.ch

www.sfaa.ch

¹ 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	2
4.1 Anforderungen.....	2
4.2 Prüfungsverlauf	2
4.3 Erlaubte Hilfsmittel.....	3
4.4 Prüfungssprache	3
4.5 Beurteilungskriterien.....	3
5. Organisation.....	4
5.1 Ausschreibung.....	4
5.2 Anmeldung	4
5.3 Prüfungsgebühren	4
5.4 Akteure	5
5.5 Rechtsmittel.....	5
6. Schlussbestimmungen.....	5
7. Anhang: Handlungskompetenzen des CIWM.....	6

Basierend auf Ziffer 2.21 der Prüfungsordnung für die höhere Fachprüfung für die /den Finanz- und Anlageexpertin / Finanz- und Anlageexperte vom 05.08.2020, erlässt die Prüfungskommission folgende Wegleitung:

1. Einleitung

1.1 Ziel der Wegleitung

Die Wegleitung kommentiert oder erweitert die Prüfungsordnung. Wenn ein Prinzip oder eine Regel bereits in der Prüfungsordnung definiert oder erläutert wird, bezieht sich diese Wegleitung darauf, ohne sie zu wiederholen.

1.2 Zielgruppe

Die Ausbildung zur / zum Finanz- und Anlageexpertin / Finanz- und Anlageexperte wendet sich an Berufstätige mit Managementkompetenzen, die Dienstleistungen im Bereich Private Banking erbringen, d. h. in der Vermögensverwaltung, Anlageberatung oder Vermögens- und Nachlassplanung tätig sind.

1.3 Gültigkeit

Mit der Ausschreibung der Prüfung werden die für die betreffende Prüfung geltenden Bestimmungen auf der Website der SFAA (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

Neben den theoretischen Kenntnissen in den Bereichen Finanzen, Recht und Steuern müssen die Kandidaten über praxisorientiertes Wissen verfügen.

Sie müssen nachweisen, dass sie in der Lage sind, komplexe, praxisnahe Situationen aus dem Berufsalltag zu analysieren und geeignete Massnahmen auszuarbeiten, zu formulieren, zu planen und umzusetzen, um unter Beachtung der für ihre Tätigkeit geltenden Rechtsvorschriften, Ethikgrundsätze und Good-Governance-Prinzipien angemessen auf die gegebene Situation zu reagieren.

Die in den Prüfungen getesteten operativen Kompetenzen und die Leistungskriterien werden im Anhang zu dieser Wegleitung erläutert.

4.2 Prüfungsverlauf

Ziffer 5.1 der Prüfungsordnung enthält eine Beschreibung des Prüfungsverlaufs.

Prüfungsteil 1 deckt fachliche Kenntnisse und Kompetenzen ab, über die die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte zur Ausübung seines Berufes verfügen muss. Der Prüfungsteil besteht aus Fallstudien. Der Kandidat muss alle in den Fallstudien des Prüfungsteils gestellten Fragen beantworten. Die Prüfungsteildauer beträgt 4 Stunden ohne Pause. Für alle Fragen zusammen werden insgesamt 240 Punkte vergeben. Die erreichbare Punktzahl einer Frage hängt vom Schwierigkeitsgrad und der erforderlichen Bearbeitungszeit ab.

Prüfungsteil 2 deckt juristische, steuerliche und ethische Kenntnisse und Kompetenzen ab, über die die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte zur Ausübung seines Berufes verfügen muss. Der Prüfungsteil besteht aus Fallstudien. Der Kandidat muss alle in den Fallstudien des Prüfungsteils gestellten Fragen beantworten. Die Prüfungsteildauer beträgt 2 Stunden ohne Pause. Für alle Fragen zusammen werden insgesamt 120 Punkte vergeben. Die erreichbare Punktzahl einer Frage hängt vom Schwierigkeitsgrad und der erforderlichen Bearbeitungszeit ab.

Prüfungsteil 3 bildet den mündlichen Teil der Prüfung. Sie bietet die Möglichkeit, die Gesamtheit der Kenntnisse und Kompetenzen des Kandidaten in einer typischen Situation im beruflichen Alltag des Finanz- und Anlageexperten zu beurteilen. Die Prüfungsteildauer beträgt 45 Minuten und einer Vorbereitungszeit von ebenfalls 45 Minuten. Bei dem insgesamt 90-minütigen Prüfungsteil ist keine Pause vorgesehen. Es können 90 Punkte erreicht werden. Die Kandidaten werden auf der Grundlage eines einheitlichen Rahmens beurteilt, der die mündliche Präsentation, die vorbereiteten Antworten auf die Fragen und die Beantwortung der während dem Prüfungsteil von Experten gestellten Zusatzfragen berücksichtigt.

4.3 Erlaubte Hilfsmittel

Bis auf die Fragen und Antworten von vorausgegangenen Prüfungen sind alle Kursmaterialien und sonstige schriftliche Unterlagen zugelassen.

Es ist jedoch zu beachten, dass:

- alle Kommunikationsmittel ausgeschaltet oder nicht verbunden sind;
- 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.

4.4 Prüfungssprache

Die Kandidaten können die Prüfung wahlweise auf Deutsch, Französisch, Italienisch und Teile auf Englisch ablegen.

4.5 Beurteilungskriterien

Die Prüfungsteile werden mit Noten von 1 (Minimalnote, unbrauchbare Arbeit) bis 6 (Maximalnote, ausgezeichnete Arbeit) bewertet; die Note 4 entspricht einer den Mindestanforderungen genügenden Arbeit, Noten darunter entsprechen einer ungenügenden Arbeit.

Der Notenschlüssel ist nachfolgend abgebildet. Um eine Note 4 zu erreichen, muss der Kandidat mindestens 50.5% der maximal möglichen Punkte erreichen.

Die für die Höchstnote erforderliche Punktzahl (100%) wird von der Prüfungskommission festgelegt.

Relativ	Note
< 16%	1
16% - 27.5%	2
27.5% - 39%	3
39% - 50.5%	3,5
50.5% - 62%	4
62% - 73%	4,5
73% - 84%	5
84% - 95%	5,5
> 95%	6

Notenschlüssel

Die Bedingungen für das Bestehen oder Nichtbestehen der Prüfung werden in Ziffer 6.4 der Prüfungsordnung erläutert.

Gewichtung der Teilprüfungen in der Endnote:

Prüfungsteil	Art der Prüfung	Zeit	Gewichtung
1 Vermögensverwaltung und Anlageberatung	schriftlich	240 Minuten	3 x
2 Recht, Steuern und Ethik in der Vermögensverwaltung	schriftlich	120 Minuten	2 x
3 Vermögensverwaltung in der Praxis	mündlich	45 Minuten	1 x

5. Organisation

5.1 Ausschreibung

Entsprechend Ziffer 3.11 der Prüfungsordnung werden die Prüfungen auf der SFAA Webseite (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 1'600. Bei Wiederholung wird eine Gebühr von CHF 800 für die Wiederholung von einem Prüfungsteil in Rechnung gestellt, von CHF 1'600 für die Wiederholung von zwei oder drei Prüfungsteilen.

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 ernennt. 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 erreicht werden.

Das Verzeichnis der Experten ist auf der Website der SFAA (www.sfaa.ch) einsehbar.

5.5 Rechtsmittel

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

Weitere Erläuterungen finden Sie auf der Website des SBFI (www.sbf.admin.ch).

6. Schlussbestimmungen

Die vorliegende Wegleitung (inklusive Übersicht der beruflichen Handlungskompetenzen) tritt mit der Genehmigung durch die Prüfungskommission frühestens mit gleichem Datum wie die Inkraftsetzung der Prüfungsordnung in Kraft.

Bülach, 06.08.2020



Prof. Dr. Martin Hoesli
Präsident der Prüfungskommission



Dr. Andreas Jacobs
CEO SFAA

7. Anhang: Handlungskompetenzen des CIWM

Die operativen Kompetenzen im Überblick

A	Kunden anwerben und aufnehmen	A1 Im Rahmen der Strategie des eignen Instituts eine Geschäftsstrategie für einen bestimmten Markt oder ein bestimmtes Marktsegment entwickeln	A2 Massnahmen zur Kundenakquise organisieren	A3 Informationen und Unterlagen über Kunden analysieren	A4 Organisatorische Vorbereitung für die Einleitung komplexer Vertragsbeziehungen		
B	Den eigenen Kunden Anlagelösungen vorschlagen	B1 Produkte empfehlen, die zum Risikoprofil des Kunden passen und den gesetzlichen Anforderungen entsprechen	B2 Anlagebeschränkungen und Verzerrungen der Kunden bewerten	B3 Dem Kunden unter Berücksichtigung verschiedener Kriterien und/oder Beschränkungen ein optimiertes Portfolio vorschlagen	B4 Strategien zur Absicherung von Portfoliorisiken der Kunden umsetzen	B5 Den Kunden nachhaltige und sozial verantwortliche Investments (ESG/SRI) empfehlen	B6 Die Wertentwicklung (Performance) und die Risiken der Kundenportfolios überwachen

C	Unternehmenskunden bei der Analyse der Finanzlage ihres Unternehmens unterstützen	C1 Kunden bei Investitionsprojekten ihres Unternehmens begleiten	C2 Die Corporate Governance des Unternehmens des Kunden bewerten	C3 Die Performance des Unternehmens des Kunden bewerten	C4 Den Kunden für ihre jeweilige Branche geeignete wirtschaftliche Prognosemodelle vorschlagen	C5 Die Verbindung zu einem Netzwerk mit internen und externen Experten sicherstellen	
D	Die Vermögenssituation der Kunden optimieren	D1 Die Vermögensbilanzen der Kunden erstellen	D2 Das Immobilienvermögen der Kunden analysieren	D3 Kunden bei der Ruhestandsplanung und der Übertragung ihres Vermögens unterstützen	D4 Kunden bei der Nachfolgeregelung, beim Verkauf ihres Unternehmens und bei gemeinnützigen Projekten begleiten		
E	Wealth Management-Teams leiten	E1 Die erforderlichen personellen Kapazitäten steuern, um Portfolios von Privatkunden zu übernehmen und zu verwalten	E2 Die berufliche Entwicklung der Mitarbeitenden fördern	E3 Widerstände gegen Veränderungen abbauen	E4 Den Zusammenhalt innerhalb der Teams stärken	E5 Die Teams für regulatorische Risiken und Compliance-Risiken im Zusammenhang mit ihren Tätigkeiten sensibilisieren	E6 Überwachen, dass alle Teams die Ethikprinzipien und berufsethischen Grundsätze des Unternehmens und seine Richtlinien für eine nachhaltige Entwicklung beachten

A – Kunden anwerben und aufnehmen

Beschreibung des Aufgabenbereiches.

Im Rahmen der Gesamtstrategie seines Instituts entwickelt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte eine Geschäftsstrategie für einen bestimmten Markt oder ein spezifisches Marktsegment.

Auf strukturierte und umsichtige Weise legt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte das für den Erfolg seiner Arbeit erforderliche Governance-Konzept fest und setzt dieses anschliessend um. Dabei überlegt er bedachtsam, welche Aktivitäten und Dienstleistungen er entwickeln muss, um den Bedürfnissen seiner Kunden bestmöglich gerecht zu werden.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte verfügt über ein hohes Mass an analytischer Kompetenz. Er prüft Möglichkeiten für die Erschliessung neuer Kundensegmente und berücksichtigt regulatorische Beschränkungen, die bei Finanzdienstleistungen für seine schweizerische und ausländische Kundschaft zu beachten sind.

So betreut die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit Sorgfalt das Verfahren der Zertifizierung der Identität neu aufzunehmender Kunden (das sogenannte *Onboarding*). Er analysiert Informationen und Unterlagen zu jedem einzelnen Kunden, um sicherzustellen, dass alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt sind, bevor der Kunde dem für die Aufnahme zuständigen Ausschuss vorgelegt wird. Hierbei arbeitet die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte eng mit den internen Kontrollorganen, Compliance, Risikomanagement und Audit des eigenen Instituts zusammen.

Dem Finanz- und Anlageexperte obliegt die organisatorische Vorbereitung für die Einleitung komplexer Vertragsbeziehungen. Er stellt sicher, dass die Struktur der Vermögensanlage rechtlich den Erfordernissen des Kunden entspricht. In Zusammenarbeit mit Finanz- und Steuerexperten schlägt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte gegebenenfalls alternative Lösungen vor.

Für seine Arbeit benötigt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte ein hohes Mass an Sensibilität im Umgang mit Personen. Er verbringt die meiste Zeit mit seinen Kunden, um ihnen eine qualitativ hochwertige Dienstleistung zu erbringen. Seine Fähigkeit zum Zuhören und sein Einfühlungsvermögen versetzen ihn in die Lage, eine vertrauensvolle Beziehung mit seinen Kunden aufzubauen.

Kontext

Das von Privatkunden in der Schweiz, in Europa und weltweit gehaltene Vermögen dürfte in den kommenden Jahren insgesamt weiterwachsen. Die Schweiz wird auch in Zukunft ein bevorzugtes Ziel wohlhabender Anlegerinnen und Anleger sein, die ihre Investments diversifizieren wollen. Vor dem Hintergrund immer strengerer regulatorischer Anforderungen und Rahmenbedingungen geht dieses Wachstum mit einer zunehmenden Komplexität der Kundenbedürfnisse einher.

Der technologische Fortschritt stellt die Vermögensverwaltung vor eine grosse Herausforderung. Online-Plattformen ermöglichen eine qualitativ hochwertige Transaktionsabwicklung zu ausgesprochen niedrigen Kosten und bieten einen freien Zugang zu Informationen. Aus diesem Grund macht der persönliche Kontakt zu einem auf Vermögensverwaltung spezialisierten Experten einen wichtigen Mehrwertfaktor aus.

Andere Finanzplätze wie London, Singapur oder Hongkong haben bereits die für Privatkunden erforderliche Infrastruktur und die entsprechenden Ressourcen bereitgestellt. Angesichts der zunehmenden internationalen Konkurrenz und der Steuertransparenz ist somit ein immer höheres Mass an Professionalität und Organisation erforderlich.

Die Akquise von Neukunden stellt einen zentralen Aufgabenbereich des Finanz- und Anlageexperten dar. Neben Analyse- und Planungsfähigkeiten erfordert seine Tätigkeit die ständige Pflege des Kontakts zu Vermittlern und potenziellen Kunden. Hierbei sind die nationalen Rechtsvorschriften der Länder, in denen Kunden gewonnen werden sollen, zu beachten.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte muss organisiert und strukturiert arbeiten, um das mit der Akquisetätigkeit seiner Teams verbundene regulatorische Risiko auf ein Mindestmass zu beschränken.

Kunden anwerben und aufnehmen	Leistungskriterien Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit eidgenössischem Diplom (CIWM) ist in der Lage
<p>A1 Im Rahmen der Strategie des eigenen Instituts eine Geschäftsstrategie für einen bestimmten Markt oder ein bestimmtes Marktsegment entwickeln</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ziele zu formulieren, die von den Teams unter seiner Verantwortung im Rahmen der Strategie des eigenen Instituts umgesetzt werden. - Chancen, geschäftliche Risiken und grenzüberschreitende Bestimmungen im Zusammenhang mit dem Dienstleistungsangebot für Kunden zu analysieren und zu bewerten (Ausführung von Transaktionen, Anlageberatung und diskretionäre Vermögensverwaltung) - Vorschläge für die Erschliessung neuer Kundensegmente anhand der Ergebnisse von Analysen zu unterbreiten. - Handlungsvorgaben zu definieren, die von den Teams zur Erreichung der vorgegebenen Ziele umgesetzt werden.
<p>A2 Massnahmen zur Kundenakquise organisieren</p>	<ul style="list-style-type: none"> - einen Handlungsplan für die Kundenakquise durch die ihm unterstehenden Teams zu erstellen und umzusetzen. - zu eruieren, inwieweit unter Berücksichtigung grenzüberschreitender Bestimmungen und im Rahmen der Corporate Governance des Instituts ein Netzwerk aus Geschäftsvermittlern zur Gewinnung potenzieller Neukunden genutzt werden kann. - Indikatoren zur Überwachung der Akquisetätigkeit seiner Teams zu erarbeiten, zu entwickeln und zu analysieren. - sicherzustellen, dass grenzüberschreitende Bestimmungen, die im Rahmen der Beziehung zwischen dem Kunden und dem Vermögensberater je nach Wohnsitz des Kunden und Standort des Finanzintermediärs und des Verwahrers zu beachten sind, von den Teams eingehalten werden.
<p>A3 Informationen und Unterlagen über Kunden analysieren</p>	<ul style="list-style-type: none"> - zu prüfen, dass die Sorgfaltspflichten eines Finanzintermediärs bei der Aufnahme neuer Kunden (auch bei von Dritten vermittelten Kunden) beachtet werden. - die Einhaltung schweizerischer und europäischer Rechtsvorschriften bei der Klassifizierung von Kunden nach Status, Wohnsitz, Finanzwissen und Risikotoleranz sicherzustellen. - durch die Anwendung entsprechender Good-Governance-Grundsätze zu gewährleisten, dass Standards für die Legitimationsprüfung von Kunden (<i>Know Your Customer - KYC</i>) und grenzüberschreitende Aktivitäten systematisch angewandt werden. - zu überwachen, dass die Daten aller bestehenden und potenziellen Kunden (einschliesslich Daten über nicht bei dem Institut gehaltene Vermögenswerte und Informationen über die persönliche Situation des Kunden) regelmässig aktualisiert werden.

Kunden anwerben und aufnehmen	Leistungskriterien Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit eidgenössischem Diplom (CIWM) ist in der Lage
A4 Organisatorische Vorbereitung für die Einleitung komplexer Vertragsbeziehungen	<ul style="list-style-type: none"> - die wesentlichen Arten von Trusts sowie die Funktionen und Aufgaben der an dieser Rechtsstruktur beteiligten Akteure zu analysieren. - die Einrichtung eines Trusts im Rahmen der Vermögensplanung, zum Schutz des Vermögens des Treuhänders oder für wohltätige Zwecke zu empfehlen. - die für die Eröffnung eines Nachlasses und dessen Aufteilung unter den Erben geltenden (schweizerischen rechtlichen) Vorschriften anzuwenden. - zu erkennen, welche Experten für die Umsetzung komplexer Lösungen zu Rate gezogen werden sollten und diese entsprechend einzubeziehen.

B – Den eigenen Kunden Anlagelösungen vorschlagen

Beschreibung des Aufgabenbereiches

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte schlägt seinen Kunden komplexe Anlagelösungen vor, die den gesetzlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen Rechnung tragen.

Ausgehend von einer gezielten Analyse der steuerlichen Faktoren und der Ertrags- und Risikoquellen von der Branche als komplex angesehener Finanzinstrumente stellt er sicher, dass die betreffenden Instrumente den Anlagezielen und -beschränkungen, den Kenntnissen und der Risikotoleranz des Kunden entsprechen.

Dank einem hohen Mass an Sensibilität und der Fähigkeit zum aktiven Zuhören wendet die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte bei Gesprächen mit seinen Kunden anerkannte Methoden und Strategien der Verhaltensökonomik (*Behavioural Finance*) an. Auf diese Weise kann er unter Berücksichtigung der emotionalen Verzerrungen der Kunden ein individuelles Anlegerprofil erstellen. Das Ergebnis seiner Beurteilung und deren Auswirkungen auf die Gestaltung des Anlageportfolios teilt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte dem Kunden pädagogisch geschickt mit.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte setzt die Anlagepolitik in dem mit dem Kunden festgelegten Rahmen um. Dabei gibt er nachhaltigen und sozial verantwortlichen Investments den Vorzug, die er unter Einsatz geeigneter Verfahren aus dem Anlageuniversum auswählt. Er erläutert dem Kunden die Gründe für seine Entscheidungen. Die gewählte Strategie passt er bei Veränderungen der Vermögenslage bzw. der familiären oder beruflichen Situation des Kunden an.

Er überwacht und analysiert die Risiko- und Ertragsentwicklung der von ihm betreuten Portfolios mithilfe anerkannter Branchenindikatoren. Die hierbei gewonnenen Erkenntnisse erklärt er den Kunden in einer verständlichen Sprache.

Wenn die Risiken nicht oder nicht mehr zur Risikotoleranz des Kunden passen, spricht er Empfehlungen aus und setzt Anpassungen um, damit die vereinbarten Grundsätze eingehalten werden. Alternativ nimmt er eine Neubewertung des Kundenprofils mit einer Dokumentation der eingetretenen Veränderungen vor.

Er erläutert regelmässig die erzielten Ergebnisse und die Art und Weise ihres Zustandekommens, wobei er dem Wissensstand seines Kunden Rechnung trägt.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte hält sich ständig über neue Produkte auf dem Laufenden. Da zu solchen Neuerungen nicht immer Schulungen angeboten werden, muss er sich bisweilen selbst um entsprechende marktrelevante Informationen und den Zugang zu diesen Daten bemühen. Auf diese Weise ist er in der Lage, etwaige Fragen seiner Kunden zu einzelnen Produkten zu beantworten.

Kontext

Seit der Finanzkrise 2008 ist der Gesetzgeber bestrebt, Anleger besser zu schützen. Vor diesem Hintergrund hat sich die Arbeit des Finanz- und Anlageexperten massgeblich verändert, was regulatorische Anforderungen angeht. So sind heute in jeder Phase einer Kundenbeziehung bestimmte Formalitäten zu beachten. Zudem müssen die Profile aller Kunden in regelmässigen Abständen systematisch überprüft werden. Die Kenntnis der Risiken eines Portfolios und ihre Steuerung unter Berücksichtigung der Risikofähigkeit und -toleranz des Kunden stellen eine grundlegende Anforderung dar, die es bei jeder Kundenbeziehung zu beachten gilt.

Durch die Erweiterung des schweizerischen Strafgesetzbuches um den Tatbestand des qualifizierten Steuervergehens und den automatischen Informationsaustausch mit dem Wohnsitzland des Kunden hat das Thema Steuern in der Beziehung zu Kunden, die ihr Vermögen einem schweizerischen Finanzinstitut anvertrauen, eine grundlegend neue Bedeutung angenommen. Es stellt mittlerweile einen entscheidenden Faktor dar, wenn es um die Auswahl von Anlagen geht. So ist der steuerliche Wohnsitz eines Kunden ausschlaggebend dafür, welche Produkte angeboten werden. Dabei kommt es darauf an, Fehler zu vermeiden, die sich nachhaltig auf die Höhe der Steuerschuld des Anlegers auswirken können und die Performance des Investments möglicherweise schmälern. Wenngleich die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte kein Fachmann auf diesem Gebiet ist, muss er den Kunden beraten können und ihn gegebenenfalls an entsprechende Experten verweisen.

Zudem steht die Vermögensverwaltungsbranche unter dem Einfluss technologischer Neuerungen, die es möglich machen, Kunden immer komplexere Produkte anzubieten. Daher muss sich die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte ständig weiterbilden, um den Anforderungen seiner Kunden gerecht zu werden.

Den eigenen Kunden Anlagelösungen vorschlagen	Leistungskriterien: Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit eidgenössischem Diplom (CIWM) ist in der Lage
B1 Produkte empfehlen, die zum Risikoprofil des Kunden passen und den gesetzlichen Anforderungen entsprechen	<ul style="list-style-type: none"> - die Besteuerung von Derivaten, strukturierten Finanzprodukten und Anlagefonds je nach Wohnsitz des Kunden zu analysieren. - zu versteuernde Erträge aus Investments mithilfe der Berechnungsparameter der für den Wohnsitz des Kunden zuständigen Steuerbehörden zu ermitteln. - die Ertrags- und Risikoquellen eines komplexen Finanzprodukts (Derivat, strukturiertes Finanzprodukt oder Anlagefonds) zu analysieren und dem Kunden zu erläutern. - ein Investment so zu strukturieren, dass die Risiko- und Ertragsziele des Kunden erfüllt werden. - sich vor dem Hintergrund technologischer Neuerungen über neue Finanzinstrumente zu informieren, um den Kunden beraten zu können.
B2 Anlagebeschränkungen und Verzerrungen der Kunden bewerten	<ul style="list-style-type: none"> - Verfahren und Methoden zur Beurteilung der Anlagebeschränkungen und Verzerrungen der Kunden festzulegen und zu entscheiden, welche Daten in diesem Zusammenhang erhoben werden müssen. - den Kunden aufmerksam zuzuhören, um ihre kognitiven Verzerrungen zu verstehen, und diese bei der Beurteilung ihrer Bedürfnisse zu berücksichtigen. - den Beurteilungsprozess zu strukturieren. - die Daten zu verarbeiten und die erhaltenen Ergebnisse zu analysieren. - den Kunden über das Ergebnis der Analyse zu informieren.

Den eigenen Kunden Anlagelösungen vorschlagen	Leistungskriterien: Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit eidgenössischem Diplom (CIWM) ist in der Lage
B3 Die (<i>Asset Allocation</i>) an veränderte Beschränkungen und -Bedürfnisse der Kunden anpassen, um das Portfolio zu optimieren	<ul style="list-style-type: none"> - durch Anwendung der wichtigsten Konzepte der Finanzstatistik eine Analyse der finanziellen Vermögenswerte vorzunehmen. - das Konzept der Portfoliodiversifikation unter Betrachtung der Kennzahlen Mittelwert und Varianz umzusetzen. - dem Kunden zu erklären, wie sich seine Beschränkungen auf die Vermögensaufteilung seines Portfolios auswirken. - anhand aussagekräftiger Beispiele zu verdeutlichen, welche Bedeutung der Aspekt der Besteuerung für die Vermögensaufteilung und die Art der Vermögensanlage hat. - die gewählte Anlagepolitik innerhalb des festgelegten Rahmens mit den entsprechenden Instrumenten umzusetzen. - sicherzustellen, dass geltende Anlagebeschränkungen beachtet werden und das Gesamtrisiko der Risikoeinschätzung des Kunden entspricht.
B4 Strategien zur Absicherung von Portfoliorisiken der Kunden umsetzen	<ul style="list-style-type: none"> - die Risiken eines Anlageportfolios zu beurteilen. - komplexe Derivate zur Steuerung finanzieller Portfoliorisiken (Preisrisiko, Wechselkursrisiko, Zinsrisiko und Ausfallrisiko) einzusetzen oder dem Kunden den Einsatz solcher Instrumente zu empfehlen. - die Gewinn- und Verluststruktur komplexer strukturierter Finanzprodukte zu analysieren und dem Kunden zu erklären.
B5 Den Kunden nachhaltige und sozial verantwortliche Investments (ESG/SRI) empfehlen	<ul style="list-style-type: none"> - den Kunden die Grundlagen des Nachhaltigkeitskonzepts (<i>Environmental, Social, Governance - ESG</i>) zu erklären. - die Nachhaltigkeitsprinzipien bei der Vermögensanlage anzuwenden. - Strategien für ein sozial verantwortliches Investment (<i>Socially Responsible Investing - SRI</i>) zu analysieren. - den Ansatz und die Gründe für eine SRI-Strategie bei der Verwaltung eines Portfolios zu erklären.
B6 Die Wertentwicklung (<i>Performance</i>) und die Risiken der Kundenportfolios überwachen	<ul style="list-style-type: none"> - die Performance eines konsolidierten Kundenvermögens zu analysieren. - dem Kunden das Ergebnis der Portfolioverwaltung gemäss den für Performanceberichterstattung geltenden Standards zu präsentieren. - die Performance den wichtigsten Risiko- und Ertragsquellen des Kundenportfolios zuzuordnen.

C – Unternehmenskunden bei der Analyse der Finanzlage ihres Unternehmens unterstützen

Beschreibung des Aufgabenbereiches

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte betreut Unternehmenskunden in allen ihr Unternehmen betreffenden Finanzfragen.

Unter Anwendung branchenspezifischer Modelle und Kennzahlen analysiert die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte für seinen Kunden die wichtigsten Faktoren, die in seinem wirtschaftlichen Umfeld für die Wertschöpfung des Unternehmens von Bedeutung sind und erstattet dem Kunden Bericht darüber. Anhand von Finanzkennzahlen kann die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte zudem die finanziellen und steuerlichen Auswirkungen der Kapitalstruktur beurteilen und gegebenenfalls entsprechende Anpassungen empfehlen.

Auf Wunsch unterstützt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte den Kunden mit seinem kritischen Urteil bei der Bewertung der Corporate Governance des Unternehmens. Er unterbreitet Vorschläge, die auf die Grösse und die Aktivitäten des Unternehmens zugeschnitten sind und den Best Practices in diesem Bereich entsprechen.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte analysiert die Kapitalflüsse im Rahmen von Investitionsprojekten, um die zu erwartende Rentabilität abschätzen zu können und dem Kunden Finanzierungslösungen vorzuschlagen.

Zur Verbesserung der Unternehmensperformance schlägt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte wirtschaftliche Prognosemodelle vor. Dabei erklärt er, wie sich das jeweilige Szenario auf die Finanzkennzahlen auswirken kann.

Schliesslich stellt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte die Zusammenarbeit mit internen und externen Expertengruppen sicher. Deren Aufgabe besteht darin, komplexe Lösungen vorzuschlagen und umzusetzen, die den speziellen Erfordernissen eines Unternehmenskunden Rechnung tragen.

Kontext

Zahlreiche Vermögensverwaltungskunden sind gleichzeitig auch Unternehmer, die den fachlichen Rat von Anlageexperten in Anspruch nehmen möchten. So kann der Kunde beispielsweise an der Spitze eines Unternehmens stehen, das er geerbt oder selbst gegründet hat. Unter Umständen befindet sich dieses Unternehmen gegenwärtig in einem Übernahme-, Verschmelzungs-, Verkaufs- oder Übertragungsprozess. Daher muss die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte über die erforderlichen Kompetenzen verfügen, um solche Kunden unter Hinzuziehung entsprechender Experten in jeder gegebenen Situation beraten zu können.

Gegenstand dieser Beratung können etwa die Bewertung von Investitionsprojekten, eine Analyse der Corporate Governance, eine Beurteilung der Unternehmensperformance oder die Auswahl branchenspezifischer Prognosemodelle sein. Möglicherweise werden auch Antworten auf rechtliche und steuerliche Fragen benötigt, die eine Unterstützung durch anerkannte Experten erforderlich machen.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte begleitet seine Kunden in den verschiedenen Lebensphasen ihres Unternehmens. Auf diese Weise gelingt es ihm, den Kunden an sich zu binden, um Dienstleistungen der Vermögensverwaltung anzubieten und seine Einnahmequellen zu diversifizieren.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte verfügt über spezielle Kenntnisse in allen Bereichen des Private Banking, sodass er seinen Kunden ihren Bedürfnissen entsprechende Experten empfehlen kann.

Unternehmenskunden bei der Analyse der Finanzlage ihres Unternehmens unterstützen	Leistungskriterien: Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit eidgenössischem Diplom (CIWM) ist in der Lage
C1 Kunden bei Investitionsprojekten ihres Unternehmens begleiten	<ul style="list-style-type: none"> - die Kapitalflüsse im Rahmen eines Investitionsprojekts zu analysieren. - dem Kunden ein Modell für die Bewertung von Investitionsprojekten wie etwa den internen Zinssatz oder das Payback-Prinzip zu empfehlen. - die zu erwartende Rentabilität einer Investition zu analysieren und zu bewerten. - dem Kunden Lösungen für die Finanzierung von Projekten seines Unternehmens vorzuschlagen.
C2 Die Corporate Governance des Unternehmens des Kunden bewerten	<ul style="list-style-type: none"> - die Vorteile und Nachteile der Corporate Governance des Kunden mithilfe der wichtigsten Corporate-Governance-Modelle zu analysieren und zu beurteilen. - die Funktion der einzelnen Corporate-Governance-Akteure zu bestimmen und zu bewerten. - dem Kunden ein auf sein Unternehmen zugeschnittenes Corporate-Governance-Modell zu empfehlen.
C3 Die Performance des Unternehmens des Kunden bewerten	<ul style="list-style-type: none"> - die finanziellen und steuerlichen Auswirkungen der Kapitalstruktur des Unternehmens zu beurteilen. - dem Kunden Kennzahlen zur Messung der Rentabilität und der finanziellen Risiken seines Unternehmens vorzuschlagen. - zu messen, wie sich Zins- oder Wechselkursänderungen oder Änderungen anderer ergebnisrelevanter Faktoren auf das Ergebnis des Unternehmens auswirken könnten. - Anzeichen für eine bevorstehende Verschlechterung der Unternehmensgrundlagen zu erkennen.
C4 Den Kunden für ihre jeweilige Branche geeignete wirtschaftliche Prognosemodelle vorschlagen	<ul style="list-style-type: none"> - Variablen zu interpretieren, die einen Einfluss auf wirtschaftliche Prognosen haben. - dem Kunden Kennzahlen zur Messung der Performance seines Unternehmens im Vergleich zu anderen Unternehmen der Branche vorzuschlagen. - dem Kunden zu erklären, wie er auf der Grundlage von Wertschöpfungsvektoren Prognosen erstellen kann.
C5 Die Verbindung zu einem Netzwerk mit internen und externen Experten sicherstellen	<ul style="list-style-type: none"> - ein für die speziellen Erfordernisse der Kunden erforderliches Expertennetzwerk zu definieren und aufzubauen. - die Zusammenarbeit mit den Experten zu organisieren. - die Umsetzung von Lösungen zu überwachen.

D – Die Vermögenssituation des Kunden optimieren

Beschreibung des Aufgabenbereiches

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte berät seine Kunden in allen vermögensbezogenen Fragen. Er empfiehlt ihnen eine Vermögensorganisation, die optimal auf ihre Erfordernisse und Ziele zugeschnitten ist. Hierzu benötigt er spezielle Kenntnisse in den Bereichen Finanzen, Wirtschaft, Finanzplanung, Recht und Steuern.

Mit einem umfangreichen Wissen über die persönliche, steuerliche und berufliche Situation seiner Kunden erstellt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte eine individuelle Vermögensbilanz. Dabei verschafft er sich einen Überblick über die vorhandenen Vermögenswerte und bestehenden Verbindlichkeiten, sowie über das Lebensversicherungsportfolio und die berufliche Altersvorsorge der Kunden. Zudem simuliert er verschiedene Ertrags- und Aufwandszenarien, um die Höhe des Vermögens zu ermitteln, das im Laufe der Jahre gebildet werden kann.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte analysiert das Immobilienvermögen und untersucht die verschiedenen Formen der Immobilienanlage und die diesen zugrundeliegenden Arten der Finanzierung. Er eruiert, welche direkten und indirekten Anlagemöglichkeiten zur Verfügung stehen, und wie hoch die Immobilienschulden sind.

Darüber hinaus unterstützt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte seine Kunden bei der Ruhestandsplanung und der Regelung der Vermögensübertragung. Er berechnet, welchen Kapitalbetrag der Kunde im Alter benötigen wird, um seinen Konsumbedarf zu finanzieren. Dabei überprüft er, dass die Hauptrisiken der Anlagestrategie kongruent zum Konsumbedarf sind.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte begleitet seine Kunden bei der Unternehmensnachfolge, beim Verkauf ihres Unternehmens oder bei gemeinnützigen Projekten. Gemeinsam mit dem Kunden organisiert er alle administrativen Formalitäten, indem er den Kontakt zu den entsprechenden Experten herstellt.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte kann komplexe Sachverhalte verständlich vermitteln und dem Kunden erklären, wie sich die Strukturierung seines Vermögens in der Kapitalbildungsphase, im Ruhestand und bei der Vermögensübertragung auswirkt.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte verfügt über eine ausgeprägte Organisations- und Planungskompetenz. Er entwickelt geeignete Ansätze, um die Entwicklung der finanziellen und beruflichen Situation und der Vermögenslage seiner Kunden stets im Blick zu haben.

Kontext

Eine eingehende Analyse der Vermögens- und Schuldenlage, der beruflichen und steuerlichen Situation und der zukünftigen Bedürfnisse des Kunden unter gewöhnlichen Umständen und bei Lebensphasenveränderungen ist von grundlegender Bedeutung, um eine individuelle ‚Vermögensdiagnose‘ für den Kunden zu erstellen. Ausgehend von dieser Diagnose kann die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte beurteilen, ob die Wünsche des Kunden mit der Art und Weise, wie sein Vermögen strukturiert und organisiert ist, in Einklang stehen.

Im weiteren Verlauf besteht die Aufgabe des Finanz- und Anlageexperten darin, massgeschneiderte rechtliche, steuerliche und finanzielle Lösungen vorzuschlagen, mit deren Hilfe der Kunde in der Lage ist, seine Konsumbedürfnisse in allen Lebensphasen optimal zu decken und sein Vermögen zu übertragen.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte muss die Beziehung zu seinen Kunden so gestalten, dass er präzise Informationen über das gesamte Vermögen und nicht nur über die bei dem Institut gehaltenen Einlagen erhält. Auf diese Weise hat er die Möglichkeit, sich an Spezialisten zu wenden, um bei der Vermögensorganisation individuelle finanzielle, rechtliche oder steuerliche Erfordernisse zu berücksichtigen.

Die Vermögensorganisation erfordert ein hohes Mass an Sorgfalt, denn es sind zahlreiche Parameter zu beachten, vom Verlauf der Lebensphasen der Kunden bis hin zu steuerlichen und rechtlichen Veränderungen. Eine Fehleinschätzung kann für den Kunden schwerwiegende Folgen haben und dazu führen, dass seine Wünsche bei der Übertragung seines Vermögens nicht erfüllt werden.

Um stets hochwertige Dienstleistungen anbieten zu können, behält die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte die Situation seiner Kunden daher ständig im Blick. Das Vertrauen eines Kunden in seinen Vermögensverwalter stellt für dessen Arbeit eine unabdingbare Voraussetzung dar.

Die Vermögenssituation des Kunden optimieren	Leistungskriterien: Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit eidgenössischem Diplom (CIWM) ist in der Lage
<p>D1 Eine Vermögensbilanzen der Kunden erstellen</p>	<ul style="list-style-type: none"> - das Arbeitseinkommen und die Kapitalerträge der Kunden sowie die anfallenden Kosten für das gesamte Berufsleben zu bestimmen. - die wichtigsten Posten (Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) der Vermögenssituation des Kunden zu analysieren. - die Vor- und Nachteile der Vermögenssituation des Kunden zu beurteilen. - im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten Instrumente zur Beobachtung des gesamten Kundenvermögens (Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) zu entwickeln. - sicherzustellen, dass jeder Kunde mindestens zwei Senior Private Banker kennt, um eine ständige, lückenlose Betreuung zu gewährleisten.
<p>D2 Das Immobilienvermögen der Kunden analysieren</p>	<ul style="list-style-type: none"> - den Wert der vorhandenen Immobilien nach verschiedenen Methoden zu berechnen und die erworbenen Daten miteinander abzugleichen. - den Kunden die Unterschiede zwischen den verschiedenen Immobilienindizes zu erklären. - den optimalen Verschuldungsgrad unter Berücksichtigung des finanziellen Umfeldes und der Situation des Kunden zu bestimmen. - zu bestimmen, welche Art von Hypothekendarlehen für den Kunden am besten geeignet ist. - den Hypothekenmarkt unter dem Aspekt der Vermögensanlage zu analysieren.

Die Vermögenssituation des Kunden optimieren	Leistungskriterien: Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit eidgenössischem Diplom (CIWM) ist in der Lage
D3 Kunden bei der Ruhestandsplanung und der Übertragung ihres Vermögens unterstützen	<ul style="list-style-type: none"> - den Konsum des Kunden im Ruhestand unter Zugrundelegung verschiedener Szenarien abzuschätzen. - zu berechnen, welchen Kapitalbetrag der Kunde im Alter zur Finanzierung seines Konsumbedarfs benötigen wird. - eine geschätzte Vermögensbilanz des Kunden für den Fall der Unternehmensnachfolge oder den Scheidungsfall zu erstellen. - sicherzustellen, dass die Hauptrisiken der Anlagestrategie mit den Bedürfnissen des Kunden im Einklang stehen (Asset-Liability Management - ALM des Kunden). - den Kunden bei Erreichen des Ruhestandes bei der Verwendung seines Guthabens aus der beruflichen Altersvorsorge (Kapitalbezug, Rente oder beides) zu beraten und dabei die Lebenserwartung, die Kapitalerträge, den Umwandlungssatz und den Steuersatz zu berücksichtigen. - eine geeignete rechtliche Struktur für die Vermögensanlage unter Berücksichtigung der Vermögenssituation und der Bedürfnisse der Kunden zu empfehlen.
D4 Kunden bei der Nachfolgeregelung, beim Verkauf ihres Unternehmens und bei gemeinnützigen Projekten begleiten	<ul style="list-style-type: none"> - die einzelnen Phasen des Vermögensaufbaus im Zusammenhang mit den Lebensphasenveränderungen der Kunden zu definieren. - im Falle der Unternehmensnachfolge oder im Scheidungsfall eine grobe Vermögensbilanz des Kunden zu erstellen. - gemeinsam mit dem Kunden die Erledigung administrativer Formalitäten zu organisieren. - im Falle eines Unternehmensverkaufs Lösungen für eine Wiederanlage vorzuschlagen.

E – Wealth Management-Teams leiten

Beschreibung des Aufgabenbereiches

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte leitet eines oder mehrere Wealth-Management-Teams. Im Rahmen des ihm zugeteilten Budgets stellt er dabei sicher, dass die Teams vollständig besetzt und gut geschult sind.

Dabei unterstützt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte die Mitarbeitenden bei der Entwicklung beruflicher Kompetenzen und organisiert deren Aus- und Weiterbildung, damit sie in der Lage sind, Kunden zu gewinnen und zu binden.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte erstellt persönliche berufliche Weiterbildungsprogramme für alle Mitarbeitenden, um ihnen die Bewältigung der täglichen Aufgaben zu erleichtern und ihren naturgegebenen Widerstand gegen Veränderungen abzubauen.

Zudem stellt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte sicher, dass die ihm unterstellten Wealth Manager jederzeit über ausreichende Ressourcen verfügen, um ihre Aufgaben im Rahmen der Akquise und Bindung von Kunden zu erfüllen. Hierzu bietet die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte seine Hilfe an, wann immer dies möglich oder erforderlich ist.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte informiert seine Vorgesetzten regelmässig über die laufende Geschäftsentwicklung und weist auf etwaige rechtliche Risiken oder Compliance-Risiken hin.

Schlussendlich nimmt die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte in regelmässigen Abständen eine Beurteilung der ihm unterstellten Mitarbeitenden vor und setzt erreichbare Ziele, die auf die Vermeidung von Interessenkonflikten ausgerichtet sind und die Qualität der angebotenen Dienstleistungen in den Mittelpunkt stellen. Zudem organisiert er die Governance-Struktur innerhalb seiner Teams, um eine einheitliche Zusammenarbeit mit dem gesamten Institut sicherzustellen. Über die Ergebnisse der Arbeit seiner Teams erstattet er seinen Vorgesetzten Bericht.

Kontext

Die Leitung eines Teams aus privaten Vermögensverwaltern birgt Risiken für das Institut, in dessen Diensten die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte steht. Governance-Versäumnisse oder Compliance-Fehler können einen erheblichen Image- und Finanzschaden zur Folge haben. Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte muss als Führungskraft über das Rüstzeug verfügen, um in einem komplexen Umfeld, dessen gesetzliche und steuerrechtliche Gegebenheiten sich ständig verändern, Kundenakquise-Teams zu leiten.

Die ständige Veränderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen macht eine aufmerksame Überwachung der Arbeit jedes einzelnen Mitarbeitenden erforderlich. Die Organisation dieser Kontrollaufgaben obliegt dem Finanz- und Anlageexperten. Daher stellt er den ihm unterstellten Mitarbeitenden die Ressourcen zur Verfügung, die sie benötigen, um ihre Zielvorgaben zu erreichen.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte trägt dafür Sorge dafür, dass die ihm unterstellten Mitarbeitenden über die für ihre Aufgaben erforderlichen Kenntnisse verfügen. Gegebenenfalls begleitet die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte die Mitarbeitenden bei entsprechenden Schulungsmassnahmen.

Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte setzt ehrgeizige Zielvorgaben, die für die Mitarbeitenden erreichbar sind. Die Ziele wählt er sorgfältig aus, um die Interessen der Kunden zu wahren und eine hochwertige Dienstleistungsqualität zu gewährleisten. Hierzu muss er in der Lage sein, vorhandene Ressourcen angemessen einzusetzen, ihm obliegende Aufgaben zu delegieren und zu überwachen, seinen Gesprächspartnern aufmerksam zuzuhören und Konflikte zu lösen.

Wealth Management-Teams leiten	Leistungskriterien: Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit eidgenössischem Diplom (CIWM) ist in der Lage
E1 Die erforderlichen personellen Kapazitäten steuern, um die Zielvorgaben für die Privatkunden-Akquise und -Bindung im Rahmen eines Portfolios zu erreichen	<ul style="list-style-type: none"> - den Personalbedarf systematisch zu analysieren. - die Mitarbeitenden der ihm unterstellten Teams gemeinsam mit der Personalabteilung auszuwählen. - die Einarbeitung neuer Mitarbeitender zu begleiten. - mögliche Konflikte zu managen und schwierige Situationen zu lösen. - die Personalkosten der Teams zu überwachen.
E2 Die berufliche Entwicklung der Mitarbeitenden fördern	<ul style="list-style-type: none"> - den Schulungsbedarf der ihm unterstellten Mitarbeitenden zu ermitteln, um die berufliche Weiterentwicklung innerhalb des Instituts zu planen. - in regelmässigen Abständen Gespräche mit allen Mitarbeitenden auf der Grundlage eines festgeschriebenen Protokolls anzusetzen und durchzuführen. - die Aus- und Weiterbildung der ihm unterstellten Mitarbeitenden zu koordinieren. - klare, erreichbare und zeitlich definierte Ziele vorzugeben. - die ihm unterstellten Mitarbeitern in die Entwicklung der laufenden Geschäfte einzubeziehen.
E3 Widerstände gegen Veränderungen abbauen	<ul style="list-style-type: none"> - Mitarbeitende bei Veränderungen zu begleiten, eigene Vorbehalte gegenüber Neuerungen durch eine entsprechende Vorbereitung abzubauen und seine Position als Führungskraft zu stärken. - Informationsveranstaltungen zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens vorzubereiten und zu leiten, sofern diese vorgesehen sind
E4 Den Teamzusammenhalt innerhalb der Teams stärken	<ul style="list-style-type: none"> - die Mission und die gemeinsamen Werte im Rahmen der strategischen Ausrichtung des Unternehmens zu vermitteln und zu erläutern. - ein gutes Verhältnis zwischen allen Teammitgliedern sicherzustellen. - Anzeichen für teaminterne Konflikte zu erkennen und Unstimmigkeiten zwischen den Mitarbeitenden zu klären. - Konflikte zwischen ihm unterstehenden Teams oder innerhalb ein und desselben Teams durch den Abbau von Spannungen und Gespräche mit allen Beteiligten beizulegen.
E5 Die Teams für regulatorische Risiken und Compliance-Risiken im Zusammenhang mit ihren Tätigkeiten sensibilisieren	<ul style="list-style-type: none"> - geeignete Massnahmen zu ergreifen, um sicherzustellen, dass geltende regulatorische und gesetzliche Bestimmungen und die Anforderungen des Verhaltenskodex beachtet werden. - die Mitarbeitenden über die Relevanz geltender Bestimmungen aufzuklären. - jegliche Fehler zu dokumentieren, um entsprechende Korrekturmassnahmen ergreifen zu können. - seine Vorgesetzten über auftretende regulatorische Probleme zu informieren. - sicherzustellen, dass das Kundenmanagementsystem (Client Management System - CMS) und das Portfoliomanagementsystem (Portfolio Management System - PMS) alle Informationen über die Kunden des Unternehmens enthalten.

Wealth Management-Teams leiten	Leistungskriterien: Die / der Finanz- und Anlageexpertin / experte mit eidgenössischem Diplom (CIWM) ist in der Lage
E6 Überwachen, dass alle Teams die Ethikprinzipien und berufsethischen Grundsätze des Unternehmens und seine Richtlinien für eine nachhaltige Entwicklung beachten	<ul style="list-style-type: none"> - die Werte des Unternehmens zu verinnerlichen und sich tadellos zu verhalten. - Anreize dafür zu schaffen, dass die Mitarbeitenden ein aktives Bewusstsein für Abfallvermeidung und Klimaschutz entwickeln. - sicherzustellen, dass Korrekturmassnahmen zur Behebung festgestellter Mängel richtig umgesetzt werden. - gewährleisten, dass die Ethikcharta des Unternehmens allen Mitarbeitenden bekannt ist.