



CHANCEN

WEITERBILDUNG UND LAUFBAHN

BANKEN UND VERSICHERUNGEN

Sind Versicherungen Ihre Berufung? Bilden Sie sich aus oder weiter!

Mit dem VBV finden Sie das richtige Angebot auf Ihrer Stufe –
mit eidgenössischem Titel oder Branchenabschluss.

vbv.ch/chancen

Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft
Association pour la formation professionnelle en assurance
Associazione per la formazione professionale nell'assicurazione

www.vbv.ch/chancen

VBV
AFA



**Monika Göggel, Informations-
spezialistin und Redaktorin
Berufs-, Studien- und Laufbahn-
beratung, text-bar gmbh,
Münchenbuchsee**



**Brigitte Schneiter-von Bergen,
Informationsspezialistin und
Redaktorin Berufs-, Studien- und
Laufbahnberatung, text-bar
gmbh, Münchenbuchsee,**

verantwortliche Fachredaktorin-
nen für dieses Chancenheft

Liebe Leserin, lieber Leser

«Crowd Intelligence» ist einer der vielen Begriffe, die gemäss Marianne Wildi, CEO der Hypothekbank Lenzburg und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Bankiervereinigung, zum neuen beruflichen Sprachgebrauch gehören – auch bei den nach wie vor bedeutenden und wichtigen Schweizer Wirtschaftszweigen Banken und Versicherungen.

Um Kundinnen und Kunden heute und zukünftig auch bei komplexen Fragestellungen zu beraten und attraktive Angebote zur Verfügung zu stellen, brauchen beide Branchen qualifizierte Mitarbeitende. Gefragt sind kreative, flexible und sozial kompetente Menschen, die gemeinsam nach Innovationen, nach neuen Trends und nach optimierten Prozessen suchen. Berufsleute, die einerseits über eine solide fachliche Ausbildung verfügen, und andererseits bereit sind, sich auf Neues einzulassen und ihre Kompetenzen immer wieder neuen Anforderungen anzupassen – on the Job oder in einem der zahlreichen Lehrgänge.

Das vorliegende Heft vermittelt einen Überblick über die Branchen allgemein und über die Aus- und Weiterbildungen im Bereich der höheren Berufsbildung. Zwölf Fachleute geben Einblick in ihren Berufsalltag und zeigen damit die Vielfalt der möglichen Funktionen. Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und, wenn gewünscht, den Mut, sich auf Neues einzulassen.

Dank

Wir danken allen beteiligten Personen und Firmen herzlich für ihre Mitarbeit.
Dieses Heft wird unterstützt vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI.

Die Heftreihe **«Chancen: Weiterbildung und Laufbahn»** präsentiert branchenspezifische Angebote im Bereich der höheren Berufsbildung: Kurse, Lehrgänge, Berufsprüfungen, höhere Fachprüfungen, höhere Fachschulen. Auch die Angebote der Hochschulen werden kurz vorgestellt, aber nicht vertieft. Die Reihe besteht aus insgesamt 32 Titeln, welche im Vier-Jahres-Rhythmus aktualisiert werden. Das gesamte Editionsprogramm finden Sie auf Seite 49.

Ausführliche Informationen zu allen Studien an Fachhochschulen, Universitäten, ETH und Pädagogischen Hochschulen vermittelt die zweite Heftreihe des SDBB **«Perspektiven: Studienrichtungen und Tätigkeitsfelder»**.



Die Reihe besteht aus insgesamt 48 Titeln, welche ebenfalls im Vier-Jahres-Rhythmus aktualisiert werden.

Alle diese Medien können unter **www.shop.sdbb.ch** online bestellt oder bei den Berufsinformationszentren BIZ der Kantone ausgeliehen werden.

Weitere Informationen zu den Heftreihen finden sich auf **www.chancen.sdbb.ch** und **www.perspektiven.sdbb.ch**.

BRANCHENPULS

7

Interview

«Die Bankenbranche befindet sich in einem erfrischenden Transformationsprozess»

Interview mit Marianne Wildi, CEO der Hypothekbank Lenzburg AG und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Bankiervereinigung 8

Allgemeine Infos zur Branche 10

Interview

«Die Versicherungsidee wird neu interpretiert»

Interview mit Francesco Calarco, Leiter Höhere Berufsbildung beim Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft VBV in Bern 12

Allgemeine Infos zur Branche 14

AUS- UND WEITERBILDUNG

16

Einstieg in die Branche	16
Fachausbildungen und Kurse	18
Berufsprüfungen (BP)	19
Höhere Fachprüfungen (HFP)	20
Höhere Fachschulen HF	21
Fachhochschulen FH, Uni/ETH	22

BANKEN

25

Bildungswege nach der beruflichen Grundbildung 26

Laufbahnbeispiele – Porträts von Berufsleuten

Sabine Meier Bühler, Finanzplanerin (BP)	27
Nicole Henning, Finanzplanerin (BP), Dipl. Finanzplanungsexpertin NDS HF	28
Benjamin Klingenstein, Finanz- und Anlageexperte (HFP), Vermögensberater (BP)	29

39

Eliane Herger, Sachbearbeiterin Berufsbeistandschaft, Kantonale Verwaltung Uri: «Mit der Ausbildung habe ich das Wissen und den Leistungsnachweis, der vielseitige berufliche Möglichkeiten bietet. Als Sachbearbeiterin Sozialversicherungen könnte ich auch in grösseren Personalabteilungen oder direkt in der Sozialversicherung Arbeit finden.»



Ariella Schärer, Finanz- und Anlageberaterin (HFP)	30
Tiziana Giordano, Bankwirtschafterin HF	31
Jan Elmer, Betriebsökonom FH, Finanzanalytiker und Vermögensverwalter (HFP)	32
Weiterbildungen und Berufsfunktionen	33

VERSICHERUNGEN 37

Bildungswege nach der beruflichen Grundbildung	38
Laufbahnbeispiele – Porträts von Berufsleuten	
Eliane Herger, Sachbearbeiterin Sozialversicherungen edupool.ch	39
Daniel Kandlbauer, Betriebswirtschafter HF, Versicherungsvermittler	40
Gian-Luca Meloni, Krankenversicherungs-Fachmann (BP)	41
Silvia Häni, Sozialversicherungsfachfrau (BP)	42
Ivan Ivankovic, Versicherungsfachmann (BP)	43
Tiziana Schneider, Versicherungswirtschafterin HF	44
Weiterbildungen und Berufsfunktionen	45

SERVICE 48

Adressen, Tipps und weitere Informationen	48
Impressum	48
Bestellinformationen	48
Editionsprogramm	49
Index	50

41

Gian-Luca Meloni, IT-Koordination und Controlling, Agrisano Krankenkasse AG: «Die Ansprüche an unsere Systeme und die Qualität des Controllings sind sehr hoch. Ich kann aber aktiv Einfluss nehmen, um die bestehenden Standards zu wahren oder weiterzuentwickeln.»



44

Tiziana Schneider, Underwriting Kranken-/Unfall, Allianz Suisse Versicherungsgesellschaft AG: «Im Studium konnte ich mir ein fundiertes Wissen aneignen und lernte die komplette Wertschöpfungskette der Versicherungswirtschaft verstehen.»



Dieses Heft wurde in enger Zusammenarbeit mit der Redaktion von berufsberatung.ch erarbeitet. Auf dem offiziellen Portal der schweizerischen Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung www.berufsberatung.ch stehen **ergänzende und aktuelle Informationen** bereit:



Berufe

Informationen über alle Berufe der Grundbildung, Berufe der höheren Berufsbildung und Berufsmöglichkeiten nach einem Hochschulstudium. Bilder und Filme geben Einblick in die Arbeitswelt eines Berufs. Die wichtigsten beruflichen Funktionen im Schweizer Arbeitsmarkt werden kurz beschrieben.

Aus- und Weiterbildungen

Freie Lehrstellen der Schweiz und rund 25 000 Aus- und Weiterbildungen sowie weitere wichtige Informationen für alle Bildungsstufen und Altersklassen (inkl. Tipps zur Finanzierung von Aus- und Weiterbildungen).

Das interaktive Bildungsschema zeigt die Bildungslandschaft und übliche Aus- und Weiterbildungswege.

Arbeit und Beschäftigung

Einstiegsmöglichkeiten in den Arbeitsmarkt, Tipps zu Laufbahnplanung, Stellensuche, Bewerbung und Vorstellungsgespräch. Informationen zu Arbeit und Ausbildung im Ausland.

Adressen und Informationsstellen

Links zu Berufs-, Studien- und Laufbahnberatungsstellen, Stipendienstellen, Ausbildungsstätten, Weiterbildungsinstitutionen, Schulen und Hochschulen.



FUTURE
START

Studiengänge in Banking - machen Sie sich fit für Banking im digitalen Zeitalter

Ihre Zukunft beginnt jetzt!

- Für Berufstätige, die weiterkommen wollen
- Kompromisslose Praxisorientierung bei allen Kursen
- Weiterbildung gemäss individuellen Bedürfnissen
- Ganzheitliche Kompetenzorientierung
- Spezialisieren Sie sich in folgenden Themen im Banking-Bereich:
Geschäftsmodelle & Management, Marketing & Produktmanagement,
Beratung und Vertrieb, Banking Operations, Privatkundengeschäft,
Firmenkundengeschäft, Digital Banking, Grundlagen des Bankgeschäfts,
Grundlagen des Bankmanagements

Lassen Sie sich persönlich beraten.

Tel. 044 200 19 93

www.kalaidos-fh.ch/sif

sif@kalaidos-fh.ch



Eidgenössisch akkreditierte
Fachhochschule



Kalaidos
Fachhochschule
Schweiz

Die Hochschule für Berufstätige.

BRANCHENPULS AUS- UND WEITERBILDUNG



«Die Bankenbranche befindet sich in einem erfrischenden Transformationsprozess»

Welche Auswirkungen haben die aktuellen Entwicklungen auf die Banken und deren Arbeitsumfeld? Ein Gespräch mit Marianne Wildi, CEO der Hypothekarbank Lenzburg AG und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Bankiervereinigung.

Die Banken schaffen es immer wieder in die Schlagzeilen: Zentralisierung, Personalabbau, virtuelle Schalter, Kryptowährungen und Block-Chain-Modelle. Marianne Wildi, was spricht heute dafür, in die Bankenwelt einzusteigen resp. sich im Finanzbereich weiterzubilden?

Die Branche steht vor spannenden Herausforderungen, die, abhängig vom Geschäftsmodell einer Bank, unterschiedlich ausfallen können. Die Digitalisierung hat den Finanzbereich erreicht, und nun gilt es, die Banken fit für die Zukunft zu machen, insbesondere im traditionellen Retail Banking wird sich die Welt verändern. Das heisst: Wer sich für Digitalisierung, Change Management, Informatik und den Bau von Systemarchitektur, Roboter (z.B. Chat- oder Voicebots), aber auch für den digitalen Betrieb und die Orchestrierung hybrider (digitaler und persönlicher) User Journeys interessiert, findet bei uns faszinierende Tätigkeitsfelder. Auch im Bereich der Blockchain- oder der sogenannten Distributed-Ledger-Technologien kön-

nen noch in sehr vielen Anwendungsbereichen neue Produkte entwickelt werden. Die neuen Technologien fordern sogar in vermeintlich staubtrockenen Materien wie Compliance und Regulation eine neue innovative Herangehensweise, weil man mit alten Denkmustern zum Teil nicht weiterkommt. Das Prinzip der Schriftlichkeit zum Beispiel, wichtig im Vertragsrecht der Bankbranche, bedarf dringend einer Erweiterung für eine zunehmend digital operierende Kundschaft. RegTech-Spezialisten sind gefragt. Aber auch hoch qualifizierte und empathische Kundenberaterinnen und -berater werden weiterhin gebraucht.

Welches sind derzeit die zentralen Herausforderungen der Schweizer Banken?

Betriebswirtschaftlich ist es einerseits die Kombination aus sinkenden Margen und dem Investitionsstau für technologische Projekte und andererseits die Herausforderung, neue Prozesse zu gestalten, welche digitale und persönliche Prozesse optimal verbinden. Überspitzt gesagt: Banken verdienen weniger, müssen aber mehr in die Zukunft investieren. Vielleicht auch aus diesem Grund sind heute kollaborative und firmenübergreifende Ökosysteme hoch im Kurs. Wir selbst sind etwa Gründungsmitglied beim Open-

BankingProject.ch, einem Projekt, das, wie der Namen sagt, die Open-Banking-Kultur in der Schweiz voranbringen will. Natürlich sind auch hier wieder in erster Linie technologieaffine Berufe und IT-Professionals gefragt, die neue Programmier-Standards im Bereich des Schnittstellenmanagements von Banksystemen mit Angeboten von Dritt-

«Wichtig ist die Freude am Lernen sowie persönliches Engagement»

anbietern verstehen und im Markt etablieren können. Dazu braucht es aber auch eine offene Denkweise, denn in diesem Projekt arbeiten Kernbankensystemanbieter wie Avaloq, Finnova und Finstar erstmals zusammen. Das gab es in dieser Form in der Schweiz noch nie. Wir müssen zusammen neue Wege beschreiten, um Lösungen auf die Herausforderungen gemeinsam zu finden. Das ist eine ganz neue Kultur, die ich extrem spannend finde, weil man nicht einfach nach dem Schema F funktionieren kann.

Wie verändern die aktuellen Entwicklungen das Arbeitsumfeld der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von Banken?

Das kann man noch nicht abschliessend sagen. Aber man braucht heute unbedingt



Agilität, Neugierde und die Bereitschaft, alte Muster abzulegen, um sich auf neues, noch nicht klar definiertes Terrain begeben zu können. Mit allem, was das mit sich bringt. Das erfordert zum Beispiel auch sprachliches Talent. So musste ich mir in den vergangenen Jahren ein ganzes Arsenal an neuen Vokabeln verinnerlichen: PropTech, Smart Living, Crowd Intelligence, Cold und Hot Wallet, Tokenisierung oder Security Token Offering – die Neologismen fliegen einem heutzutage nur so um die Ohren. Da muss man manchmal auch Übersetzungshilfe leisten, gerade auch bei älteren Menschen, die bei unserer Bank ein wichtiges Kundensegment darstellen. Kommunikation war schon immer wichtig und wird es sicher auch in Zukunft bleiben.

Nicht so schnell verändern wird sich hingegen genau dieses Bedürfnis des Menschen, Lösungen für komplexe Sachverhalte im persönlichen Gespräch mit einem anderen Menschen zu finden. Etwa, wenn es um die richtige Form der Altersvorsorge geht oder um die richtige Anlagestrategie, die auf die individuelle Risikosituation eines Kunden abgestimmt ist. Vielleicht werden wir in Zukunft mit künstlicher Intelligenz auch solche komplexen Gebiete besser und schneller handhaben können. Heute ist das noch nicht der Fall.

Gibt es Unterschiede zwischen den kleineren, regional verankerten Banken und den grossen, weltweit aktiven Bankendienstleistern?

Die gibt es auf ganz unterschiedlichen Ebenen. Nehmen Sie die vorher angesprochene Ökosystemfähigkeit. Grosse Banken, aber auch grosse Versicherungen wollen selbst ein Ökosystem sein und investieren hohe Summen in den Bau solcher Strukturen. Kleinere Regionalbanken setzen dagegen auf multilaterale Ökosysteme, indem sich verschiedene kleinere Firmen die Investitions- und Entwicklungskosten teilen und zugleich von externem Know-how profitieren können. Regionalbanken wie die Hypothekbank Lenzburg sind traditionell stärker in einer Region verwurzelt als eine Grossbank. Wir bedienen quasi ausschliesslich eine Schweizer Klientel. Das heisst auch,

dass wir hinsichtlich Abwicklung und grenzüberschreitenden Gerichtsbarkeiten einen deutlich geringeren Komplexitätsgrad haben und somit auch ein geringeres Gesamtrisiko aufweisen als Grossbanken. Insofern finden wir es auch richtig, dass die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (Finma) dies im neuen sogenannten Kleinbanken-Regime berücksichtigt hat und damit in der Schweiz regulationstechnisch nicht mehr alle Banken über einen Leisten geschlagen werden.

Welche Kompetenzen sind zukünftig besonders wichtig?

Wichtig finde ich von den alten Kernkompetenzen weiterhin Bodenständigkeit und Fachexpertise sowie Sicherheit und Empathie für Kunden, also alles Kompetenzen, die dazu beitragen, dass Kunden uns Banken als sicher einstufen und uns vertrauen. Die Informatikkompetenz ist heute wieder höher im Kurs: Im Zuge der Digitalisierung bauen Banken wieder vermehrt Informatik-Know-how insbesondere im Bereich Usability und Interaction-Design auf. Dazu kommen Flexibilität und Freude an der Veränderung. Man sollte Freude haben, wenn etwas verändert wird und man etwas Neues lernen darf. Das widerspricht eigentlich den meisten Menschen. Sie hassen in der Regel Veränderungen. Zudem erachte ich es in einem Transformationsprozess, in welchem sich die Bankenbranche heute befindet, als erfrischend und ermunternd, wenn man eine optimistische und positive Grundhaltung hat und stolz darauf ist, wenn man etwas bewegen kann. Unternehmerisches Denken und Handeln sollten wir allgemein wieder stärker fördern.

Seit 2016 besteht die Möglichkeit, sich im Bereich der Kundenberatung zertifizieren zu lassen. Hat sich dieses Angebot etabliert und bewährt?

(lacht) Das ist keine Möglichkeit. Bei uns müssen die Kundenberater/innen die Zertifizierungsprüfung obligatorisch ablegen. Wir haben zwei Prüfungsmodule: eines für die Hypothekarkreditberatung und eines für die Anlageberatung. Wir haben grosso modo schon rund die Hälfte der Berater/innen zertifiziert. Für die meisten Berater/innen ist das



Marianne Wildi ist CEO der Hypothekbank Lenzburg AG und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Bankiervereinigung. Nach Abschluss der Wirtschaftsmittelschule war sie im Informatikteam der Hypothekbank Lenzburg, erst als Programmiererin, später als stellvertretende Informatikchefin tätig. Parallel zu ihren beruflichen Aufgaben bildete sie sich weiter. Sie absolvierte ein Studium in Betriebsökonomie FH, die höhere Fachprüfung als Bankfachexpertin sowie Lehrgänge an der Swiss Banking School und verschiedene Ausbildungen im Bereich Unternehmensführung. Marianne Wildi ist massgeblich beteiligt an der Realisierung der IT-Plattform Finstar. Als eine der einflussreichsten Bankerinnen der Schweiz ist sie gefragte Gesprächspartnerin, auch wenn es um zukunftsorientierte Entwicklungen im Bankenbereich geht.

ein ziemlicher Effort – der Stoff ist umfangreich. Aus Kundensicht kann sich ein solches Angebot nur bewähren, schliesslich trägt es zur Qualitätssicherung unseres Beratungsangebots bei. Ein hoher Qualitätsanspruch in der Beratung ist für uns überlebenswichtig.

Wie beurteilen Sie die Möglichkeit eines Quereinstiegs in die Bankenwelt?

In der Informatik ist dies relativ problemlos möglich, auch in Bereichen der Operations und Services. Allerdings sind in den Leitungsfunktionen unserer Bank fast ausschliesslich Leute mit einem Banking-Hintergrund tätig. An der Front in der Kundenberatung haben wir auch immer wieder mal Quereinsteiger/innen, aber auch hier verfügen die meisten unserer Mitarbeitenden über eine Ausbildung oder lange Erfahrung im Bankenbereich. Insofern würde ich jetzt nicht gerade von berauschenden Möglichkeiten für Quereinsteiger sprechen – aber das gilt nur für die Hypothekbank Lenzburg.

STRATEGISCHE GESCHÄFTSFELDER DER SCHWEIZER BANKEN

Als **Retail Banking** wird das Massengeschäft mit Privatpersonen ohne grössere Vermögen oder mit kleineren oder mittelgrossen Firmen verstanden. Dieser Kundschaft werden vor allem Dienstleistungen im Bereich des Zahlungsverkehrs, einfache Anlageformen, Hypotheken und Konsumkredite angeboten.

Private Banking ist das Geschäft mit vermögenden bis sehr reichen Kundinnen und Kunden. Im Allgemeinen liegt die Schwelle bei etwa 250 000 Franken. Private Banking umfasst die individuelle Vermögensberatung oder -verwaltung. Bei der Vermögensberatung berät die Bank den Kunden oder die Kundin bei der Geldanlage. Die Transaktionen führen die Anleger/innen selbst aus. Bei der Vermögensverwaltung erteilt die Kundschaft der Bank die Vollmacht, im Rahmen einer abgesprochenen Strategie selbstständig Anlageentscheide zu fällen. Private Banking ist das wichtigste Geschäftsfeld der Schweizer Banken.

Asset-Management ist die englische Bezeichnung für die professionelle Vermögensverwaltung. Das Asset-Management geht über die beratende Tätigkeit hinaus. Entscheidungen, wie ein Kapital der Kunden angelegt wird, werden vom Vermögensverwalter respektive von der Vermögensverwalterin getroffen – unter Berücksichtigung der Risikobereitschaft und der Vermögenslage der Kundschaft. Kundinnen und Kunden sind private und institutionelle Investoren. Die Vermögensverwaltung wird von Privatbanken und von

BILDUNGSSTATISTIK (ABSCHLÜSSE 2018/19)

Bildungsabschluss	Männer	Frauen	Total
Kaufmann/-frau EFZ, Branche Bank, E-Profil	543	533	1076
Kaufmann/-frau EFZ, Branche Bank, B-Profil	10	16	26
Finanzplaner/in (BP)	132	68	200
Techniker/in in Finanzmarktoperationen (BP)	15	1	16
Vermögensberater/in (BP)	21	3	24
Experte/Expertin in Finanzmarktoperationen (HFP)	10	3	13
Finanzanalytiker/in und Vermögensverwalter/in (HFP)	35	7	42
Finanz- und Anlageexperte/-expertin (HFP)	26	4	30
KMU-Finanzexperte/-expertin (HFP)	7	2	9
Bankwirtschafter/in HF	71	27	98
Betriebswirtschafter/in HF	614	518	1132

Quelle: Bundesamt für Statistik

unabhängigen Vermögensverwaltern angeboten. Aufgrund der intensiven Arbeit, die durch die Verwaltung von Vermögen entsteht, wird das Asset-Management erst ab einem höheren Vermögen angeboten.

Das **Investment Banking** umfasst das Emissionsgeschäft, den Wertpapier- und Devisenhandel, das Geldmarktgeschäft sowie die Beratung bei Firmenfusionen und -akquisitionen. Im Emissionsgeschäft werden Firmen bei der Herausgabe von Wertpapieren unterstützt, bei Gläubigerpapieren übernimmt die Bank die Platzierung an den Kapitalmärkten. Bei der Emission von Beteiligungspapieren unterstützt die Investmentbank ihre Kundschaft auch in allen rechtlichen und finanziellen Fragen.

BRANCHENVERBÄNDE

SwissBanking – Schweizerische Bankiervereinigung
www.swissbanking.org

SwissBanking|Future, Bildungsplattform der Branche Bank
www.swissbanking-future.ch

Schweizerischer Bankpersonalverband
www.sbpv.ch

Arbeitgeberverband der Banken in der Schweiz
www.arbeitgeber-banken.ch



PERSONENZERTIFIZIERUNG BANK

Die stetigen Entwicklungen an den Finanzmärkten und die gestiegenen Ansprüche der Kundschaft an die Beratung verlangen hohe Kompetenzen. Mit der freiwilligen Personenzertifizierung erbringen Kundenberaterinnen und Kundenberater den Nachweis, dass sie über fundierte theoretische und praktische Kenntnisse für die Beratung spezifischer Kundensegmente verfügen. Die Zertifizierung basiert auf internationalen ISO-Normen. Die Zertifikate müssen alle drei Jahre erneuert werden und berechtigen, je nach Kundensegment, zu folgenden Titeln:

Privatkunden	Zertifizierte/r Privatkundenberater/in
Individualkunden	Zertifizierte/r Individualkundenberater/in
Firmen- und institutionelle Kunden	Certified Corporate Banker CCoB
Vermögensverwaltung	Certified Wealth Management Advisor CWMA
KMU-Kunden	Zertifizierte/r KMU Kundenberater/in
Affluent	Zertifizierte/r Affluent Kundenberater/in

Weitere Informationen und Ausbildungsinstitutionen unter www.personenzertifizierung.ch → Bank.

BESCHÄFTIGTE BEI DEN BANKEN IN DER SCHWEIZ

In der Schweiz gibt es 248 Banken. Sie unterscheiden sich in Grösse, Geschäftsmodell, Besitzerstruktur und regionaler Ausrichtung.

BESCHÄFTIGTE BEI DEN SCHWEIZER BANKEN		
Bezeichnung	Bilanzsumme in % Total 3225 Milliarden	Anzahl Beschäftigte (Vollzeitstellen) Total 90 600
Grossbanken	47,2 %	24 100
Kantonalbanken	18,6 %	17 300
Auslandbanken	9,7 %	14 200
Raiffeisenbanken	7,0 %	13 700
Übrige Banken (Börsenbanken, andere Banken)	13,6 %	16 900
Regionalbanken und Sparkassen	3,7 %	3 900
Privatbankiers	0,2 %	500

Quelle: Bundesamt für Statistik

FAKTEN ZUM ARBEITSMARKT

- Die Schweizer Banken bieten in der Schweiz rund 90 600 Vollzeitäquivalenzstellen an.
- In einer Umfrage zur erwarteten Beschäftigungsentwicklung für das zweite Halbjahr 2019 gingen 59,2 Prozent der Banken davon aus, dass die Beschäftigungssituation etwa gleich hoch bleiben wird, 25,7 Prozent rechneten mit einem höheren und 15,1 Prozent mit einem niedrigeren Personalbedarf.
- Im dritten Quartal 2019 waren bei den Schweizer Banken durchschnittlich 4965 Stellen ausgeschrieben (arbeitgeberbanken.ch, Monitor, erscheint vierteljährlich)
- Der Mindestlohn wird von den Sozialpart-

nern verhandelt. Er liegt derzeit bei 52 000 Franken pro Jahr und bei 56 000 Franken für Mitarbeitende mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung (arbeitgeberbanken.ch). 2019 führte der Schweizerische Bankpersonalverband eine Lohnumfrage durch. 4725 Mitglieder aus allen Bildungsstufen und allen Kundensegmenten nahmen an

der Umfrage teil. Das brisanteste Ergebnis der Lohnumfrage betrifft die Zunahme der Lohnungleichheit zwischen Frauen und Männern. Mit 23,6 Prozent ist der Lohnunterschied überdurchschnittlich hoch.

Mehr zu Lohn und Lohnumfrage unter www.sbpv.ch.

SKILLWARE – FIT FÜR DIE BANKENWELT

Skillaware ist eine schweizweite Kampagne der Arbeitgeber Banken, des Schweizerischen Bankpersonalverbands sowie des Kaufmännischen Verbands. Via anonyme Online-Befragung können Bankmitarbeitende aller Hierarchiestufen und aller Fachgebiete ihre Grundkompetenzen im Banking evaluieren und sich mit ihrer eigenen beruflichen Entwicklung auseinandersetzen. www.skillaware.ch

«Die Versicherungsidee wird neu interpretiert»

Francesco Calarco ist Leiter der höheren Berufsbildung beim Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft VBV. Er hält fest, dass die Versicherungsbranche trotz Digitalisierung nach wie vor fähige und agile Nachwuchskräfte benötigt. Nicht zuletzt auch deshalb, weil sich die Versicherungswelt als innovativ und experimentierfreudig darstellt.

Francesco Calarco, über Versicherungen informieren kann man sich heute im Internet, Versicherungen abschliessen gleich online. Was macht die Arbeit bei Versicherungen heute attraktiv?

Versicherungen betreffen uns alle. Der Mensch und seine Existenz stehen im Zentrum. Versicherungen sind deshalb ein Dauerthema. Mündige und vorinformierte Kunden haben sich heute vorab bereits mit der Materie beschäftigt und verlangen nach qualifizierten Sparringspartnern für die komplexeren Fragen. Dafür braucht es fähige und agile Nachwuchskräfte.

Welche sind derzeit die neuen und grossen Herausforderungen für die Versicherungen?

Zum Beispiel die Digitalisierung – ein omnipräsentes Schlagwort. Diese wird nicht nur eine neue Herangehensweise in den

Kundenbeziehungen fordern, sondern auch neuartige Arbeitsformen innerhalb der Unternehmen nach sich ziehen. Die Festanstellung als vorherrschendes Arbeitsmodell wird vielleicht durch verschiedene Arbeitsverhältnisse bei verschiedenen Unternehmen in einer Projektleitungsoptik abgelöst werden. Die klassische Rollenteilung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer fällt weg, das hat zum Beispiel markante Folgen für das Vorsorgesystem. Heutige Versicherungen sind oft besitzbasiert. Es wird zukünftig aber immer mehr möglich sein, Dinge zu nutzen, ohne sie zu besitzen. Aus der klassischen Motorfahrzeugversicherung wird wahrscheinlich eine Mobilitätsversicherung. Solche Modelle rechtzeitig zu erkennen und zu generieren, ist eine echte Herausforderung. Wenn wir bei den Fahrzeugen bleiben: Wer und wie versichert man in der Zukunft Fahrzeuge, wenn sie autonom fahren? Eine weitere grosse Herausforderung ist zudem der demografische Wandel. Immer mehr ältere Leute stehen immer weniger Jungen gegenüber. Das Sozialversicherungssystem gerät in Schieflage. Neue Modelle sind gefragt. Nicht nur aus der betriebswirtschaftlichen Optik der Versicherer, sondern auch aus gesellschaftlicher.

Welche Auswirkungen haben diese Herausforderungen auf die Berufsprofile?

Versicherungsgesellschaften sind sehr innovativ und experimentierfreudig. Sie brauchen Mitarbeitende mit solidem Fachwissen und zunehmend auch der Fähigkeit, mit Veränderungen umgehen zu können. Versicherungsprodukte wurden bisher oft von den Versicherungsgesellschaften selbst ent-

«Selbst- und Sozialkompetenzen werden stärker gewichtet»

wickelt und gestaltet. Es war ein klassischer Verkäufermarkt. Immer mehr werden die Kundinnen und Kunden selbst entscheiden wollen, was sie brauchen und wie viel sie wofür bezahlen. Für die Berufsprofile heisst das, dass diese Selbstkompetenzen und ganz allgemein Sozialkompetenzen stärker gewichtet werden müssen. Die Digitalisierung generiert eine immense Datenflut. Um aus dieser Datenfülle nützliche und sinnvolle Informationen zu holen, dafür braucht es auch weiterhin Menschenverstand. Alles Wissen ist vorhanden, wie aber gehe ich mit meinem eigenen Wissensmanagement um? Es gibt keine Patentlösung, aber die Agilität wird immer mehr zu einer prägnanten



Eigenschaft. Und das meine ich nicht nur physisch, sondern vor allem auch in der Einstellung.

Wie werden die Ausbildungsgänge der höheren Berufsbildung diesen neuen Anforderungen gerecht?

Das ist die Frage, die uns zurzeit intensiv beschäftigt. Es ist aber ein Stück weit ein Blick in die zukunftsweisende Glaskugel – werden wir die richtigen Schlüsse ziehen? Wir denken stark in Modulen und in verschiedenen Lernformen – dies macht die Ausbildung zeitlich und örtlich flexibler und wir denken dahingehend, immer mehr die Agilität des Individuums zu kitzeln, zum Beispiel durch den Einsatz in Miniprojekten in Unternehmen oder die Teilnahme an kleineren Forschungsprojekten. Entsprechende Lerngefässe müssen jedoch erst entstehen.

Findet die Branche derzeit Mitarbeitende mit den gefragten Kompetenzen?

Die Versicherungswirtschaft bietet heute in der Schweiz etwa 46 000 Stellen an. Diese Zahl ist ziemlich stabil, wahrscheinlich tendenziell leicht sinkend. Qualifizierte Mitarbeiter/innen werden aber ständig gesucht. Die Schweiz ist ein bedeutendes Versicherungsland, in welchem einige der weltweiten Branchenleader zu Hause sind. Im Ausland beschäftigen die Schweizer Versicherer zusätzlich rund 66 000 Personen. So gesehen ist das Ausland keine spezifische Problematik, sondern eine Chance, sich nicht nur in der Schweiz weiterentwickeln zu können.

Welche Möglichkeiten gibt es für Quereinsteiger/innen?

Viele Mitarbeiter/innen unserer Branche sind Quereinsteiger. Ein immer komplexer werdendes Risk-Management braucht auch immer mehr Mitarbeitende mit einem Spezialwissen. Die Architektin, die bei einer Versicherung die Bauversicherungen betreut, der Polizist, der bei Versicherungen dem Versicherungsmissbrauch entgegenwirkt, und der Carrosseriespengler, der Fahrzeugschäden behandelt, sind nur einige der vie-

len Beispiele. Für ausgebildete Fachleute gibt es, wie in allen Dienstleistungsbranchen, Einstiegsmöglichkeiten in den Bereichen Marketing und Kommunikation, Human Resources, Wirtschaftsinformatik und immer mehr auch Social Media. Und wer als Versicherungsvermittler/in einsteigen möchte, hat Gelegenheit, sich in einem entsprechenden Lehrgang auf diese Tätigkeit vorzubereiten.

Welche Entwicklungsmöglichkeiten bieten sich den Einsteigerinnen und Einsteigern? Gibt es klassische Laufbahnen, und wie könnten die aussehen?

Sie können das gut mit dem Sport vergleichen: Versicherungsunternehmen sind bekannt für gute Nachwuchsarbeit. Das heisst, der klassische Einstieg ist immer noch eine berufliche Grundbildung als Kaufmann/-frau Versicherung oder der Lehrgang für Maturanden und Maturandinnen zu Young Insurance Professionals VBV und anschliessend die fach- oder führungsspezifischen Weiterbildungen im tertiären Bereich – analog zur Juniorenarbeit in einem Verein. Wie im Sport werden aber auch Kompetenzen

«Wie versichert man in Zukunft Fahrzeuge, wenn sie autonom fahren?»

und Fähigkeiten benötigt, die von aussen dazukommen, so quasi die Transfers von anderen Vereinen. Diese Personen werden zum Beispiel systematisch in den Aussendienst eingeführt oder aber als Spezialistinnen und Spezialisten eines anderen Bereichs in die eigentliche Versicherungsmaterie eingeführt. Die Wege sind sehr individuell und das Angebot ist mannigfaltig. Wir achten darauf, dass die Redundanzen minimiert werden und dass ein Abschluss immer auch ein Eintrittsticket für die nächste Stufe ist.

Die Versicherungen brauchen auch zukünftig engagierte, teamorientierte und kreative Mitarbeitende. Weshalb sollen Berufsleute bei Versicherungen einsteigen?



Francesco Calarco ist Leiter der höheren Berufsbildung beim Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft VBV in Bern. Er ist ein typischer Quereinsteiger. Nach zwölf Jahren kaufmännischer Tätigkeit trat er 1993 wegen eines «drängenden» Freundes – etwas skeptisch – als Berater der Swiss Life in die Assekuranz ein. Sieben Jahre blieb er in dieser facettenreichen Tätigkeit und schloss in dieser Zeit den Fachausweis in Privatversicherung und das eidg. Diplom als Finanzplanungsexperte ab. 1999 wurde er Leiter der Fachausbildung bei der Bâloise. Er bildete sich didaktisch weiter, schloss ein Masterstudium in e-Didactics ab und hatte in seiner beruflichen Funktion regen Kontakt mit dem Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft VBV. Seit 2006 ist er Leiter Höhere Berufsbildung beim VBV.

Weil die Versicherungsidee auf der einen Seite eine traditionelle Säule unserer Gesellschaft und Wirtschaft darstellt und auf der anderen Seite genau diese Idee in naher Zukunft neu interpretiert werden wird, sind sowohl junge Berufsleute als auch erfahrene Quereinsteiger/innen nötig. Das Ganze in einem dynamischen Umfeld mit guten Entwicklungsmöglichkeiten im In- und Ausland und mit überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten.

ZUSAMMENSPIEL DER SOZIAL- UND PRIVATVERSICHERUNGEN

Sozialversicherungen und Privatversicherungen haben das Ziel, natürlichen Personen in bestimmten Lebenssituationen einen Einkommensausfall oder einen Vermögensverlust teilweise zu ersetzen. Aufgrund dieser vergleichbaren Aufgabe ergeben sich im Rahmen des Systems der sozialen Sicherung zahlreiche Überschneidungen. Die Privatversicherung und die Sozialversicherung lassen sich grundsätzlich wie folgt unterscheiden:

SOZIALVERSICHERUNG	PRIVATVERSICHERUNG
Die Sozialversicherung ist Teil der sozialen Sicherung. Ihre Hauptfunktion liegt im Garantieren der Existenzsicherung. Weil dies häufig mit einer Einkommensumverteilung verbunden ist, besteht in der Regel ein Obligatorium.	Die Privatversicherung kann ebenfalls Teil der sozialen Sicherung sein, sie ergänzt dort mehrheitlich die Leistungen der Sozialversicherung. Diese Ergänzung kann häufig nach individuellem Ermessen und freiwillig erfolgen. Grundsätzlich Vertragsfreiheit.
Die Versicherungsleistungen sind gesetzlich festgelegt.	Die Leistungen werden in der Regel frei vereinbart.
Meistens Institutionen des öffentlichen Rechts	Meistens Aktiengesellschaften, seltener Genossenschaften, Vereine oder Stiftungen
Finanzierung durch Beiträge der Versicherten und Arbeitgeber sowie Steuern	Finanzierung durch Prämien der Versicherten
Beispiele von Sozialversicherungen: – Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHVG) – Invalidenversicherung (IVG) – Arbeitslosenversicherung (ALVG) – Krankenversicherung (KVG) – Mutterschaftsentschädigung aus der Erwerbersatzordnung (EOG) – Militärversicherung (MVG) – Berufliche Vorsorge (BVG)	Beispiele von Privatversicherungen: – Lebensversicherung – Schadenversicherung – Haftpflichtversicherungen – Rückversicherung

Quelle: «Sozialversicherungen & Lohnadministration», Rosemarie Rossi, Brunner Verlag Kriens, ISBN-978-3-03727-060-8

DIE SCHWEIZER PRIVATVERSICHERUNGEN

Versicherer übernehmen Risiken von Privatpersonen und Unternehmen und decken Schäden, die diese nicht selbst tragen können oder wollen. Damit hat die Versicherung eine grosse volkswirtschaftliche Bedeutung.

Einige Eckdaten:

- 20 Millionen laufende Versicherungsverträge
- 46 Milliarden Franken Zahlungen für Versicherungsfälle
- 46 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Schweiz
- 66 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Ausland
- 2000 Lernende

Quelle: Standpunkt der Versicherungswirtschaft, 2018, www.svv.ch

Cicero Certified Insurance Competence

Auch in der Assekuranz werden kompetente Beratung und ständige Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden immer wichtigere Erfolgsfaktoren. Der Branchenverband führt deshalb unter dem Namen Cicero seit 1. Januar 2015

ein Branchenregister für Kundenberaterinnen und Kundenberater. Cicero soll den persönlichen Einsatz der Mitarbeitenden gegenüber den Kundinnen und Kunden erkennbar machen und Transparenz schaffen. In einem öffentlichen Verzeichnis werden Weiterbildungsaufwendungen sichtbar gemacht.

Quelle: www.cicero.ch

Woher kommt der Begriff «Assekuranz»

Papst Gregor IX. verbot 1230 das Seedarlehen. Das Zinsnehmen galt als unchristlich. Die Kaufleute benötigten aber weiterhin eine Sicherheit für ihre Seetransporte. Sie mussten deshalb auf vorgetäuschte Kaufverträge ausweichen. Der «Käufer» übernahm das Risiko des Transports, indem er für die Ware einen übersetzten Kaufpreis (Preis der Ware plus verbotene Zinsen) bezahlte: Später erliess der Doge von Genua eine Verordnung, in der erstmals von «Assecuramentum» die Rede war. Auch andere seefahrende Nationen folgten diesem Beispiel: Es entstanden die Seeversicherungs-Verordnung von Barcelona, die französische Ordonnance de la marine,

die Hamburger Assekuranz- und Haverey-Verordnung. Die älteste bekannte Seeversicherungs-Police wurde 1247 in Genua abgeschlossen. Die Versicherung basierte nun auf einem Vertrag mit einem eigenen Dokument. Auch heute versteht man unter dem Begriff «Assekuranz» Unternehmen, welche anderen im Fall eines schädigenden Ereignisses Ausgleich des Schadens zusagen – auch heute vertraglich geregelt und gegen Entgelt.

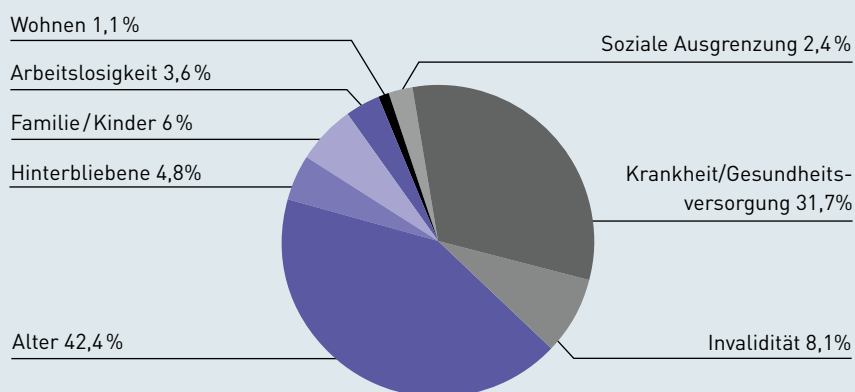
Quelle: Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft VBV

ANZAHL VERSICHERTE	ANZAHL VERSICHERER
0 bis 10 000	15
10 001 bis 50 000	10
50 001 bis 100 000	5
100 001 bis 500 000	15
500 001 und mehr	6

DIE SCHWEIZER KRANKENVERSICHERER

Die soziale Krankenversicherung gewährt allen in der Schweiz lebenden Personen Zugang zu medizinischer Versorgung und die teilweise Kostenübernahme von medizinischen Behandlungen. Bei Krankheit oder Unfall stellt sie die Finanzierung der medizinischen Behandlung sicher, falls eine solche nicht von der Unfallversicherung abgedeckt wird. Jede in der Schweiz wohnhafte Person untersteht dem Versicherungsobligatorium. Die Krankenversicherungen gehören mit den Angeboten der obligatorischen Krankenpflegeversicherungen (OVG) einerseits zu den Sozialversicherungen (Aufsicht Bundesamt für Gesundheit), mit den freiwilligen Zusatzversicherungen nach Versicherungsvertragsgesetz zu den Privatversicherern (Aufsicht FINMA). Nach Einführung des Krankenversicherungsgesetzes (KVG) im Jahr 1986 fand eine Marktkonzentration statt. Während 2001 noch nahezu 100 Versicherer die obligatorische Krankenversicherung gewährleisteten, sind es 2020 noch 51.

DIE SCHWEIZER SOZIALVERSICHERUNGEN



Ausgaben für Sozialleistungen nach Funktionen, total 175 Milliarden Franken, 2017

Quelle: Bundesamt für Statistik

Die Krankenversicherer beschäftigten im Jahr 2018 in der Schweiz 12 825 Personen, dies entspricht 10 320 Vollzeitstellen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die im operativen Tagesgeschäft tätig sind (zum Beispiel im Service-Center, im Schaden- und Leistungsmanagement, im Kundendienst, im Schadenmanagement, als Fachspezialisten und Fachexpertinnen) und die sich strategisch und in Projekten auch mit aktuellen Herausforderungen beschäftigen, den ständig wachsenden Kosten im Gesundheitswesen und der Revision des Tarmed zum Beispiel.

Quellen und weitere Informationen:

www.santesuisse.ch – Branchenorganisation der Schweizer Krankenversicherer
www.bag.admin.ch → Themen → Krankenversicherung (Faktenblatt Bundesamt für Gesundheit BAG)

BILDUNGSSTATISTIK (ABSCHLÜSSE 2018/19)

Bildungsabschluss	Männer	Frauen	Total
Kaufmann/-frau EFZ, Branche Privatversicherung	181	225	406
Kaufmann/-frau EFZ, Branche santésuisse, Schweiz. Krankenversicherer	26	50	76
Fachmann/Fachfrau für Personalvorsorge (BP)	22	22	44
Krankenversicherungs-Fachmann/Fachfrau (BP)	10	32	42
Sozialversicherungs-Fachmann/Fachfrau (BP)	138	452	590
Versicherungsfachmann/-fachfrau (BP)	102	92	194
Experte/Expertin für berufliche Vorsorge (HFP) (vorher: Pensionsversicherungsexperte/-expertin (HFP))	4	1	5
Pensionskassenleiter/in (HFP)	13	4	17
Sozialversicherungsexperte/-expertin (HFP)	3	10	13
Betriebswirtschafter/in HF	614	518	1132
Versicherungswirtschafter/in HF	43	19	62
Betriebsökonom/in FH, Vertiefung Risk and Insurance	11	7	18

Quelle: Bundesamt für Statistik, www.bfs.admin.ch und Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW

BRANCHENVERBÄNDE

Schweizerischer Versicherungsverband
www.svv.ch

Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft, www.vbv.ch

Schweizer Vereinigung der dipl. Versicherungsfachleute, www.asda.ch

Die Schweizer Krankenversicherer (Branchenorganisation der Schweizer Krankenversicherer im Bereich der sozialen Krankenversicherung)
www.santesuisse.ch

Schweizerischer Verband der Sozialversicherungs-Fachleute SVS, www.svs-feas.ch

Schweizerischer Pensionskassenverband
www.asip.ch

Einstieg in die Branche

Welche beruflichen Grundbildungen führen in die Bank- und Versicherungsbranche?

Der klassische Weg führt über eine berufliche Grundbildung als Kauffrau/-mann EFZ, als Büroassistent/in EBA oder über eine Handelsmittelschule (oft auch Wirtschaftsmittelschule genannt). Auch private Handelsschulen bieten Lehrgänge an, die zum Beispiel zum Handelsdiplom VSH und mit einem zusätzlichen Praktikum zum eidgenössischen Fähigkeitszeugnis als Kauffrau/-mann EFZ führen.

Banken und Versicherungen bieten auch andere berufliche Grundbildungen an, zum Beispiel Informatiker/in EFZ oder Fachmann/-frau Kundendialog EFZ.

Gibt es für Absolventen/Absolventinnen einer gymnasialen Maturität spezifische Einstiegsprogramme?

Wer über eine gymnasiale Maturität, einen Handelsmittelschulabschluss mit Berufsmaturität oder über eine andere berufliche Grundbildung mit Berufsmaturität verfügt, hat die Möglichkeit, über die Ausbildung zum Young Insurance Professional VBV in die Versicherungsbranche einzusteigen respektive über den Lehrgang «Banking & Finance Essentials BFE» oder über den «Grundkurs Banking & Finance» einen Einstieg ins Bankwesen zu finden. Banken und Versicherungen bieten zudem postmaturitäre Wirtschaftsausbildungen für Maturandinnen und Maturanden an. Diese Einstiegsprogramme dauern je nach Anbieter 18 bis 24 Monate und kombinieren Theorie und Praxis.

Falls der Abschluss einer beruflichen Grundbildung verpasst wurde: Welche Möglichkeiten gibt es?

Erwachsenen stehen zwei verschiedene Wege zu einem Berufsabschluss offen. Beim sogenannten Qualifikationsverfahren für Erwachsene ohne berufliche Grundbildung (nach Artikel 32 der Berufsbildungsverordnung BBV) bereiten sich die angehenden Berufsleute selbstständig auf das Qualifikationsverfahren (Lehrabschlussprüfung) vor. Sie verfügen über mindestens fünf Jahre Berufserfahrung und haben die erforderlichen Kompetenzen selbstständig erworben. Die kantonalen Mittelschul- und Berufsbildungsämter nehmen Gesuche um Zulassung zum Qualifikationsverfahren entgegen und erteilen Zusagen für die Zulassung zur Prüfung. Für einige Berufe gibt es Vorbe-

INSERAT

Start: August

Bank KV

CY | CHALLENGE YOUR POTENTIAL

Wer leistungsstark und ambitioniert ist, erfüllt die besten Voraussetzungen für die Bank-Handelsschule an der Minerva.

Mit der praxisnahen Ausbildung und der Arbeitserfahrung im Bankpraktikum erhalten die Lernenden an der Minerva eine erstklassige Grundlage für eine erfolgreiche Tätigkeit in der Finanzbranche.

- Eidg. KV-Abschluss Branche Bank
- Bankfachunterricht am CYP
- Option: Berufsmaturität BM1
- Option: zweisprachig (E/D)
- Option: Minerva Mittelschule

Minerva Zürich

Scheuchzerstrasse 2, 044 368 40 20

Minerva für Jugendliche und Erwachsene:

Handelsschulen | Maturitätsschulen | Weiterbildungen

Vorteil

MINERVA

Eine Schule der Kalaidos Bildungsgruppe Schweiz

Aarau Baden Basel Bern Luzern St.Gallen Zürich

www.minervaschulen.ch

reitungskurse speziell für Erwachsene, beispielsweise für Kauffrau/-mann EFZ.

Für das Validierungsverfahren (nach Artikel 31 der Berufsbildungsverordnung BBV) werden ebenfalls fünf Jahre Berufserfahrung vorausgesetzt. Interessierte dokumentieren ihre Kompetenzen und ihre kaufmännische Praxis in einem Dossier, welches von Experten/Expertinnen geprüft wird. Fehlende Kompetenzen werden in Modulen der ergänzenden Bildung erworben. Es wird keine Prüfung, kein Qualifikationsverfahren durchgeführt. Weitere Informationen zum Berufsabschluss für Erwachsene unter www.berufsberatung.ch > Aus- und Weiterbildung > Berufsabschluss für Erwachsene.

Gibt es verkürzte berufliche Grundbildungen oder andere Einstiegsmöglichkeiten für Umsteiger/innen?

Wer bereits ein EFZ einer anderen Grundbildung erlangt hat, kann beim kantonalen Berufsbildungs- und Mittelschulamt einen Antrag auf eine verkürzte zweite Grundbildung stellen und muss einen entsprechen-

den Ausbildungsplatz finden. Alternativ bieten sich z.B. Sachbearbeiter/innen-Kurse (z.B. edupool.ch) oder der Besuch einer privaten Handelsschule an. Auch der Lehrgang Versicherungsvermittler/in VBV bietet die Möglichkeit zum Quereinstieg.

Gelingt mit einem Handelsdiplom für Erwachsene einer privaten Handelsschule der Einstieg in die Arbeitswelt der Banken und Versicherungen?

Das Handelsdiplom bestätigt eine gute wirtschaftliche Allgemeinbildung sowie das grundlegende Wissen und Können des kaufmännischen Berufs. Ein Einstieg ins kaufmännische Berufsleben mit einem Handelsdiplom ohne zusätzlichen Lehrabschluss ist eher schwierig. Das Diplom vermittelt keine spezifischen Branchenkenntnisse für Banken und Versicherungen. Das Diplom ist nicht eidgenössisch, sondern vom Verband Schweizerischer Handelsschulen VHS anerkannt. Die Handelsschule Minerva bietet mit der Bank-Handelsschule die Möglichkeit, das eidg. Fähigkeitszeugnis als

Kaufmann/-frau EFZ der Branche Bank zu erwerben (Profil E, mit Berufsmaturität).

Gibt es für Quereinsteiger/innen spezielle Einstiegsprogramme?

Der Bildungsgang «Banking&Finance Essentials BFE» zum Beispiel richtet sich einerseits an Spezialistinnen und Spezialisten wie Juristinnen oder Informatiker, die bereits bei einer Bank arbeiten und sich das nötige Fachwissen aneignen wollen. Dieser Lehrgang eignet sich jedoch auch für Kaufleute anderer Branchen, die in die Bankenwelt einsteigen möchten, aber noch keine Anstellung haben. Mit dem BFE-Zertifikat steigen die Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Die fachlichen Ausbildungsziele liegen nahe bei denjenigen der Banklehre und zielen darauf ab, ein umfangreiches Basiswissen abzudecken. Mit dem BFE-Zertifikat erhält man zudem Zugang zur Höheren Fachschule Bank und Finanz (HFBF).

➔ **Mehr Informationen** zu den einzelnen Berufen unter www.berufsberatung.ch.

BERUFLICHE GRUNDBILDUNG

EIDG. FÄHIGKEITSZEUGNIS EFZ

Kauffrau/-mann EFZ

Branchen: Bank, Privatversicherung, santésuisse (Schweizer Krankenversicherer), Dienstleistung & Administration
Dauer: 3 Jahre
www.swissbanking.org, www.swissbanking-future.ch, www.vbv.ch, www.santesuisse.ch, www.igkg.ch

Das **EFZ als Kauffrau/-mann** (mit integrierter kaufmännischer Berufsmaturität) kann auch an einer Handelsmittelschule absolviert werden.
Dauer: 4 Jahre (3 Jahre Schule, 1 Jahr Praktikum), www.hms.berufsbildung.ch

Die Ausbildung **zur Kauffrau/zum Kaufmann EFZ** ist auch an einer privaten Handelsschule möglich (Branche Dienstleistung & Administration).
Dauer: 3 Jahre, www.vsh-asec.ch

Handelsschule Minerva: **Bank-Handelsschule mit EFZ und Berufsmaturität 1**
Dauer: 4 Semester Unterricht, 2 Semester Praktikum, www.minervaschulen.ch

Handelsdiplom VSH (kaufmännische Zusatzausbildung für Erwachsene, kZu)

An privaten Handelsschulen kann ein Handelsdiplom für Erwachsene erworben werden. Dieses Diplom wird vom Verband Schweizerischer Handelsschulen VSH reglementiert.
Dauer: je nach Ausbildungsmodell
www.vsh-asec.ch

EIDG. BERUFSATTEST EBA

Büroassistent/in EBA

Dauer: 2 Jahre, www.igkg.ch

EIDG. FÄHIGKEITSZEUGNIS

Informatiker/in EFZ

Dauer: 4 Jahre
Fachrichtungen: Applikationsentwicklung, Betriebsinformatik, Systemtechnik
www.ict-berufsbildung.ch

Fachmann/-frau Kundendialog EFZ

Dauer: 3 Jahre
www.callnet.ch

POSTMATURITÄRE WIRTSCHAFTSAUSBILDUNGEN FÜR MATURANDINNEN UND MATURANDEN

BEM Bankeinstieg für Mittelschulabsolventinnen und Mittelschulabsolventen

Dauer: 18 bis 24 Monate
www.swissbanking-future.ch, www.cyp.ch

PWA Postmaturitäre Wirtschaftsausbildungen für Maturandinnen und Maturanden

Dauer: 24 Monate, www.kszh.ch

Young Insurance Professional VBV

Trainee-orientierter Lehrgang für Inhaber/innen einer Maturität (gymnasiale Maturität oder Berufsmaturität); Dauer: 18 Monate, www.vbv.ch

Weitere Informationen

Das Heft «Wechsel ins Kaufmännische – Weiterkommen im Kaufmännischen» informiert über die verschiedenen Möglichkeiten zum Einstieg in kaufmännische Tätigkeiten.
Das Buch «KV – was nun?» bietet einen Überblick zu den Weiterbildungen nach der kaufmännischen Grundbildung. Beide Publikationen sind erhältlich beim SDBB-Verlag: www.shop.sdbb.ch.

Fachausbildungen und Kurse

Wo finde ich einen passenden Kurs oder Lehrgang?

Unter www.berufsberatung.ch/weiterbildung finden Sie die Weiterbildungsdatenbank der schweizerischen Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung. Die Datenbank hält Informationen zu über 25000 Kursen und Lehrgängen bereit. Der Besuch eines Kurses wird üblicherweise mit einer Kursbestätigung, jedoch ohne Diplom, abgeschlossen. Lehrgänge sind umfassender als Kurse und bauen in der Regel auf einer abgeschlossenen Ausbildung oder einer erweiterten Schulbildung auf. Es lohnt sich, vorgängig genau zu überprüfen, welche Ziele mit einem Kurs oder Lehrgang angestrebt werden und was auf dem Arbeitsmarkt gefragt ist. Dauer, Voraussetzungen, Kosten und Abschluss der verschiedenen Weiterbildungen unterscheiden sich stark.

Sind Fremdsprachenkenntnisse wichtig?

Gerade bei international tätigen Firmen wie Banken und Versicherungen haben

Sprachkenntnisse eine grosse Bedeutung. Stelleninserate geben Aufschluss über die geforderten Fremdsprachenkenntnisse. Bei Arbeitseinsätzen im Ausland sind sie unabdingbar, vor allem Englisch wird in der Regel auf einem hohen Niveau vorausgesetzt. Die «Cambridge Certificates» weisen die Englischkenntnisse auf drei Levels aus und sind international anerkannt. Auch für andere Sprachen können internationale Diplome erworben werden.

Welche Bedeutung haben Informatik-anwendungszertifikate?

Ausgebildete Kaufleute haben oft bereits während ihrer Grundbildung Informatik-anwendungszertifikate erworben. Die Angebote von SIZ und ECDL richten sich primär an IT-User/innen beziehungsweise an Berufsleute ohne berufliche Grundbildung oder Qualifikation im Informatikbereich. Mit diesen Abschlüssen weisen Kaufleute ihre Kenntnisse im Umgang mit Informatik-

mitteln nach. Insbesondere für Quer- oder Wiedereinsteiger/innen im kaufmännischen Bereich sind die Zertifikate wichtig für die erfolgreiche Stellensuche. Sie haben eine hohe Akzeptanz auf dem Arbeitsmarkt, sind jedoch nicht eidgenössisch anerkannt.

Genügt ein Sachbearbeitungs-Lehrgang für eine Anstellung?

Die von der Berufsorganisation «KV Schweiz» mitgetragenen Lehrgänge von «edupool» sind auch ohne eidgenössische Anerkennung auf dem Arbeitsmarkt gesamtschweizerisch gut akzeptiert. Die Lehrgänge, beispielsweise zum Sachbearbeiter respektive zur Sachbearbeiterin Sozialversicherungen, bereiten auf eine Fachfunktion vor oder auch auf den Umstieg aus einer anderen kaufmännischen Branche. Auch nach einer beruflichen Grundbildung ausserhalb des kaufmännischen Bereichs kann ein Sachbearbeitungs-Lehrgang den Einstieg in eine kaufmännische Tätigkeit ebnen.

LEHRGÄNGE UND SPEZIALISIERUNGEN

BANKEN

Die folgenden Lehrgänge richten sich an Berufstätige und Quereinsteiger/innen, welche sich im Bereich Bankwesen weiterbilden möchten. Sie geben einen umfassenden Einblick in die Bankenwelt.

Banking & Finance Essentials

Dieser Lehrgang qualifiziert für die Zulassung zur höheren Fachschule Bank und Finanz HFBF und bereitet Personen, welche die Nachholbildung Kaufmann/Kauffrau EFZ der Branche Bank anstreben, auf das Qualifikationsverfahren für Erwachsene nach Art. 32 BBV vor.

Dauer: Der Unterricht ist modular aufgebaut und erfolgt im Präsenzunterricht an zwölf verschiedenen Standorten in der Schweiz oder als Fernstudium. www.cyp.ch

Grundkurs Banking & Finance

Dauer: ca. 11 Wochen, eLearning
www.fineo.ch

Intensivkurs BankingToday mit fakultativer Prüfung für Zertifikat FSB

Dauer: 20 Halbtage
Fachschule für Bankwirtschaft:
www.fsbz.ch

FastTrack Banking Advanced

Dauer: 10 Seminartage
Fachschule für Bankwirtschaft: www.fsbz.ch

Finanzberater/in IAF

Vorstufe zum Fachausweis Finanzplaner/in (BP)
Dauer: 2 Semester
Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich: www.iaf.ch

Zertifikatsstudiengang Kundenberater/in Bank

Selbststudium, Fernunterricht
Zertifizierung je nach Kundensegment: wie Affluent Kundenberater/in, Corporate Banker CCoB, Individualkundenberater/in, KMU Kundenberater/in, Privatkundenberater/in, Wealth Management Advisor
www.personenzertifizierung.ch

VERSICHERUNGEN

Versicherungsvermittler/in VBV

Dauer: 14–20 Tage
www.vbv.ch

Sachbearbeiter/in Sozialversicherungen edupool

Dauer: 2 Semester, berufsbegleitend
www.edupool.ch

Sachbearbeiter/in Sozialversicherungen VSK

Dauer: 6 Monate, berufsbegleitend
www.vsk-fsec.ch

Payroll Manager/in edupool

Payroll Experte/Expertin edupool
Payroll Spezialist/in (verschiedene Ausbildungen)

www.berufsberatung.ch → Aus- und Weiterbildung → Ausbildung, Weiterbildung suchen [Suchbegriff: Payroll]

CAS Insurance Broking und verschiedene Lehrgänge in den Bereichen Rückversicherung, Risk Management und Underwriting

Verband Schweiz. Versicherungsbroker:
www.insurance-institute.ch

➔ **Weitere Informationen** zu den einzelnen Weiterbildungsberufen und Lehrgängen:
www.berufsberatung.ch

Aktuelle Übersicht über Aus- und Weiterbildungen der Banken und Versicherungen unter www.berufsberatung.ch → Aus- und Weiterbildung → Schweizer Bildungssystem → Bildungsschemata nach Branchen

Aktuelle Weiterbildungsangebote unter www.berufsberatung.ch → Aus- und Weiterbildungen → Weiterbildung → Kurse und Lehrgänge

Berufsprüfungen (BP)

Die Berufsprüfungen bilden zusammen mit den höheren Fachprüfungen (HFP) und den höheren Fachschulen HF den Bereich der höheren Berufsbildung.



Gian-Luca Meloni hat sich mit dem Fachausweis als Krankenversicherungs-Fachmann eine gute Grundlage für einen beruflichen Aufstieg geschaffen. Porträt Seite 41

Was ist eine Berufsprüfung?

Mit der Berufsprüfung wird eine anspruchsvolle praxisorientierte Weiterbildung nach der beruflichen Grundbildung abgeschlossen. Trägerschaft der Berufsprüfungen sind in der Regel Berufsverbände und Organisationen der Arbeitswelt. Eine Berufsprüfung qualifiziert für Stellen, bei denen vertiefte Fachkenntnisse und/oder Führungskompetenzen verlangt werden. Die Prüfungsvorbereitung erfolgt berufsbegleitend, ist oft modular aufgebaut und dauert je nach Berufsprüfung zwei bis vier Semester. Berufsprüfungen sind eidgenössisch anerkannt und führen bei erfolgreichem Abschluss zum eidgenössischen Fachausweis. Berufsprüfungen sind oft Voraussetzung für die Zulassung zu höheren Fachprüfungen.

Wer wird zu den Berufsprüfungen zugelassen?

Für die Berufsprüfungen sind Zulassungsbedingungen festgelegt: In der Regel werden eine abgeschlossene, mindestens dreijährige berufliche Grundbildung im Berufsfeld oder eine gleichwertige Ausbildung und mehrjährige Berufserfahrung im entsprechenden Fachgebiet vorausgesetzt. Bei einigen Berufsprüfungen werden auch Interessierte zugelassen, die nicht eine entsprechende berufliche Grundbildung absolviert haben, aber über mehrjährige Berufspraxis im Bereich verfügen (z.B. Finanzplaner/in mit eidg. Fachausweis). Die detaillierten Zulassungsbedingungen für die einzelnen Berufsprüfungen sind in den Prüfungsordnungen geregelt.

Wie kann man sich auf Berufsprüfungen vorbereiten?

Vorbereitungskurse sind für die Prüfungszulassung nicht obligatorisch, in der Praxis jedoch meistens unumgänglich. Öffentliche und private Berufsfachschulen sowie Verbände bieten Vorbereitungskurse zu den einzelnen Prüfungen an. Nähere Angaben zu den Anbietern, der Dauer und den Kosten sind zu finden unter www.berufsberatung.ch/weiterbildung.

Wie wird die Ausbildung finanziert?

Wer einen Vorbereitungslehrgang und eine eidgenössische Berufs- oder höhere Fachprüfung absolviert, muss mit hohen Lehrgangs- und Prüfungsgebühren rechnen. Seit 2018 werden Absolventinnen und Absolventen von eidgenössischen Prüfungen finanziell unterstützt – mit Bundesbeiträgen von bis zu 50 % der Ausbildungskosten. Diese Beiträge für die vorbereitenden Kurse werden den Prüfungsteilnehmenden nach dem Ablegen der eidgenössischen Prüfung ausbezahlt – unabhängig vom Prüfungserfolg. www.sbf.admin.ch > Bildung > Höhere Berufsbildung > Bundesbeiträge vorbereitende Kurse BP und HFP

Absprachen mit dem Arbeitgeber

Die Vorbereitungskurse auf eine Berufsprüfung finden teilweise auch während der Arbeitszeit statt. Deshalb sollten die Rahmenbedingungen vorgängig mit dem Arbeitgeber besprochen und allenfalls mit einem Weiterbildungsvertrag geregelt werden.

Berufsprüfung – und dann?

Wer sich nach der Berufsprüfung für Arbeitsbereiche mit erweiterter Fach- und Führungsverantwortung qualifizieren möchte und über mehrere Jahre Berufserfahrung verfügt, kann eine höhere Fachprüfung (HFP) ansteuern und damit ein eidgenössisches Diplom erwerben. Auch eine Weiterbildung an einer höheren Fachschule (Bank, Versicherung, Betriebswirtschaft) ist möglich.

BANKEN

Finanzplaner/in (BP)

Dauer: 3 bis 4 Semester, berufsbegleitend
www.fpvs.ch, www.iaf.ch, www.sfbv.ch

Techniker/in Finanzmarktoperationen (BP)

Dauer: 5 Monate, berufsbegleitend
www.sfaa.ch

Vermögensverwalter/in (BP)

Dauer: 6 Monate, berufsbegleitend
www.azek.ch, www.sfaa.ch

VERSICHERUNGEN

Fachmann/-frau für Personalvorsorge (BP)

Dauer: 4 Semester, berufsbegleitend
www.fs-personalvorsorge.ch; www.vvp.ch

Krankenversicherungs-Fachmann/-frau (BP)

Dauer: 3 Semester, berufsbegleitend
www.santesuisse.ch

Sozialversicherungs-Fachmann/-frau (BP)

Dauer: 2 bis 4 Semester, berufsbegleitend
www.svs-feas.ch

Versicherungsfachmann/-frau (BP)

Dauer: 3 bis 4 Semester, berufsbegleitend
www.vbv.ch

➔ **Detaillierte Informationen** zu den einzelnen Berufsprüfungen: www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

Mehr Informationen und eine Übersicht über alle Berufsprüfungen: www.sbf.admin.ch → Bildung → Höhere Berufsbildung

Höhere Fachprüfungen (HFP)

Die höheren Fachprüfungen bilden zusammen mit den Berufsprüfungen (BP) und den höheren Fachschulen HF den Bereich der höheren Berufsbildung.

Worauf bereitet die höhere Fachprüfung vor?

Die höhere Fachprüfung befähigt dazu, im entsprechenden Beruf Stellen im mittleren bis höheren Kader zu übernehmen oder einen Betrieb selbstständig zu leiten. Die Prüfungsvorbereitung erfolgt berufsbegleitend. Höhere Fachprüfungen sind eidgenössisch anerkannt und erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen erhalten ein eidgenössisches Diplom.

Wer wird zu den Prüfungen zugelassen?

Die Zulassungsbedingungen sind in Prüfungsordnungen festgelegt. Oft baut die höhere Fachprüfung auf einer entsprechenden Berufsprüfung oder einer anderen anerkannten Vorbildung auf. In der Regel werden bis zum Zeitpunkt der Prüfung mehrere Jahre Fachpraxis benötigt. Höhere Fachprüfungen werden auch von Absolventinnen und Absolventen einer gymnasialen Maturität und von Fachhochschulabsolventinnen und -absolventen genutzt, um vertiefte fachliche Qualifikationen nachzuweisen.

Wie kann man sich auf die Prüfungen vorbereiten?

Vorbereitungskurse sind für die Prüfungszulassung nicht obligatorisch, in der Praxis jedoch meistens unumgänglich. Berufsfachschulen sowie Verbände bieten Vorbereitungskurse zu den einzelnen Prüfungen an. Die Vorbereitung dauert zwei bis sechs Semester. Nähere Angaben zu den Anbietern, der Dauer und den Kosten sind zu finden unter www.berufsberatung.ch/weiterbildung.

Wie wird die Ausbildung finanziert?

Wer einen Vorbereitungslehrgang und eine eidgenössische Berufs- oder höhere Fachprüfung absolviert, muss mit hohen Lehrgangs- und Prüfungsgebühren rechnen. Seit 2018 werden Absolventinnen und Absolventen von eidgenössischen Prüfungen finanziell unterstützt – mit Bundesbeiträgen von bis zu 50 % der Ausbildungskosten. Diese



Ariella Schärer konnte im Rahmen der HFP viel Wissen zu einem breiten Themenspektrum aufbauen. Porträt Seite 30

Beiträge für die vorbereitenden Kurse werden den Prüfungsteilnehmenden nach dem Ablegen der eidgenössischen Prüfung ausbezahlt – unabhängig vom Prüfungserfolg. www.sbf.admin.ch > Bildung > Höhere Berufsbildung > Bundesbeiträge vorbereitende Kurse BP und HFP

Abspraken mit dem Arbeitgeber

Die Vorbereitungskurse auf eine höhere Fachprüfung finden teilweise auch während der Arbeitszeit statt. Deshalb sollten die Rahmenbedingungen vorgängig mit dem Arbeitgeber besprochen und allenfalls mit einem Weiterbildungsvertrag geregelt werden.

Höhere Fachprüfung – und dann?

Wer sich nach einer höheren Fachprüfung weiter qualifizieren möchte, kann von den zahlreichen Nachdiplomangeboten (MAS, DAS, CAS) an höheren Fachschulen HF, Fachhochschulen FH und Universitäten profitieren und sich so weiter spezialisieren. Die Zulassung muss individuell abgeklärt werden.

BANKEN

Experte/Expertin in Finanzmarktoperationen (HFP)

Dauer: 7 Monate, berufsbegleitend
www.azek.ch, www.sfaa.ch

Finanzanalytiker/in und Vermögensverwalter/in (HFP)

Dauer: 2 Semester, berufsbegleitend
www.azek.ch, www.sfaa.ch

Finanz- und Anlageexperte/-expertin (HFP)

Dauer: 2 Semester, berufsbegleitend
www.azek.ch, www.sfaa.ch

KMU-Finanzexperte/-expertin (HFP)

Dauer: 12–16 Monate, berufsbegleitend
www.iaf.ch, www.fpv.ch

VERSICHERUNGEN

Experte/Expertin für berufliche Vorsorge (HFP)

Dauer: 8 Module, 39 Kurstage, auf 2 Jahre verteilt, berufsbegleitend
www.expertebv.ch

Krankenversicherungs-Experte/-Expertin (HFP)

Diese HFP wird derzeit nicht mehr durchgeführt. Aktuelle Informationen unter www.santesuisse.ch

Pensionskassenleiter/in (HFP)

Dauer: 3 Semester, berufsbegleitend
www.fs-personalvorsorge.ch

Sozialversicherungsexperte/-expertin (HFP)

Dauer: 2 Semester, berufsbegleitend
www.kvz-weiterbildung.ch, www.svs-feas.ch

➔ **Detaillierte Informationen** zu den einzelnen Höheren Fachprüfungen: www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe
Mehr Informationen und eine Übersicht über alle höheren Fachprüfungen: www.sbf.admin.ch → Bildung → Höhere Berufsbildung

Höhere Fachschulen HF

Die höheren Fachschulen HF bilden zusammen mit den Berufsprüfungen (BP) und den höheren Fachprüfungen (HFP) den Bereich der höheren Berufsbildung. Die Lehrgänge an den höheren Fachschulen HF (Versicherung, Banking & Finance) lösen teilweise bisherige Berufsprüfungen ab.

Was vermitteln die höheren Fachschulen HF?

Höhere Fachschulen bieten berufsbegleitende Bildungsgänge mit hohem Praxisbezug an. Die Lehrgänge dauern in der Regel drei Jahre. Die Berufsleute erweitern an einer höheren Fachschule ihre Fachkenntnisse und erwerben Führungskompetenzen. Neben der schulischen Bildung stellt die begleitende Berufspraxis einen wichtigen Teil der Ausbildung dar. Höhere Fachschulen befähigen zu einer generalistischen Tätigkeit mit Kaderfunktion. Während Berufsprüfungen und höhere Fachprüfungen Spezialistenausbildungen darstellen, sind die Bildungsgänge an den höheren Fachschulen HF im Bereich Wirtschaft Generalistenausbildungen.

Wie ist die Ausbildung organisiert?

Die Lehrgänge der höheren Fachschulen HF bauen auf einer abgeschlossenen beruflichen Grundbildung (oder einer gleichwertigen Ausbildung, beispielsweise der Handelsmittelschule) auf. Oft werden zusätzlich Berufspraxis und in der Regel eine ausbildungsbegleitende Berufstätigkeit von mindestens 50 Prozent verlangt. Wer die Prüfung erfolgreich abschliesst, erhält ein eidgenössisches Diplom HF, zum Beispiel als «Dipl. Bankwirtschafter/in HF» oder als «Dipl. Versicherungswirtschafter/in HF».

Wie ist die Anerkennung der HF-Abschlüsse international geregelt?

Der eidgenössisch anerkannte Abschluss als dipl. Absolvent/Absolventin HF ist international nur schwer einzuordnen und der dazugehörige Titel besteht nur in den schweizerischen Landessprachen. Der Schweizerische Verband für Absolventinnen und Absolventen höherer Fachschulen (ODEC) hat deshalb einen internationalen Verbandstitel eingeführt, den sogenannten «Professional Bachelor ODEC». Dieser soll

die internationale berufliche Mobilität und Vergleichbarkeit ermöglichen. Diplomierte erhalten ein Zertifikat und ein Begleitschreiben in englischer Sprache. Darin werden die individuelle Fachrichtung HF und die absolvierte Sekundarstufe II (Berufliche Grundbildung, Maturität usw.) beschrieben.

Diplom der HF – und dann?

Wer ein HF-Studium abgeschlossen hat, kann sich in einer der zahlreichen Nachdiplomabildungen an höheren Fachschulen HF (teilweise auch an Fachhochschulen FH) in einem Gebiet spezialisieren oder zusätzliches Wissen in Fach- und Führungskompetenzen aneignen. Eine Spezialisierung ist auch durch Berufs- und höhere Fachprüfungen möglich, eine umfassende Weiterqualifizierung durch ein Bachelor- oder Masterstudium an einer Fachhochschule. Absolventinnen und Absolventen der HF-Lehrgänge Versicherungswirtschaft oder Bankwirtschaft können ein verkürztes betriebswirtschaftliches FH-Studium absolvieren. Wer über eine gymnasiale Maturität oder eine Berufsmaturität verfügt, hat die Möglichkeit, an der Kalaidos Fachhochschule zeitgleich das HF-Diplom als Bankwirtschafter/in und den Bachelor of Science in Banking and Finance BFF zu absolvieren. Informationen zu den genauen Zulassungsbedingungen erteilen die Bildungsinstitutionen.

Wie sind die Chancen auf dem Arbeitsmarkt?

Dank Berufspraxis, Verankerung in der Berufswelt und fundierten theoretischen Kenntnissen sind Diplomierte einer höheren Fachschule HF auf dem Arbeitsmarkt gesuchte Fachleute. Sie können anspruchsvolle Fach- und Führungsaufgaben übernehmen.

Bankwirtschafter/in HF

Dauer: 6 Semester, berufsbegleitend
Höhere Fachschule Banking & Finance
Info: www.kalaidos-hfbf.ch,
www.swissbanking.org

Versicherungswirtschafter/in HF

Dauer: 6 Semester, berufsbegleitend
Verkürzte Ausbildung (3 Semester) für Interessierte mit Fachausweis
Versicherungsfachmann/-frau (prüfungsfrei),
Finanzplaner/in, Krankenversicherungs-
Fachmann/-frau oder Sozialversicherungs-
Fachmann/-frau (alle mit zweitägigem
Zulassungskurs)
www.hfvesa.ch

Betriebswirtschafter/in HF

Höhere Fachschule für Wirtschaft, z. B.
mit Vertiefung Bankwirtschaft oder General
Management
Dauer: 6 Semester, berufsbegleitend
www.k-hf.ch, www.hfw.ch

NACHDIPLOMAUSBILDUNGEN

Dipl. Finanzplanungsexperte/-expertin NDS HF

Dauer: 2–3 Semester
Zielpublikum: z.B. Finanzplaner/innen mit
Fachausweis und Betriebswirtschafter/innen HF
www.hkvbs.ch, www.iffp.ch, www.sib.ch

CAS Banking Operations Services

Dauer: 15 Tage, berufsbegleitend
www.iffp.ch

➔ **Detaillierte Informationen** zu den Ausbildungsgängen an den höheren Fachschulen HF mit Details zu den Inhalten, zur Durchführung und zu den Kosten unter www.berufsberatung/weiterbildung
Allgemeine Informationen zu den höheren Fachschulen unter www.sbf.admin.ch → Bildung
→ Höhere Berufsbildung → Höhere Fachschulen
Konferenz der höheren Fachschulen HF,
www.k-hf.ch
Schweizerischer Verband der Absolventen
Höherer Fachschulen HF, www.odec.ch

Fachhochschulen FH, Uni, ETH

An wen richten sich die Studiengänge an den Fachhochschulen?

Es werden vor allem Berufsleute angesprochen, welche die berufliche Grundbildung mit Berufsmaturität abgeschlossen haben. Inhaber/innen einer gymnasialen Maturität müssen bei Antritt des FH-Studiums in der Regel ein Jahr Praxiserfahrung im entsprechenden Berufsfeld vorweisen können.

Welches sind die wesentlichen Unterschiede zwischen einem Studium an einer Fachhochschule FH und einer universitären Hochschule Uni / ETH?

Die Fachhochschulen bieten anwendungsorientierte Studiengänge mit hohem Praxisbezug an. Demgegenüber sind die universitären Studiengänge stark auf die Forschung

ausgerichtet. Grundlagenforschung gehört zum Bildungsauftrag der Universitäten. Beide Hochschulen bilden nach dem Bologna-Modell aus: Nach drei Jahren wird der Bachelor erlangt, nach weiteren eineinhalb bis zwei Jahren der Master. Für die Fachhochschulen gilt bis anhin für die meisten Studienrichtungen der Bachelor als Regelabschluss. Dieser ist berufsqualifizierend. Bei den universitären Hochschulen ist hingegen der Master der Regelabschluss.

Ist der Zugang an die Fachhochschule nach einer beruflichen Grundbildung ohne Berufsmaturität möglich?

Grundsätzlich wird für ein Fachhochschulstudium eine berufliche Grundbildung mit Berufsmaturität vorausgesetzt. Die Berufs-



Jan Elmer hat sich nach dem Fachhochschulstudium im Rahmen der höheren Fachprüfung zusätzlich in Finanzanalytik und Vermögensverwaltung weitergebildet. Porträt auf Seite 32

maturität kann auch nach Abschluss einer beruflichen Grundbildung berufsbegleitend oder als Vollzeitausbildung nachgeholt werden. Es liegt in der Kompetenz der Fachhochschulen, auch Aufnahmegesuche aufgrund anderer Vorbildungen zu bewilligen. Dies geschieht mittels einer Dossierprüfung

INSERAT



Von der Idee
zur Innovation.

Dipl. Rechtsfachmann/fachfrau HF

www.zbw.ch



Zentrum für berufliche
Weiterbildung

(Aufnahme «sur Dossier») und/oder einer spezifischen Eignungsabklärung beziehungsweise einer Aufnahmeprüfung.

Wie sind die Chancen auf dem Arbeitsmarkt für Absolventinnen und Absolventen aus dem FH-Bereich Wirtschaft?

Die Chancen für eine Anstellung in der Privatwirtschaft, in der Industrie und im öffentlichen Dienst sind gut. Die Stellensuche gestaltet sich jedoch je nach wirtschaftlicher Lage unterschiedlich und hängt auch von der beruflichen Erfahrung ab. Berufserfahrung erleichtert die Stellensuche. Etwa zehn

Prozent der Absolventen und Absolventinnen einer Fachhochschule für Wirtschaft steigen in Berufe des Bank- und Versicherungsgewerbes ein.

Sind Sie interessiert an vertieften Informationen zu den Studien an Universitäten und Eidgenössisch Technischen Hochschulen?

Die Heftserie «Perspektiven: Studienrichtungen und Tätigkeitsfelder» widmet sich vertieft den Studiengängen und den beruflichen Möglichkeiten nach einem Studium. Sie können die Hefte (z. B. Wirtschaftswissen-

schaften, Informatik/Wirtschaftsinformatik) im BIZ ausleihen oder über den Verlag SDBB bestellen: www.verlag.sdbb.ch. Weitere Informationen zur Heftserie «Perspektiven» siehe unter www.perspektiven.sdbb.ch.

STUDIENGÄNGE FH/UNI/ETH

BACHELORSTUFE FH

Betriebsökonom/in FH (BSc)

Studium an öffentlichen und privaten Fachhochschulen (inkl. Fernfachhochschule) in der Schweiz. Jede Fachhochschule hat eigene Vertiefungsrichtungen und Spezialisierungsmöglichkeiten.

Beispiele Finanzen und Versicherungen:

Banking & Finance (Vertiefungsrichtung)

Berner Fachhochschule BFH
www.bfh.ch

Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW
www.fhnw.ch

Fachhochschule Ostschweiz FHO
www.fho.ch

Fernfachhochschule Schweiz
www.ffhs.ch

Hochschule Luzern HSLU
www.hslu.ch

Hochschule für Wirtschaft Zürich HWZ
www.fh-hwz.ch

Kalaidos Fachhochschule Schweiz
www.kalaidos.ch

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW Zürich, www.zhaw.ch

Risk & Insurance (Vertiefungsrichtung)

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW Zürich, www.zhaw.ch
Dauer: in der Regel 6 Semester Vollzeit, 8 bis 10 Semester berufsbegleitend
www.swissuniversities.ch, www.fhschweiz.ch, www.sbf.admin.ch → Hochschulen → Die Hochschulen → Kantonale Hochschulen → Fachhochschulen und pädagogische Hochschulen → Die Fachhochschulen der Schweiz

MASTERSTUFE FH

Betriebsökonom/in FH (MSc)

Beispiele von Masterabschlüssen mit Bezug zur Bank- und Versicherungsbranche:
– Master of Science (MSc) in Banking and Finance
– Master of Science in International Financial Management
Dauer: 3 bis 4 Semester, berufsbegleitend
www.fhmaster.ch

BACHELOR- UND MASTERSTUFE AN UNIVERSITÄTEN ODER ETH

Beispiele von Bachelor- und Masterstudiengängen:
– Betriebswirtschaftslehre
– European Business
– International and Monetary Economics
– Philosophy, Politics, Economics
– Volkswirtschaftslehre
– Wirtschafts- und Rechtswissenschaftliche Studien

NACHDIPLOMSTUDIENGÄNGE AN FACHHOCHSCHULEN UND UNIVERSITÄTEN (CAS, DAS, MAS)

Eine Auswahl der vielen Nachdiplomstudiengänge an Fachhochschulen und Universitäten

Banken

- Accounting
- Bank Management
- Banking
- Corporate Finance
- Digital Banking
- Finanzmanagement
- International Accounting

Versicherungen

- Digital Insurance
- Sozialversicherungsrecht

Weitere Angebote:

www.berufsberatung.ch → Aus- und Weiterbildung → Ausbildung, Weiterbildung suchen

(Suchkriterien: Abschlüsse «Weiterbildung (NDK, NDS, CAS, DAS, MAS)» und Ausbildungsthema «Wirtschaft, Handel, Verwaltung → Banken, Finanzen, Versicherungen»)

➔ **Allgemeine Informationen** zu Fachhochschulen und Universitäten: www.swissuniversities.ch, www.studyprogrammes.ch
Informationen zu Studiengängen an Universitäten und Hochschulen siehe Heftreihe «Perspektiven» Ausgaben «Wirtschaftswissenschaften» und «Informatik / Wirtschaftsinformatik», www.perspektiven.sdbb.ch
Weitere Informationen www.berufsberatung.ch / Studium

ALLE INFOS ZUR AUS- UND WEITERBILDUNG BANK.



• **SwissBanking|Future**
www.swissbanking-future.ch

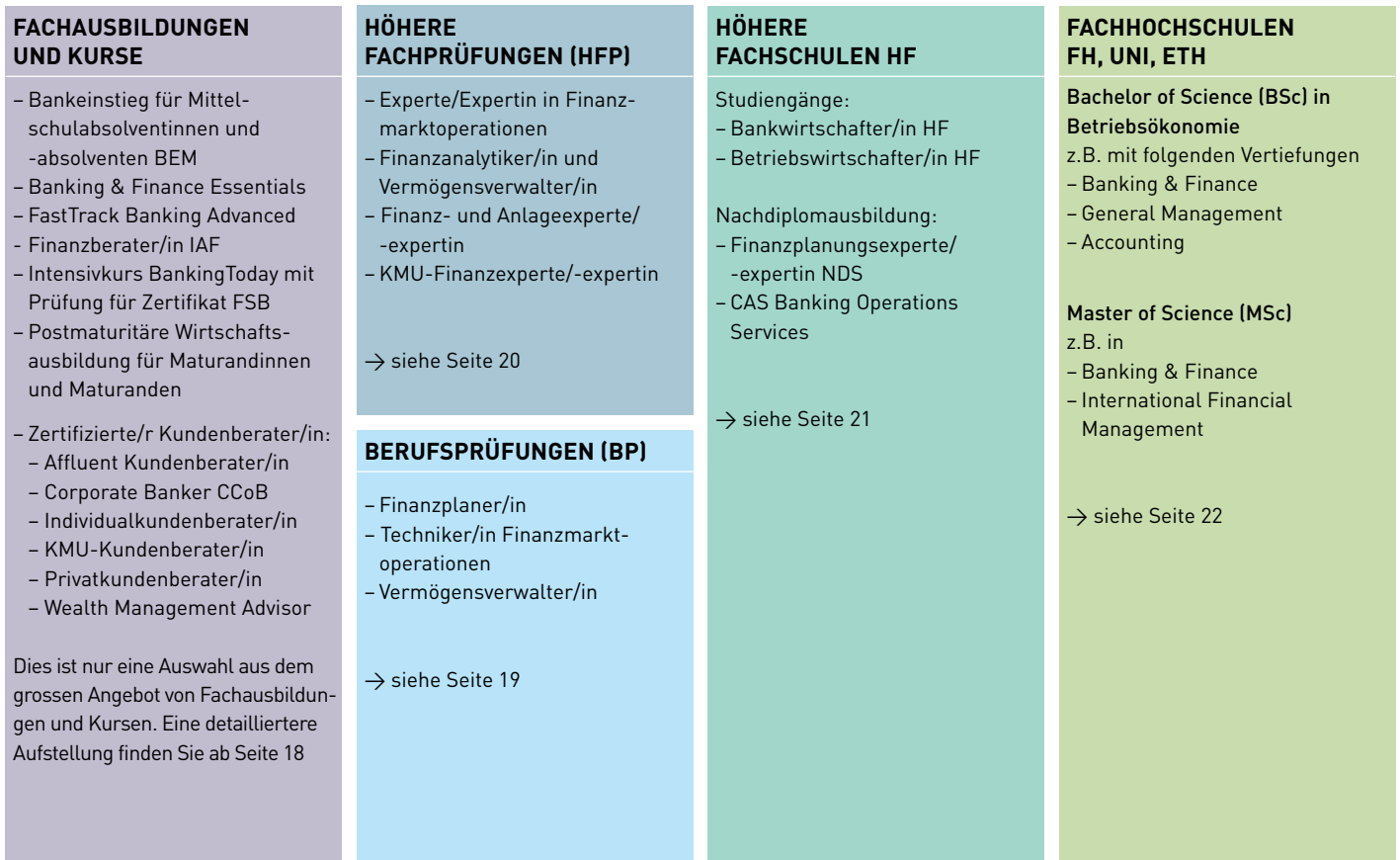
BANKEN



Die Schweizer Banken sind gefordert. Regulierungen und sinkende Margen erhöhen den Druck, neue Herausforderungen bieten Chancen und attraktive Karrieremöglichkeiten für Mitarbeitende, die bereits ihre berufliche Grundbildung im Bankensektor absolviert haben und solche, die ihre branchenfremde Ausbildung mit Bankwissen ergänzt haben.

Bildungswege nach der beruflichen Grundbildung

NACHDIPLOMAUSBILDUNGEN: NDS HF, CAS, DAS, MAS → www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe



BERUFLICHE GRUNDBILDUNG MIT EIDG. FÄHIGKEITSZEUGNIS EFZ
BERUFLICHE GRUNDBILDUNG MIT EIDG. BERUFSATTEST EBA

→ siehe Seite 17

GYMNASIALE MATURITÄT, FACHMATURITÄT, BERUFSMATURITÄT

➔ Aktuelle Tabelle mit detaillierten Infos über die Aus- und Weiterbildungen siehe www.berufsberatung.ch → Aus- und Weiterbildung

KURZ ERKLÄRT

Die **berufliche Grundbildung** gliedert sich in die zweijährigen beruflichen Grundbildungen mit eidgenössischem Berufsattest (EBA) und die drei- und vierjährigen beruflichen Grundbildungen mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ). Sie zählen zusammen mit den allgemeinbildenden Schulen (Gymnasien, Fachmittelschulen) zur Sekundarstufe II.
→ Weitere Informationen siehe Seite 17

Die **Berufsmaturität** kann während oder nach einer drei- oder vierjährigen Grundbildung absolviert werden. Sie erlaubt in der Regel den prüfungsfreien Zugang zu einem Fachhochschulstudium im entsprechenden Berufsfeld.

Mit der **Passerelle** können Absolvierende einer Berufs- oder Fachmaturität nach einer Zusatzprüfung an einer Schweizer Universität oder an einer Eidgenössischen Technischen Hochschule studieren.

Die **höhere Berufsbildung** umfasst den praktisch ausgerichteten Teil der Tertiärstufe und gliedert sich in die eidgenössischen Berufsprüfungen, die eidgenössischen höheren Fachprüfungen und die höheren Fachschulen.

Eidgenössische Berufsprüfungen (BP) schliessen mit einem eidgenössischen Fachausweis ab. Sie führen zu einer fachlichen Vertiefung oder Spezialisierung und zu Führungspositionen. Zulassung: EFZ oder gleichwertiger Abschluss und Berufserfahrung.
→ Weitere Informationen siehe Seite 19

Wer die **Eidgenössische höhere Fachprüfung (HFP)** besteht, erhält ein eidgenössisches Diplom. Zulassung: EFZ oder gleichwertiger Abschluss, Berufserfahrung und je nach Prüfung eidgenössischer Fachausweis.
→ Weitere Informationen siehe Seite 20

Höhere Fachschulen HF werden mit einem eidgenössisch anerkannten Diplom mit Zusatz «HF» abgeschlossen. Eidgenössisch geregelt sind sowohl die Ausbildung als auch die Prüfung. Zulassung: EFZ oder gleichwertiger Abschluss und Berufserfahrung.
→ Weitere Informationen siehe Seite 21

Fachhochschulen FH werden nach dem Bologna-System abgeschlossen (Bachelor, Master). Zulassung: EFZ mit Berufsmaturität, Fachmaturität oder gymnasiale Maturität mit Zusatzqualifikationen.
→ Weitere Informationen siehe Seite 22

Universitäten und Eidgenössisch Technische Hochschulen ETH werden ebenfalls nach dem Bologna-System abgeschlossen (Bachelor, Master). Zulassung: gymnasiale Maturität oder Berufsmaturität/Fachmaturität mit Passerelle.
→ Weitere Informationen siehe Seite 22

Die Kunden im Dschungel der Finanzen begleiten



Sie sind selbstständige Finanzplanerin – wessen Finanzen planen Sie?

Meine Kundinnen und Kunden sind Privatpersonen und kleinere Unternehmen. Vom Coiffeur-Lehrabgänger bis zur Professorin für Forschung orthopädischer Onkologie, von der Zahnarztpraxis mit mehreren Filialen bis zur Firma für Musikproduktion.

Was beinhaltet eine Finanzplanung?

Die Finanzberatung ist so individuell wie die Menschen selbst. Es gibt keinen Plan, was bei welchen Kundinnen und Kunden zu tun ist. Bei allen Mandanten werden alle finanziellen Aspekte angesprochen und überprüft. Es ist wie mit einem Check-up beim Arzt: Wer welches Leiden hat oder welche Behandlung braucht, steht im Voraus nicht fest. Aber die Untersuchungen werden bei allen sehr ähnlich sein: Blutdruck, Puls, Blutwerte, Schmerzen oder akute Probleme.

Im Finanzberatungsbereich sind es bei Privatpersonen zum Beispiel Hausrat- und Haftpflichtfragen, Gebäudeversicherungsfragen und die private Vorsorgesituation in Kombination mit den gesetzlichen Sozialwerken. Bei Firmen handelt es sich eher um Fahrhabe, Versicherungen, Betriebshaftpflicht, Rechtsfragen und Personalversicherungen.

Was hat Sie bewogen, die Berufsprüfung zu absolvieren?

Bestmögliches Fachwissen ist für mich das Minimum. Das Beste ist gerade gut genug für meine Mandanten. So möchte ich meine Arbeit anbieten können. Alles zu wissen ist zwar nicht möglich, aber zumindest alles daranzusetzen und einen erstklassigen Job zu machen, liegt in meiner Hand.

Was fasziniert Sie an Ihrer Arbeit?

Hauptsächlich ist es der Kontakt zu Menschen, der mir Freude bereitet. Menschen, denen ich mit meiner Beratung und Planung einen echten Mehrwert bieten kann. Für viele sind Finanzfragen ein undurchsichtiger Dschungel und sie haben kaum eine Chance, sich zu orientieren. Ich werde zum Kompass im Dickicht der Finanzen.

Sie arbeiten als selbstständige Finanzplanerin. Wie kam es zu dieser Entscheidung für die Selbstständigkeit?

Durch die Selbstständigkeit kann ich eine 100-prozentig kundenorientierte Arbeit garantieren. Bei einem Arbeitgeber/Anbieter ist immer, auch bei der besten Beratung, nur die eingeschränkte Produktauswahl des Arbeitgebers möglich, was einer personenorientierten Beratung nicht immer gerecht wird.

SABINE MEIER BÜHLER, selbstständige Brokerin, Meier Quality Management, Schindellegi

- 20** Büroangestellte und Kauffrau EFZ; Schweizerische Volksbank, Zürich und Horgen
- 21** Verschiedene Stellen bei Banken als Kundenberaterin Retail, stellvertretende Filial- und Regionalleiterin
- 31** Finanzberaterin, selbstständige Agentin: Swisslife-Select und Beratungen, Coaching und Dozentin mit eigener Firma
- 32** Finanzberaterlizenz: AWD/EBK
- 34** Dipl. Finanzberaterin IAF/IfFP, Finanzplanerin mit eidg. Fachausweis
- 41** Gründung der eigenen Firma Meier Quality Management, Schindellegi; selbstständige Brokerin

Mit wem arbeiten Sie zusammen und in welcher Form?

Die Finanzberatung und die Finanzplanung wickle ich über Swisslife-Select ab. Über diese Plattform kann ich aus einem Best-Select-Ansatz die für meine Kundinnen und Kunden geeigneten Produkte unterschiedlichster Anbieter evaluieren, und durch die Produktprüfung und -überwachung von Swisslife-Select kann ich Qualität garantieren.

Zusätzlich zu Ihrer Tätigkeit als Beraterin sind Sie als Dozentin tätig.

Welche Themen unterrichten Sie?

Meine Kernthemen sind Sozial- und Personenversicherungen, Sachversicherungen und Immobilien. Weiter sind auch Management und Verkaufsschulungen wichtige Teile meiner Arbeit.

Wie sehen Sie Ihre berufliche Zukunft?

Ich denke, es ist wie mit allem. Es gibt immer eine Zukunft. Wichtig ist lediglich, dass man nie stehen bleibt. Wer aufhört, besser zu werden, hört auf, gut zu sein. Ich bin der festen Überzeugung, dass trotz vermehrter Möglichkeiten zum Beispiel im Internet immer Bedarf nach persönlicher Beratung bestehen wird. Bei der Finanzberatung geht es um die persönliche Existenz. Für Nicht-Fachleute ist es fast unmöglich, den Bedarf, die Produkte und die gesetzlichen Rahmenbedingungen alle zu kennen. (brs)

Den Gesamtüberblick haben



Sie sind Finanzplanungsspezialistin.

Welche Finanzen planen Sie?

Ich arbeite als Senior Finanzplanerin im Fachzentrum Finanzplanung bei Raiffeisen Schweiz. Wir sind ein Spezialisten-Team von elf Personen und unterstützen die Raiffeisenbanken in der ganzen Schweiz rund um das Thema Finanz- & Pensionierungsplanung. Die Unterstützung kann bei Kundengesprächen und/oder der Planungserstellung erfolgen. Zudem treten wir als Referenten bei Kundenveranstaltungen auf und bieten interne Schulungen an. Unsere Kunden sind in erster Linie Privatpersonen mit verschiedenen Fragestellungen rund um das Thema Finanzplanung. Aber auch komplexeren Fällen wie z.B. mit Unternehmensbeteiligungen bieten wir Hand. Wichtig ist, dass bei einer umfassenden Planung sämtliche Themenfelder gut aufeinander abgestimmt sind.

Welche Aufgaben übernehmen Sie konkret für Ihre Kundinnen und Kunden?

Im Vordergrund steht die bedarfsgerechte Gesamtstrategie. Wir verschaffen unserer Kundschaft einen Überblick über die Einnahmen und Ausgaben, die Steuern, die Vorsorgeleistungen, die Vermögensstruktur sowie über die Versicherungen, und wir zeigen ihnen Optimierungspotenziale auf. Welche Themen dann vertieft besprochen werden, ist je nach Situation sehr unterschiedlich. Jede Beratung und jede Planung

ist individuell. Wünscht die Kundin oder der Kunde nach der Beratung eine Umsetzung der Massnahmen, bieten die Beraterinnen der Raiffeisenbanken Unterstützung.

Was hat Sie bewogen, das NDS als Finanzplanungsexpertin zu absolvieren?

Seit dem Abschluss zur Finanzplanerin (BP) hatte ich mein Wissen in vielen kleineren Weiterbildungen und im Berufsalltag erweitert. Dieses Wissen wollte ich einerseits vertiefen und andererseits offiziell ausweisen können. Mir gefiel, dass die Ausbildung sehr praxisbezogen ausgerichtet und die Ausbildungsdauer mit 18 Monaten überschaubar war.

Was ist aus Ihrer Sicht in der beruflichen Weiterentwicklung wichtig?

Aus- und Weiterbildungen sind zentral, um sich Fachwissen anzueignen. Mindestens genauso wichtig ist die Weiterentwicklung im Berufsalltag. Man muss sich immer neuen Herausforderungen stellen und diese lösen können.

Im NDS werden gemäss Ausschreibung Grundlagen für die Finanzplanung der Zukunft gelegt. Was bringt die Zukunft der Finanzplanung?

Die aktuelle Gesetzeslage und zeitnahe, beschlossene Veränderungen bilden zum jetzigen Zeitpunkt die Grundlagen. In dieser

NICOLE HENNING, Senior Finanzplanerin, Raiffeisen Schweiz, Fachzentrum Finanzplanung in Winterthur

- 19 Kauffrau EFZ (Bank): Credit Suisse, Solothurn
- 20 Anlage- und Vorsorgeberaterin: Raiffeisenbank Balsthal-Laupersdorf, Balsthal
- 23 Finanzberaterlehrgang beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken; Leiterin Anlage- und Finanzberatung: Raiffeisenbank Balsthal-Laupersdorf, Balsthal
- 28 Finanzplanerin mit eidg. Fachausweis/ Finanzplanerin: Assurinvest AG, Schmelikon
- 36 Leiterin Finanzplanung und Unternehmensberatung: Swiss KMU Partners AG, Rapperswil-Jona
- 38 Dipl. Finanzplanungsexpertin NDS HF: IfFP Altstetten
- 41 Senior Finanzplanerin Raiffeisen Schweiz, Fachzentrum Finanzplanung, Winterthur

sehr dynamischen Welt müssen sich alle Finanzplaner/innen laufend weiterbilden und über die gesetzlichen, sozialen und gesellschaftlichen Änderungen informieren. Aufgrund der Globalisierung spielen auch die Gegebenheiten in anderen Ländern eine zunehmend wichtige Rolle. Aus Rentabilitätsgründen werden viele Menschen zukünftig einfachere Finanzplanungen mit softwaretechnischer Unterstützung selbst erstellen. Ist die Ausgangslage komplexer (zum Beispiel Nachfolgeregelungen oder Übergabe von Immobilien innerhalb der Familie), wird die Kundschaft weiterhin von einer persönlichen, massgeschneiderten Beratung profitieren. Diese Aufgaben stellen höhere Anforderungen an die Finanzplaner/innen als bisher, weshalb der Markt zukünftig eher Finanzplanungs-Experten und -Expertinnen verlangen wird.

Was denken Sie, welche persönlichen Eigenschaften zeichnen erfolgreiche Finanzplaner/innen aus?

Sie zeichnen sich im zwischenmenschlichen Bereich aus. Sie können den Kunden und Kundinnen gut zuhören und auch zwischen den Zeilen lesen. Sie behalten in allen Situationen den Gesamtüberblick, ohne die Feinheiten der Details zu vernachlässigen, und suchen stets nach kreativen Lösungsansätzen. Sie können komplexe Sachverhalte einfach und für die Kundschaft gut nachvollziehbar und verständlich erklären. (brs)

➔ **Mehr zum Beruf:** www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

Massgeschneiderte Lösungen



Dass ihn das Thema Finanzen besonders anspricht, das realisierte Benjamin Klingenstein bereits während seiner beruflichen Grundbildung zum Kaufmann. Von den vielfältigen Aufgaben des international tätigen Industrieunternehmens faszinierten ihn vor allem die Arbeiten in der Finanzabteilung. Bereits im 2. Lehrjahr wurde ihm klar: Nach Abschluss der Lehre würde er eine Aufgabe in dieser Richtung suchen.

Vom Sachbearbeiter zum Privatkundenberater

Benjamin Klingenstein setzte seinen Wunsch um und arbeitete als junger Kaufmann bei verschiedenen Banken. Er machte Erfahrungen als Wertschriftensachbearbeiter, wurde anschliessend Kundenberater und Kreditsachbearbeiter, betreute schon bald Kunden im Private und Premium Banking und befasste sich irgendwann schwerpunktmässig mit Fragen zu Vorsorge, Finanzierungen und Anlagen. Das notwendige Bankfachwissen holte er sich in der Berufspraxis und ihm Rahmen der Vorbereitung auf die eidgenössische Berufsprüfung als Bankfachmann.

Kundenportfolios betreuen

Heute ist Benjamin Klingenstein als Vermögensberater bei der Raiffeisenbank Amriswil tätig. Er betreut ein eigenes Kundenportfolio im Segment AK (Anlagekundensegment ab Fr. 250'000.–), pflegt die bestehenden Geschäftsbeziehungen und akquiriert neue

Kundinnen und Kunden. Er kennt die Bedürfnisse seiner Kundschaft und unterstützt diese mit seiner ergebnisorientierten, also möglichst optimalen Anlageberatung. Weitere Schwerpunkte seiner Arbeiten sind Finanzierungsfragen rund um Eigenheime und Renditeliegenschaften sowie Dienstleistungen im Anlage-, Finanzierungs- und Vorsorgebereich. Als Mitglied des Kaders ist er zudem mitverantwortlich dafür, dass die Bank ihre Verkaufsziele erreicht.

Ein verlässlicher Partner sein

Auf die Frage, was er an seiner Arbeit besonders schätze, hat er eine klare Antwort. «Meine Arbeit ist sehr vielfältig. Ich begleite Kundinnen und Kunden in allen Lebensphasen und darf immer wieder interessante Gespräche führen. Gespräche, die auch meinen eigenen Horizont täglich erweitern.» Wichtig ist ihm, dass er die Bedürfnisse seiner Kunden verstehen und individuelle massgeschneiderte Lösungen ausarbeiten kann, auch wenn es oft schwierig ist, die Wünsche und Ziele der Kunden zu erfüllen und gleichzeitig die strengen Vorschriften der Regulatoren einzuhalten. Bei alledem will Benjamin Klingenstein vor allem eines sein: ein verlässlicher Partner in Finanzfragen.

Lehrgänge zu eidg. Prüfungen

Im Lehrgang zum Vermögensverwalter mit eidg. Fachausweis befasste sich Benjamin

BENJAMIN KLINGENSTEIN, Vermögensverwalter, Raiffeisenbank, Amriswil

- 21 Eidg. Fähigkeitszeugnis Kaufmann EFZ: Benninger AG, Uzwil
- 21 Verschiedene Stellen als Wertschriftensachbearbeiter, Kundenberater, Kreditsachbearbeiter und Spezialist Anlegen/Investment
- 25 Berufsprüfung Bankfachmann mit eidg. Fachausweis
- 27 Privatkundenberater Individual, Authorised Officer: UBS AG, Rorschach
- 32 Senior Privatkundenberater: St. Galler Kantonalbank AG
- 36 Vermögensberater: Raiffeisenbank Amriswil
- 38 Vermögensberater (BP): AZEK Bülach
- 39 Finanz- und Anlageexperte (HFP): AZEK Bülach

Klingenstein mit dem Private Banking, dem sogenannten Wealth Management. Er setzte sich mit den notwendigen Kernkompetenzen auseinander, lernte Finanzinstrumente kennen und erhielt Einblick in rechtliche und steuerrechtliche Fragen. Den Lehrgang besuchte er, weil er seine Fachkenntnisse ausbauen und zudem sein Netzwerk erweitern wollte. Und, weil er vieles im Fernstudium erarbeiten konnte. Gleichzeitig war dieser Lehrgang für ihn eine gute Vorbereitung auf die höhere Fachprüfung als Finanz- und Anlageexperte, die er, nach einem zusätzlichen Lehrgang, im gleichen Jahr erfolgreich absolvierte.

Sich für zukünftige Herausforderungen rüsten

«Die Qualität meiner Gespräche hat sich aufgrund der Fachkompetenz gesteigert», freut er sich. «Mein berufliches Ziel ist eine Führungsposition im Bereich Beratung.» Und unabhängig von seiner beruflichen Position wird auch Benjamin Klingenstein nicht darum herumkommen, sein Wissen immer wieder zu erweitern und dem Wandel der Märkte, der Finanzprodukte und der Rahmenbedingungen anzupassen und sich so für zukünftige Herausforderungen zu rüsten. Zum Beispiel auch, indem er sich sprachlich weiterbildet. Heute spricht er fließend Deutsch, Chinesisch und Englisch. Als nächsten stehen Sprachkurse in Russisch und Französisch an. (brs/mg)

➔ **Mehr zum Beruf:** www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

Neue Herausforderungen öffnen Türen



«Die persönlichen Beziehungen zur Kundschaft und die Zusammenarbeit im Team.» Das ist es, was Ariella Schärer an ihrer aktuellen Tätigkeit besonders gut gefällt. Als Finanz- und Anlageexpertin hat sie viele und oft sehr persönliche Kontakte.

Einstieg als Kundenberaterin

Als Ariella Schärer 16 Jahre alt war, wanderte sie mit ihrer Familie nach Israel aus, wo sie das Gymnasium besuchte und ein Studium in Wirtschaftswissenschaften absolvierte. Zurück in der Schweiz, suchte sie eine berufliche Aufgabe, in der sie ihr Wissen und ihre Hebräisch-Kenntnisse nutzen konnte. Bei der IDB (Swiss) Bank in Genf erhielt sie die Chance, als Kundenberaterin in die Bankenwelt einzusteigen. Heute ist Ariella Schärer als Client Advisor bei der Rothschild & Co Bank AG in Zürich verantwortlich für die Portfolios von Privatkunden aus Israel.

Sorgfältig abgestimmte Portfolios

Als Finanz- und Anlageberaterin begutachtet und verwaltet Ariella Schärer die Portfolios ihrer Kundschaft. «Es gibt Kunden, die sich nicht involvieren und uns ein Mandat erteilen, und solche, die bei den Entscheidungen mitreden wollen und regelmässige persönliche Treffen wünschen.» Zu Beginn einer Beratung legt Ariella Schärer das Risikoprofil und das Risikovermö-

gen fest. «Ich muss zum Beispiel wissen, ob ein Kunde oder eine Kundin mit grösseren Marktschwankungen klarkommt. So kann ich einschätzen, wo und wie viel wir in Aktien, Obligationen oder anderen Wertpapieren wie Fonds investieren», erklärt sie. «Wichtig ist auch, ob spezielle Vorstellungen in Bezug auf ESG (Environmental, Social and Governance) zu berücksichtigen sind.» Die meisten Portfolios bestehen aus verschiedenen, sorgfältig abgestimmten Teilen. So, dass sie auch bei Marktschwankungen möglichst stabil bleiben.

Auf dem Laufenden sein

Für die Analyse der einzelnen Kundenportfolios stehen Ariella Schärer verschiedene Instrumente zur Verfügung. Das Advisory/Investment-Team der Bank prüft Aktien, analysiert Märkte und neue Anlageideen. Diese Einschätzungen bilden die Grundlage für die Arbeit der Client Advisors. Über wichtige Änderungen und Entwicklungen werden sie täglich per E-Mail und am wöchentlichen Meeting informiert. Sehr wichtig ist Ariella Schärer auch die Zusammenarbeit im Team.

Auf das Wichtige fokussieren

Und wo liegen die besonderen Herausforderungen? Die Regulierungen haben die Bankenwelt in den letzten Jahren massiv verändert. Die administrativen Aufgaben nehmen

ARIELLA SCHÄRER, Client Advisor bei Rothschild & Co Bank AG, Zürich

- 19 Gymnasiale Maturität. Anschliessend Logistik-Koordinatorin in der Israeli Defense Forces (Luftwaffe): Israel
- 22 Studium Wirtschaftswissenschaften und Geschäftsführung: Ben Gurion Universität, Israel
- 27 Assistant Relationship Manager und dann Junior Relationship Manager: IDB (Swiss) Bank Ltd, Privatbank in Genf
- 31 Senior Assistant Relationship Manager und dann Junior Relationship Manager: Bank Hapoalim (Switzerland) Ltd, Privatbank in Zürich
- 34 Client Advisor: Rothschild & Co Bank AG, Zürich
- 35 Certified International Wealth Manager CIWM und Finanz- und Anlageexpertin (HFP): AZEK

zu. Das ist zeitintensiv und manchmal auch frustrierend. Und wie überall sind auch die Menschen manchmal eine Herausforderung – Menschen mit äusserst hohen oder schwierigen Ansprüchen. Vielleicht kommt ihr gerade hier zugute, dass ihr Tag oft mit einer Meditation beginnt, was ihr hilft, sich zentrieren und auf das Wichtige fokussieren zu können.

Weiterbildung mit eidgenössischem Abschluss

Als sie bei der Rothschild & Co Bank einstieg, war ihr Kundenportfolio noch nicht ausgefüllt – der perfekte Zeitpunkt für eine Weiterbildung mit dem klaren Fokus Finanz- und Anlageberatung. Unterstützt von ihrer Arbeitgeberin packte sie die Chance und absolvierte die höhere Fachprüfung zur Finanz- und Anlageberaterin. «Die Weiterbildung deckte sehr viele Themen ab. Das war eine Herausforderung. Innert kurzer Zeit konnte ich viel Wissen aus einem sehr breiten Themenspektrum aufbauen. Der Lehrgang hat mir vieles bestätigt und meine Selbstsicherheit als Fachfrau gestärkt.»

Zukunft

Ariella Schärer ist mit ihrer bisherigen Laufbahn sehr zufrieden. Nun will sie ihr Kundenportfolio ausbauen, mehr Verantwortung übernehmen und zum positiven Wachstum und zur Weiterentwicklung «ihrer» Bank beitragen. (brs/mg)

Von der Firmengründung bis zur Nachfolgeregelung



Sie haben kürzlich das Studium zur Bankwirtschafterin HF abgeschlossen. Weshalb haben Sie diese Ausbildung gewählt?

Dank der Berufsmaturität blieb mir die Entscheidung zwischen der höheren Fachschule in Banking und Finance (HFBF) und einem Fachhochschulstudium in Betriebsökonomie mit Vertiefung in Banking und Finance. Die Wahl fiel aufgrund der grösseren Praxisnähe und der flexiblen Unterrichtszeiten auf die HFBF.

Wie haben Sie die Ausbildung erlebt?

In der HFBF werden im Unterricht häufig reale Anwendungsbeispiele behandelt. Vieles konnte ich im Beruf direkt umsetzen. Ich wurde zur Allrounderin im Bankwesen, kann überall mitreden und die Hintergründe von bankstrategischen Entscheidungen besser nachvollziehen. Die Studierenden sind in unterschiedlichen Bankbereichen tätig – in der Beratung, im Backoffice, im Controlling, im Marketing oder im Segmentsmanagement. Wir profitierten viel vom Wissensaustausch innerhalb der Klasse.

Öffnen sich durch den Abschluss der HFBF neue Aufgabenbereiche?

Generell kann ich sagen, dass die Ausbildung fachlichen Nutzen bringt und neue Interessen wecken und Türen zur Karri-

ereplanung öffnen kann. Der Unterricht hat bei mir die Freude am Firmenkundengeschäft geweckt. Ich stellte fest, dass mir das Analysieren von Jahresabschlüssen Freude bereitet und dass die Beratung von Firmen aufgrund der Komplexität und Individualität extrem spannend ist. Ein Bauunternehmer beispielsweise hat komplett andere Bedürfnisse als eine Forscherin aus dem Pharmabereich oder ein Exportbetrieb von Nahrungsmitteln. Mein erwecktes Interesse führte dazu, dass ich mich bereits während der Ausbildung auf eine Stelle bei der Bank bewarb, bei welcher ich bisher als Assistentin für Privatkunden tätig war. Ich ging nicht davon aus, dass es klappen würde – mir fehlten sowohl die Erfahrung in der Kundenbetreuung als auch die Praxis im Firmenkundengeschäft.

Und trotzdem hat es geklappt?

Letztendlich erhielt ich den Zuschlag unter anderem aufgrund der guten Resonanz der Schule. Mein jetziger Vorgesetzter wusste, dass ich durch die Ausbildung bereits einen grossen Rucksack an theoretischem Wissen mitbringe und ich mir die Praxiserfahrung durch Learning by Doing aneignen kann.

Welches sind die Hauptaufgaben in Ihrer aktuellen beruflichen Tätigkeit?

Ich berate und betreue kleine und mittlere

TIZIANA GIORDANO, Geschäfts-kundenbetreuerin, Zürcher Kantonalbank ZKB, Hauptsitz Zürich

- 18** Kauffrau EFZ (Bank) mit eidg. Berufsmaturität (BM): Zürcher Kantonalbank ZKB, Zürich
- 20** Zweijähriges, bankinternes Förderprogramm (Traineeship) zur Kundenbetreuerin Privatkunden: ZKB, Zürich
- 20** Dreimonatiger Sprachaufenthalt in Amerika und England, Abschluss Cambridge Advanced Certificate (CAE)
- 22** Kundenberaterin Privatkunden (Cashdesk, Beratung und Verkauf von Basisdienstleistungen): ZKB, Zürich
- 23** Assistentin für vermögende Privatkunden: ZKB, Zürich
- 24** Geschäftskundenbetreuerin: ZKB, Zürich
- 25** Abschluss HFBF, dipl. Bankwirtschafterin HF

Unternehmen – Start-ups und etablierte Firmen – sowie deren Inhaber/innen in allen finanziellen Themen. Unser Team begleitet Kunden von der Firmengründung bis zur Regelung der Unternehmensnachfolge. Wir unterstützen und begleiten sie bei der Betriebsfinanzierung, beim Zahlungsverkehr, bei der Organisation der beruflichen Vorsorge für die Mitarbeitenden, bei steuerrechtlichen Fragen und wir führen Anlageberatungen durch.

Und was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit am besten?

Der Kundenkontakt. Mich fasziniert immer wieder von Neuem, was die Schweiz an innovativen Unternehmern zu bieten hat. Diese Begeisterung finde ich äusserst ansteckend und sie motiviert mich auch in meinem Job. (brs)

«Mich faszinieren Zahlen und Menschen»



Jan Elmer analysiert. Er analysiert Investmentfonds unterschiedlichster Art – Geldmarktfonds, Obligationenfonds, Aktienfonds, Strategiefonds und alternative Fonds. Als Fondsanalyst ist er ständig auf der Suche nach sogenannten «Fondstalenten», die zur Anlagestrategie seines Arbeitgebers passen. «In Europa gibt es mehr Fonds als kotierte Aktien. Es gilt, die Spreu vom Weizen zu trennen und die guten Fonds zu finden. Gute Fonds, die eine konstant gute Rendite aufweisen. Bei der Analyse werden einerseits Daten wie Performance- oder Risikokennzahlen eines Fonds unter die Lupe genommen und andererseits wird das Fondsmanagement beurteilt. Es ist demnach nicht eine reine Zahlenanalyse, sondern es geht auch um die Menschen. Jeder Mensch ist unterschiedlich, hat einen anderen beruflichen Werdegang, hat andere Vorlieben und Abneigungen. Genauso unterschiedlich wie die Menschen sind auch deren Ideen hinter den Fonds. Es gilt, sie in ihrer Unterschiedlichkeit zu verstehen und die Erkenntnisse bei der Analyse einfließen zu lassen», betont der 35-Jährige.

Von der Grundbildung zur Fachhochschule

Für Jan Elmer stand nach einer Schnupperlehre fest, dass sein beruflicher Weg Richtung Bank führen sollte. Bereits seine kaufmännische Grundbildung absolvierte er

bei einer Bank und schloss die Ausbildung mit dem eidgenössischen Fähigkeitszeugnis und der Berufsmaturität ab. «Ich bin ein Zahlenmensch. Für mich war dieser Berufseinstieg ein Glücksfall, meine Arbeit gefällt mir ausserordentlich gut.»

Nicht erstaunlich also, dass ihn sein beruflicher Weg an die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW führte, wo er sich im Rahmen des Studiums in Betriebsökonomie während vier Jahren berufsbegleitend nebst anderen Wirtschaftsthemen auch mit Banking und Finance auseinandersetzte.

Intensive Prüfungsvorbereitung

Was ihn bewog, anschliessend zusätzlich die HFP als Finanzanalytiker und Vermögensverwalter zu absolvieren? «Das Bachelorstudium ist eine Generalistenausbildung mit Vertiefung in verschiedenen Finanzthemen. Ich habe mich für die zusätzliche Ausbildung als Finanzanalytiker und Vermögensverwalter entschlossen, weil ich mein Wissen in diesen Bereichen weiter vertiefen wollte. Dies war und ist für meinen damaligen Job, aber auch noch mehr für meine jetzige Tätigkeit, eine sehr gute Grundlage.» Während zwei Semestern nahm er am berufsbegleitenden Präsenzunterricht des Swiss Training Centre for Investment Professionals AZEK in Zürich teil. Die Vorberei-

JAN ELMER, Fondsanalyse, Privatbank Rahn+Bodmer Co., Zürich

- 18 Kaufmann EFZ (Bank), mit Berufsmaturität: Clientis Zürcher Regionalbank, Hinwil (damals Sparkasse Zürcher Oberland)
- 21 Start Teilzeitstudium Business Administration mit Major in Banking and Finance: ZHAW Winterthur / Assistent Kredit- und Risikomanagement: Clientis Zürcher Regionalbank, Wetzikon
- 25 BSc in Business Administration, Banking and Finance: ZHAW Winterthur / Kredit- und Risikomanager: Clientis Zürcher Regionalbank
- 26 Leiter Segmentsführung Anlagen, Clientis Zürcher Regionalbank
- 28 Lehrgang Finanzanalyse und Vermögensverwaltung, Certified International Investment Analyst CIIA: Swiss Training Centre for Investment Professionals AZEK
- 29 Eidg. Diplom Finanzanalytiker und Vermögensverwalter/ CIIA
- 30 Fondsanalyst: Rahn+Bodmer Co., Zürich

tung auf die Prüfung war sehr intensiv. Oft habe er über Mittag im Büro gelernt, an den Abenden oder aber auch an den Wochenenden. Die Freizeit des dreifachen Familienvaters und Hobbyfussballers war während der Ausbildungszeit knapp bemessen.

Flexibel bleiben

Welche Herausforderungen beschäftigen ihn heute im Berufsalltag als Fondsanalyst? Die immer stärkeren Regulierungen und steuertechnischen Anforderungen an die Banken zum Beispiel. «Darf der Kunde oder die Kundin in einen entsprechenden Fonds investieren? Wenn ja, in welche Anteilsklasse? Auch aus steuerlicher Sicht muss geprüft werden, ob unsere Kundschaft bei einem Fondsinvestment keine Nachteile erfährt. Dies war zum Teil früher einfacher, da die steuerliche Verantwortung beim Kunden lag, was heute etwas differenzierter angeschaut wird. Zum Glück haben wir einen Spezialisten für solche Themen, der mich bei der Arbeit unterstützt.» Im Finanzbereich ist Jan Elmer in seinem Element. «Mir gefällt die Branche, insbesondere der Analysebereich. Mich fasziniert die Abwechslung zwischen Zahlen und Menschen. Jan Elmer möchte sich deshalb gern noch weiterentwickeln. «Am liebsten im Analysebereich. Die Bankenbranche ist jedoch im Wandel. Ich werde flexibel bleiben.» (brs)

➔ **Mehr zum Beruf:** www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

Weiterbildungen

(in alphabetischer Reihenfolge)

➔ Unter **Weiterbildungen** fallen Abschlüsse der höheren Berufsbildung wie eidg. Fachausweise, Diplome der höheren Fachprüfungen und höheren Fachschulen sowie Fachabschlüsse mit hoher Branchenakzeptanz.

Detaillierte Infos zu den einzelnen Weiterbildungen und Vorbereitungskursen sind auf www.berufsberatung.ch/weiterbildung abrufbar.

BANKWIRTSCHAFTER/IN HF

Übernimmt Fach- und Führungsfunktionen auf hohem Niveau im Bank- und Finanzbereich. Führt anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche im Anlage- und Finanzbereich. Ist für die Kundschaft die kompetente Ansprechperson. Versteht komplexe Managementprozesse und übernimmt Verantwortung in der Mitarbeiterführung.

➔ [Porträt von Tiziana Giordano auf Seiten 31](#)

BETRIEBSWIRTSCHAFTER/IN HF

Arbeitet im mittleren beziehungsweise oberen Management von KMU und Grossbetrieben. Erfüllt in der Wirtschaft und Verwaltung anspruchsvolle Fach- sowie Führungsaufgaben und setzt die Ziele der Geschäftsleitung um.

➔ [Porträt von Daniel Kandlbauer auf Seiten 40](#)

EXPERTE/EXPERTIN IN FINANZMARKT-OPERATIONEN (HFP)

Arbeitet in Finanzinstitutionen im Back- und Middle-Office und ist in der Überwachung von operationellen Risiken, der Informatik, der Compliance oder des Audits tätig. Kann aber auch in einer Revisionsgesellschaft, einer Firma, die bankspezifische Software entwickelt, oder einer Aufsichtsbehörde arbeiten. Informiert sich über die Entwicklungen in der Finanzwelt, zeigt Lösungen zu verschiedenen standardisierten Operationen auf, verwaltet operationelle Risiken.

FINANZANALYTIKER/IN UND VERMÖGENSWERWALTER/IN (HFP)

Verfügt über fundierte Kenntnisse in der Vermögensverwaltung und -anlage sowie im Analysieren des Finanzmarkts. Erarbeitet massgeschneiderte Lösungen zur Optimierung der Vermögensverwaltung. Entwickelt Anlagestrategien und bezieht in die Analysen verschiedene gesellschaftliche und betriebswirtschaftliche Aspekte ein.

➔ [Porträt von Jan Elmer auf Seite 32](#)

FINANZ- UND ANLAGEEXPERTE/-EXPERTIN (HFP)

Verfügt über vertiefte Kenntnisse in den Bereichen Vermögensverwaltung, in der Analyse und Bewertung von Wertpapieren und Immobilien und deren Finanzierung, über Bankversicherungen sowie rechtliche und steuerliche Aspekte.

➔ [Porträt von Ariella Schärer auf Seite 30 und Benjamin Klingenstein auf Seite 29](#)

FINANZPLANER/IN (BP)

Ist im Finanzdienstleistungsbereich tätig. Berät Einzelpersonen sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in allen finanziellen Fragen. Verschafft Kundinnen und Kunden einen Überblick über ihre Finanzen, Vorsorgeleistungen, Vermögensstruktur und Versicherungen und sucht nach individuellen Optimierungspotenzialen und einer Gesamtstrategie.

➔ [Porträts von Sabine Meier Bühler und Nicole Henning auf Seiten 27 und 28](#)

KMU-FINANZEXPERTE/-EXPERTIN (HFP)

Verfügt über vertiefte Fachkenntnisse in allen Bereichen der Finanzplanung. Kann komplexe Fragestellungen lösen und umfassende Vermögensberatung anbieten. Berät kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) in finanziellen sowie unternehmerischen Fragen. Begleitet Nachfolgeregelung und entwickelt Unternehmensstrategien.

TECHNIKER/IN IN FINANZMARKT-OPERATIONEN (BP)

Sind Dienstleister/innen im Bereich des operativen Supports für das Management, den Handel, die Verwahrung und die Verwaltung von Finanzinstrumenten. Zu ihren Kunden zählen private und institutionelle Anlegerinnen und Anleger, Vermögensverwalterinnen und Vermögensverwalter, Manager von Anlagefonds, Trading-Expertinnen und -Experten und alle im Front-Office eines Finanzinstituts tätigen Personen. Ihre Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner sind



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Back-Office-Bereichs von Instituten wie beispielsweise Zentralverwahrer, Depotbanken, Fondsverwaltungsgesellschaften, die sich mit dem Handel, der Verwahrung und der Verwaltung von Finanzinstrumenten befassen.

VERMÖGENSBERATER/IN (BP)

Ist Dienstleister/in im Bereich der Vermögensverwaltung und der Anlageberatung. Legt auf der Basis von Kundenbedürfnissen Anlagestrategien fest und berät die Kundschaft bei Investmententscheidungen. Überwacht die Entwicklung des Portfolios der Kundschaft im Rahmen der strategischen Zielsetzung, kennt die Risiken von Anlagen und die regulatorischen Vorschriften und informiert Kundinnen und Kunden regelmässig über die Entwicklung des Vermögens resp. über die erbrachten Dienstleistungen.

➔ [Porträt von Benjamin Klingenstein auf Seite 29](#)

Berufsfunktionen und Spezialisierungen

Unter **Berufsfunktionen und Spezialisierungen** sind Tätigkeitsprofile und Berufsbezeichnungen aufgeführt, die innerhalb der Branche allgemein gebräuchlich und geläufig sind.

COMPLIANCE OFFICER

Compliance Officers sorgen dafür, dass relevante Gesetze und Richtlinien sowie der allfällige interne Kodex in einem Unternehmen eingehalten werden. Sie verfolgen die Ziele, das Image des Unternehmens zu schützen sowie Skandale, rechtliche Verfahren und Prozesse zu verhindern. So tragen sie auch zur Wirtschaftlichkeit des Betriebs bei: Umsatzeinbussen durch schlechte Reputation und Kosten für Strafzahlungen oder Prozesse werden vermieden.

FINANZBERATER/IN IAF S. FINANZPLANER/IN (BP)

KUNDENBERATER/IN GESCHÄFTSKUNDEN

Betreut ein Portfolio von Geschäftskunden. Trägt die Verantwortung für Aufbau, Pflege und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen zu kleinen und mittleren Unternehmen. Ist darauf spezialisiert, KMUs professionell bei ihren Herausforderungen in Finanzierungs- und Anlagefragen zu unterstützen. Berät die Firmeninhaber und Geschäftsführer umfassend. Erkennt und versteht die Kundenbedürfnisse und bietet aufgrund

einer Analyse markt- und kundengerechte Unternehmenslösungen an. Bearbeitet durch aktives Risikomanagement die Risiken sowohl der Kundschaft als auch der Bank. Berät Unternehmen in allen Finanzfragen. Analysiert, beurteilt und strukturiert komplexe Finanzierungen und entwickelt zusammen mit dem Kunden/der Kundin optimale Finanzierungsmodelle. Baut den bestehenden Kundenstamm durch gezielte Akquisition von Neukunden aus.

KUNDENBERATER/IN PRIVATKUNDEN

Betreut und berät die Privatkundinnen und -kunden der Bank im persönlichen Beratungsgespräch, am Telefon, am Schalter und schriftlich. Erkennt die Bedürfnisse der Kundschaft und berät sie im Anlagegeschäft, aber auch in Hypotheken- und Vorsorgethemen. Ist verantwortlich für die Betreuung eines Kundenstamms. Pflegt die bestehenden Kundenbeziehungen und gewinnt Neukunden. Nutzt den umfassenden, beratungsorientierten Ansatz sowie die Produktkenntnisse zur Entwicklung von Lösungen, die sowohl die Kundenbedürfnisse als auch die Zielsetzungen hinsichtlich Verkauf, Erlös und Rentabilität für die Bank erfüllen.

MITARBEITER/IN HANDEL / TRADING

Betreibt Handel auf Finanzmärkten. Ist mit dem Abschluss von Kapitalmarktgeschäften, Geldhandelsgeschäften und von Derivatgeschäften (z. B. Optionen, Futures, Zinsswaps, Forward Rate Agreements oder Credit Default Swaps) beschäftigt.



Schliesst Geschäfte telefonisch oder über Handelsplattformen im Internet ab. Bearbeitet Fondszeichnungen bzw. Rücknahmen und administriert diese selbstständig. Optimiert die Ablauf- und Aufbauorganisation im Handel.

PORTFOLIOMANAGER/IN

Stellt aufgrund bestimmter Kriterien Anlagepakete zusammen oder verwaltet den gesamten Anlagenbestand von Kunden, Unternehmen und Institutionen. Sucht für die Kundschaft neue Anlagemöglichkeiten und -kombinationen und berücksichtigt dabei Kundenwünsche, Anlageziele und Risikobereitschaft.

RELATIONSHIP-MANAGER

Berät und betreut in Private Banking anspruchsvolle private oder institutionelle Anlagekundschaft aus dem In- und Ausland mit einem definierten Mindestvermögen. Erfasst die Risiko- und Ertragsoptionen der Kunden und Kundinnen und erarbeitet daraus Finanzkonzepte und Anlagevorschläge. Kontaktiert die Kundinnen und Kunden regelmässig und festigt bestehende Kundenbeziehungen. Repräsentiert die Bank auch an Kundenanlässen oder anderen Veranstaltungen. Ist vor allem in Banken angestellt.

RISIKOMANAGER/IN

Identifiziert, analysiert, bewertet und überwacht mithilfe systematischer Verfahren Risiken von Schäden oder Verlusten einer Organisation gemäss übergeordneten Zielen und Strategien.

Schätzt im Finanzbereich die Risiken beispielsweise bei der Kreditvergabe, bei Anlagegeschäften oder bei Versicherungsfragen ein. Setzt im Finanzwesen und in der Versicherungswirtschaft überwiegend mathematische Methoden und Modelle ein. Für einzelne Aufgabensektoren werden spezielle Berufsbezeichnungen wie Risk-Analyst oder Risk-Controller verwendet. Die Übergänge von Aufgaben bestimmter Risikomanager/innen zu jenen der Compliance Officers, welche in Unternehmen die Einhaltung der Gesetze, Statuten, Reglemente und Weisungen überwachen, sind fließend.

VERMÖGENSVERWALTER/IN

Analysiert mit dem Kunden/der Kundin die finanzielle Situation, erstellt ein Risiko-Profil und erarbeitet eine massgeschneiderte Lösung mit der bestmöglichen Rendite resp. dem höchsten Nutzen. Überwacht das Portfolio und berät den Kunden/die Kundin in allen Finanz- und Versicherungsfragen.

ZERTIFIZIERTE/R KUNDENBERATER/IN BANK

Ist erste Ansprech-, Beratungs- und Vertrauensperson von Bankkundinnen und -kunden. Kennt sich im täglichen Beratungsgeschäft aus und hat je nach Spezialisierung und Zertifizierung vertieftes Know-how in speziellen Kundensegmenten: Privatkunden, Individualkunden, Firmen und institutionelle Kunden, Vermögensverwaltung, KMU-Kunden und Affluent.

Hochschulberufe

Unter **Hochschulberufe** finden sich die der Branche zugehörigen Bachelor- und Masterabschlüsse sowie typische Branchenspezialisierungen aus dem Hochschulsumfeld.

BETRIEBSÖKONOM/IN FH (BSC) MIT VERTIEFUNGEN BANKING AND FINANCE, GENERAL MANAGEMENT UND ACCOUNTING

Übernimmt Führungsaufgaben auf Managementstufe. Ist im Rechnungswesen und Controlling, Banking, Marketing, Verkauf, in Human Resources und in der Unternehmenskommunikation tätig.

➔ [Porträt von Jan Elmer auf Seite 32](#)



Sichern Sie sich Ihre Zukunft.

Payroll Manager /-in edupool.ch Payroll Experte /Expertin edupool.ch



Sie möchten in Ihrer Position vermehrt Verantwortung übernehmen? Im Lehrgang Payroll Manager/-in edupool.ch liegt der Schwerpunkt auf der Erstellung von Lohnabrechnungen.

In der zweiten Bildungsphase zur Payroll Expertin / zum Payroll Experten edupool.ch befassen Sie sich mit komplexeren Sachverhalten, die Sie zur sachkundigen Person der Lohnadministration und -buchhaltung machen.

Beide Bildungsgänge können unabhängig voneinander besucht werden.

Sachbearbeiter /-in Sozialversicherungen edupool.ch



Schaffen Sie sich attraktivere Karriereperspektiven im Bereich der Sozialversicherungen. Dieser Bildungsgang macht Sie zur geschätzten Fachperson für Versicherungsfragen im Personalwesen und ist die ideale Vorbereitung für die weiterführende Ausbildung zur Sozialversicherungsfachfrau / zum Sozialversicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis.

Ein weiterer erfolgsversprechender Bildungsgang mit ähnlicher Ausrichtung:
Sachbearbeiter/-in Personalwesen edupool.ch

VERSICHERUNGEN



Die Digitalisierung und die gesellschaftlichen Veränderungen haben Auswirkungen auf Prozesse, Kundenbeziehungen und Arbeitsformen: Die Branche braucht gut ausgebildete und flexible Mitarbeitende. Menschen, die über hohe soziale Kompetenzen verfügen und bereit sind, ihr Fachwissen und ihre Arbeit immer wieder neuen Gegebenheiten anzupassen.

Bildungswege nach der beruflichen Grundbildung

NACHDIPLOMAUSBILDUNGEN: NDS HF, CAS, DAS, MAS → www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

FACHAUSBILDUNGEN UND KURSE	HÖHERE FACHPRÜFUNGEN (HFP)	HÖHERE FACHSCHULEN HF	FACHHOCHSCHULEN FH, UNI, ETH
<ul style="list-style-type: none"> - CAS Insurance Broking und verschiedene Lehrgänge in den Bereichen Rückversicherung, Risk Management und Underwriting - Sachbearbeiter/in Sozialversicherungen edupool und VSK - Payroll Manager/in edupool - Payroll Experte/Expertin edupool - Payroll Spezialist/in (verschiedene Ausbildungen) - PWA Postmaturitäre Wirtschaftsausbildung für Maturandinnen und Maturanden - Versicherungsvermittler/in VBV - Young Insurance Professional VBV <p>Dies ist nur eine Auswahl aus dem grossen Angebot von Fachausbildungen und Kursen. Eine detailliertere Aufstellung finden Sie auf Seite 18.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Experte/Expertin für berufliche Vorsorge - Krankenversicherungsexperte/-expertin (wird derzeit nicht mehr durchgeführt. Informationen unter www.santesuisse.ch) - Pensionskassenleiter/in - Sozialversicherungsexperte/-expertin <p>→ siehe Seite 20</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Versicherungswirtschaftler/in HF - Betriebswirtschaftler/in HF <p>→ siehe Seite 21</p>	<p>Bachelor of Science (BSc) in Betriebsökonomie</p> <ul style="list-style-type: none"> - z. B. in den Vertiefungen - General Management - Risk and Insurance <p>→ siehe Seite 22</p>
	<p>BERUFSPRÜFUNGEN (BP)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fachmann/-frau für Personalvorsorge - Krankenversicherungs-Fachmann/-frau - Sozialversicherungs-Fachmann/-frau - Versicherungsfachmann/-frau <p>→ siehe Seite 19</p>		

BERUFLICHE GRUNDBILDUNG MIT EIDG. FÄHIGKEITZEUGNIS EFZ
BERUFLICHE GRUNDBILDUNG MIT EIDG. BERUFSATTEST EBA

→ siehe Seite 16

GYMNASIALE MATURITÄT, FACHMATURITÄT, BERUFSMATURITÄT

➔ Aktuelle Tabelle mit detaillierten Infos über die Aus- und Weiterbildungen siehe www.berufsberatung.ch → Aus- und Weiterbildung

KURZ ERKLÄRT		
<p>Die berufliche Grundbildung gliedert sich in die zweijährigen beruflichen Grundbildungen mit eidgenössischem Berufsattest (EBA) und die drei- und vierjährigen beruflichen Grundbildungen mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ). Sie zählen zusammen mit den allgemeinbildenden Schulen (Gymnasien, Fachmittelschulen) zur Sekundarstufe II.</p> <p>→ Weitere Informationen siehe Seite 17</p> <p>Die Berufsmaturität kann während oder nach einer drei- oder vierjährigen Grundbildung absolviert werden. Sie erlaubt in der Regel den prüfungsfreien Zugang zu einem Fachhochschulstudium im entsprechenden Berufsfeld.</p> <p>Mit der Passerelle können Absolvierende einer Berufs- oder Fachmaturität nach einer Zusatzprüfung an einer Schweizer Universität oder an einer Eidgenössischen Technischen Hochschule studieren.</p>	<p>Die höhere Berufsbildung umfasst den praktisch ausgerichteten Teil der Tertiärstufe und gliedert sich in die eidgenössischen Berufsprüfungen, die eidgenössischen höheren Fachprüfungen und die höheren Fachschulen.</p> <p>Eidgenössische Berufsprüfungen (BP) schliessen mit einem eidgenössischen Fachausweis ab. Sie führen zu einer fachlichen Vertiefung oder Spezialisierung und zu Führungspositionen. Zulassung: EFZ oder gleichwertiger Abschluss und Berufserfahrung.</p> <p>→ Weitere Informationen siehe Seite 19</p> <p>Wer die Eidgenössische höhere Fachprüfung (HFP) besteht, erhält ein eidgenössisches Diplom. Zulassung: EFZ oder gleichwertiger Abschluss, Berufserfahrung und je nach Prüfung eidgenössischer Fachausweis.</p> <p>→ Weitere Informationen siehe Seite 20</p>	<p>Höhere Fachschulen HF werden mit einem eidgenössisch anerkannten Diplom mit Zusatz «HF» abgeschlossen. Eidgenössisch geregelt sind sowohl die Ausbildung als auch die Prüfung. Zulassung: EFZ oder gleichwertiger Abschluss und Berufserfahrung.</p> <p>→ Weitere Informationen siehe Seite 21</p> <p>Fachhochschulen FH werden nach dem Bologna-System abgeschlossen (Bachelor, Master). Zulassung: EFZ mit Berufsmaturität, Fachmaturität oder gymnasiale Maturität mit Zusatzqualifikationen.</p> <p>→ Weitere Informationen siehe Seite 22</p> <p>Universitäten und Eidgenössisch Technische Hochschulen ETH werden ebenfalls nach dem Bologna-System abgeschlossen (Bachelor, Master). Zulassung: gymnasiale Maturität oder Berufsmaturität/Fachmaturität mit Passerelle.</p> <p>→ Weitere Informationen siehe Seite 22</p>

«Ein Leistungsausweis für mein Fachwissen»



Sie haben die Prüfung Sachbearbeiterin Sozialversicherungen edupool.ch erfolgreich abgeschlossen. Was hat Sie zu dieser Ausbildung bewogen?

Durch meine kaufmännische Ausbildung und meine berufliche Tätigkeit hatte ich bereits viele Kenntnisse im Bereich der Sozialversicherungen. Ich wollte dieses Fachwissen erweitern und vertiefen und mein Wissen mit einem Diplom belegen können.

Ist das gelungen?

Ja, meine Erwartungen wurden erfüllt. Während neun Monaten habe ich den berufsbegleitenden Unterricht an der KV Luzern Berufsakademie besucht und mich mit den Grundlagen der sozialen Sicherheit, mit den drei Säulen der Sozialversicherung, aber auch mit Arbeitsrecht, Lohn- und Gehaltswesen auseinandergesetzt. Der Bereich der Sozialversicherungen ist sehr komplex. Der Abschluss gibt mir Sicherheit und erleichtert mir die Arbeit.

In welcher Form haben Sie in Ihrer beruflichen Tätigkeit mit Sozialversicherungen zu tun?

Als Sachbearbeiterin bei der Berufsbeistandschaft habe ich täglich mit Sozialversicherungen zu tun. Meine Hauptaufgabe besteht darin, das Einkommen und Vermögen unserer Klientinnen und Klienten zu verwal-

ten und deren Ansprüche aus den verschiedenen Sozialversicherungen oder der Sozialhilfe geltend zu machen. Somit habe ich oft Kontakt mit der AHV, IV, EL, mit Krankenkassen und Pensionskassen, mit Unfallversicherungen, mit der Arbeitslosenversicherung und mit privaten Versicherungen.

Welche sind Ihre weiteren Aufgaben?

Die Berufsbeistandschaft betreut im Auftrag der Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde (KESB) Uri schutz- und hilfsbedürftige Menschen in schwierigen Lebenslagen. Als Sachbearbeiterin unterstütze ich den Beistand oder die Beiständin in ihrer Arbeit. Ich stehe in persönlichem oder telefonischem Kontakt mit den Klienten oder mit den verschiedensten Interessengruppen aus dem Wohn-, Arbeits- und Gesundheitsbereich und aus dem familiären Umfeld. Aufgrund der individuellen Lebenssituation unserer Klienten habe ich auch Kontakt zu verschiedenen Ämtern innerhalb der Verwaltung. Mal geht es um Steuern, Versicherungen oder Arbeit, ein anderes Mal um eine Prämienverbilligung oder um Fragen rund ums Thema Migration.

Sie haben beruflich viel mit schutz- und hilfsbedürftigen Menschen zu tun. Wie gehen Sie damit um?

Unsere Klienten befinden sich oft in schwie-

ELIANE HERGER, Sachbearbeiterin Berufsbeistandschaft, Kantonale Verwaltung Uri

19 Kauffrau EFZ (Profil E): Gemeindeverwaltung, Wassen

19 Sachbearbeiterin bei der Berufsbeistandschaft Uri (früher Amtsvormundschaft): Kantonale Verwaltung Uri

23 Lehrgang Sachbearbeiter/in Sozialversicherungen edupool.ch: KV Luzern Berufsakademie

24 Sachbearbeiter/in Sozialversicherungen: Diplom edupool.ch

rigen Lebenssituationen. Wir betreuen Menschen in finanziellen Notlagen, Menschen mit körperlichen, geistigen und psychischen Behinderungen oder mit Suchterkrankungen. Unsere Arbeit bedeutet für die betroffenen Personen einen Eingriff in ihre Privatsphäre und oft auch eine Einschränkung ihrer Selbstständigkeit und Selbstbestimmung. Die gesetzliche Massnahme kann auch gegen den Willen der betroffenen Person erfolgen. Das birgt ein gewisses Konfliktpotenzial und kann auch zu belastenden Situationen führen. Dies ist eine Herausforderung für alle Mitarbeitenden in der gesetzlichen Sozialarbeit. Mir persönlich gefallen die vielen persönlichen Kontakte mit verschiedenen Menschen und die vielseitige Arbeit in unserem kleinen Team. Ausgleich zum Berufsalltag finde ich beim Wandern, Skifahren und bei der Guggenmusik. In meiner Freizeit bin ich in mehreren Vereinen als Jugend & Sport-Leiterin aktiv.

Eröffnet Ihnen die abgeschlossene Ausbildung neue berufliche Möglichkeiten?

Mit der Ausbildung habe ich das Wissen und einen Leistungsausweis, der vielseitige berufliche Möglichkeiten bietet. Als Sachbearbeiterin Sozialversicherungen könnte ich zum Beispiel auch in grösseren Personalabteilungen oder direkt bei einer Sozialversicherung Arbeit finden.

Und wie sieht Ihre persönliche berufliche Perspektive aus?

Die Berufsprüfung Sozialversicherungsfachfrau mit dem eidg. Fachausweis ist sicher ein Thema. Das edupool-Diplom würde mir den Einstieg in diese Ausbildung erleichtern. Noch ist es nicht so weit. Ich bin mit meiner Arbeit glücklich und zufrieden und halte mir alle Möglichkeiten offen. (brs)

➔ **Mehr zum Beruf:** www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

«Beratungsqualität und Vertrauen sind wichtige Faktoren»



«Musik ist meine Leidenschaft. Versicherungen sind es heute auch!» Man spürt das Engagement von Daniel Kandlbauer, wenn er von seiner Arbeit erzählt. Daniel Kandlbauer? Vielen ein Begriff, seit er vor über zehn Jahren bei der TV-Show «Musicstar» mitmischte. Und das mit Erfolg. Acht Jahre lang tourte der heute 33-Jährige daraufhin mit seiner Musik durch die Schweiz und war mit der Organisation von Konzerten und der Medienarbeit voll ausgelastet.

Musical und Studium

Doch wohin sollte ihn sein beruflicher Weg führen, wenn es mit der Musik vielleicht mal nicht mehr so klappen sollte? «Eine gute Ausbildung war mir immer wichtig. Ich entschloss mich deshalb, einen Schritt weiterzugehen.» Kandlbauer absolvierte parallel zu seinem dreijährigen Engagement beim Musical «Ewigi Liebi» den berufsbegleitenden Lehrgang an der Höheren Fachschule für Wirtschaft HFV in Bern. Fast gleichzeitig mit dem Auslaufen des Musicalvertrags schloss er das Studium erfolgreich ab und fand als Betriebswirtschafter HF rasch eine berufliche Aufgabe bei einer Versicherung im Berner Oberland.

Der Einstieg war happig

Von der Musik zur Versicherung? «Ja, ich bin ein Mensch, der vielseitig interessiert ist und

der gern Neues ausprobiert und lernt. Und vor allem mag ich den Kontakt mit ganz unterschiedlichen Menschen.» Mit der neuen Funktion erhielt er auch ein Portefeuille und wurde damit für viele Versicherte erste Ansprechperson. Und das ohne versicherungstechnisches Vorwissen. «Der Einstieg war happig», betont Daniel Kandlbauer. Während der ersten drei Monate absolvierte er eine intensive interne Ausbildung und den Lehrgang für Versicherungsvermittler. Er lernte viel Neues – von Details aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen bis zur Frage, was denn genau ein Wasserschaden und wie im Schadenfall vorzugehen ist. Die ersten Kundengespräche führte er gemeinsam mit einem erfahrenen Berater. Es ging um Fahrzeugwechsel, Veränderung in der Wohnsituation oder um Haftpflichtversicherungen. Mit den Schulungen und der Erfahrung erweiterte sich auch sein versicherungstechnisches Wissen. «Wenn es jedoch um ausserordentliche oder sehr komplexe Fragestellungen oder Situationen geht, dann ziehe ich zu Gesprächen unsere erfahrenen internen KMU oder Vorsorge-spezialistinnen und -spezialisten bei. Ich kenne meine Grenzen.»

Erste Ansprechperson für Versicherte

Der gute und vertrauensvolle Kontakt zu den Versicherten ist ihm sehr wichtig. «Ich

**DANIEL KANDBAUER, Versicherungs-
vermittler | Spezialist Privatvorsorge
und Unternehmensversicherungen,
Vaudoise Versicherungen**

- 20 Handelsmittelschule Thun mit Berufsmaturität
- 21 Verschiedene Tätigkeiten als Musiker und im Gastgewerbe
- 23 Profimusiker (Musical «Ewigi Liebi», diverse musikalische Projekte und Konzerttourneen)
- 29 Betriebswirtschafter HF: Höhere Fachschule für Wirtschaft, Bern
- 31 Spezialist Privatvorsorge und Unternehmensversicherungen: Vaudoise Versicherungen, Interlaken
- 31 Lehrgang Versicherungsvermittler VBV des Berufsbildungsverbandes der Versicherungswirtschaft

lebe und arbeite in einem ländlichen Gebiet. Man kennt sich und man begegnet sich. Als Versicherungsvermittler lebe ich zwar vom Verkaufen von Versicherungen. Ich sehe mich jedoch vielmehr als Berater. Unsere Versicherten haben Fragen, haben Probleme, sie wollen Lösungen. Ich will, dass meine Kunden und Kundinnen nach ihren Bedürfnissen optimal versichert sind. Ich will, dass sie auch im Schadenfall mit meiner Beratung zufrieden sind.» Wichtig, denn auch dann ist Daniel Kandlbauer für die Versicherten oft erste Ansprechperson. Er organisiert, hilft Formulare ausfüllen und Lösungen suchen. Die eigentliche Bearbeitung der Schadenfälle erfolgt dann jedoch in einer spezialisierten Abteilung.

Perspektive Generalagent

Hat er berufliche Pläne? Ja, er sei ehrgeizig und möchte weiterkommen. Dereinst würde er gern Hauptagent werden oder eine Generalagentur führen. Nicht heute und nicht morgen. Ihm sei es derzeit sehr wohl in seinem Job. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler mit den vielen Kontakten komme ihm entgegen. «60 bis 70 Prozent meiner Arbeitszeit bin ich unterwegs. Ich kann meine Zeit recht frei einteilen. Und ich muss noch viel lernen», betont der Berner Oberländer. «Ich will meine Arbeit gut machen. Qualität in der Beratung ist ein wichtiger Vertrauensfaktor.» Um diese Kompetenz sichtbar zu machen, hat er sich bei Cicero eintragen lassen (s. Seite 14). Er wolle fachlich dranbleiben und sein Wissen erweitern. (brs)

➔ **Mehr zum Beruf:** [www.berufsberatung.ch/
weiterbildungsberufe](http://www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe)

An der Schnittstelle zwischen Versicherung und IT



Zur Krankenversicherung kam Gian-Luca Meloni zufällig. Nach der beruflichen Grundbildung als Kaufmann EFZ war er auf Stellensuche. Über ein Vermittlungsbüro wurde er temporärer Mitarbeiter bei Agrisano. «Dieser Einsatz bot mir Gelegenheit, im Arbeitsumfeld Krankenversicherung zu schnuppern», erzählt er. «Ich realisierte rasch, dass mir sowohl Thema wie Arbeitgeber zusagten. Es war extrem spannend, hinter die Kulisse einer Krankenversicherung zu blicken, zu lernen und zu verstehen, wie Leistungsprozesse und Kostengutsprachen funktionieren. Ausserdem gefiel mir die Herausforderung des Medizinischen. Die für die Arbeit notwendigen medizinischen Kenntnisse habe ich mir mit viel Neugier und Lernwillen angeeignet.» Zu seinen Aufgaben gehörten die Rechnungsprüfung von ambulanten Leistungen, die Bearbeitung von Empfehlungen des vertrauensärztlichen Dienstes (Kostengutsprachen) sowie die Beantwortung von Fragen von Versicherten und Leistungserbringern.

Die Zusammenhänge verstehen

Der Temporärvertrag lief aus. Gian-Luca Meloni blieb. Er wurde als Sachbearbeiter für ambulante Leistungen fest angestellt und entschloss sich zu einer Weiterbildung. Während drei Semestern besuchte er bei santésuisse den modularen Vorbe-

reitungskurs und schloss diesen mit der eidgenössischen Berufsprüfung als Krankenversicherungs-Fachmann ab. Solide Prüfungsvorbereitung ist wichtig. Es geht aber nicht darum, möglichst viel auswendig zu lernen. Vielmehr müssen Krankenversicherungs-Fachleute die grossen Zusammenhänge verstehen. Profitieren konnte ich auch vom Unterricht in jenen Modulen, in welchen ich keine Berührungspunkte im Berufsalltag hatte. Die Verbindung von Theorie und Praxis hat mir geholfen, das grosse Ganze zu verstehen.»

Mit Weiterbildung zu neuen Aufgaben

Bereits während des Lehrgangs wurde Gian-Luca Meloni zum stellvertretenden Gruppenleiter befördert und nach Abschluss der Ausbildung wurde ihm intern eine neue Stelle angeboten. Er wurde Verantwortlicher für die IT-Koordination und das Controlling der Abteilung für ambulante Leistungen. Als IT-Koordinator ist der 28-Jährige, der in seiner Freizeit viel liest und gern Sport treibt, nun dafür verantwortlich, dass die internen und externen IT-Systeme weiterentwickelt werden. Er arbeitet mit den Gruppenverantwortlichen der Abteilung zusammen und ist Schnittstelle zwischen den operativ tätigen Mitarbeitenden der Abteilung und der IT. In enger Zusammenarbeit mit den Informatikfach-

GIAN-LUCA MELONI, IT-Koordination und Controlling, Agrisano Krankenkasse AG

- 19 Kaufmann EFZ (Dienstleistungen und Administration) mit Schwerpunkt Buchhaltung: Klimavent AG, Baden
- 20 Sachbearbeiter ambulante Leistungen: Agrisano Krankenkasse AG, Brugg
- 24 Stv. Gruppenleiter Leistungen ambulant: Agrisano Krankenkasse AG
- 25 Krankenversicherungs-Fachmann mit eidg. Fachausweis
- 25 IT-Koordination und Controlling: Agrisano Krankenkasse AG

leuten sammelt er Ideen, z. B. für einen automatisierten Versand von Unfallmeldungen an die Versicherungsnehmer/innen, konzipiert, plant, führt Projekte und schult die Mitarbeitenden. «Im Controlling bin ich verantwortlich für die Qualitätssicherung. Die Arbeitgeberin will sowohl die Arbeitsqualität der Mitarbeitenden beurteilen als auch automatisierte Abrechnungen kontinuierlich kontrollieren können. Ebenso werden regelmässig Spezialcontrollings durchgeführt, welche spezifisch auf einen einzelnen Leistungserbringer (z. B. ein Spital) oder eine Leistungsart (z. B. Physiotherapie) zugeschnitten werden. Die Analysen dieser Controllings laufen bei mir zusammen. Die Ergebnisse werden ausgewertet und mögliche Massnahmen zur Verbesserung diskutiert und eingeleitet.»

Aktiv Einfluss nehmen

«Mir gefällt, dass ich jeden Tag mit anderen Personen zu tun habe – mit Leistungserbringern oder Arbeitskollegen und -kolleginnen. Besonders anspruchsvoll wird es, wenn zum Beispiel Krankenversicherungen und Leistungserbringer die Tarife unterschiedlich interpretieren. Oder wenn wir bei System- oder Prozessanpassungen eine Lösung finden müssen, die sowohl für die Gruppen als auch für die Abteilungen passt, und eine perfekte Lösung für alle meist eine Utopie ist. Oder wenn ein Controlling nicht mit dem gewünschten Resultat abschliesst. Dann stellen sich viele Fragen über Prozesse, Systeme und Schulungen. Die Ansprüche an unsere Systeme und die Qualität des Controllings sind sehr hoch. Ich kann aktiv Einfluss nehmen, um die bestehenden Standards zu wahren oder weiterzuentwickeln.» Solche Herausforderungen mag er sehr: «Sie machen den Alltag so richtig spannend.» (brs)

➔ **Mehr zum Beruf:** www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

Für alle Anspruchsgruppen ein offenes Ohr



Wenn sie ihre Arbeiten gut einteilt und die Arbeitslosenentschädigungen korrekt und fristgerecht ausgerichtet werden, dann hat Silvia Häni eine der grossen Herausforderungen gemeistert. Als Sachbearbeiterin prüft sie nämlich die Anträge zum Bezug von Arbeitslosenentschädigung.

Stets aktuell informiert sein

Sie klärt die Anspruchsvoraussetzungen, berechnet den versicherten Verdienst, nimmt notwendige Abklärungen vor und löst schliesslich die Auszahlung der Taggelder aus. «Es darf nicht vorkommen, dass Taggelder doppelt oder falsch ausbezahlt werden.» Um solches zu vermeiden, arbeitet Silvia Häni eng zusammen mit weiteren Diensten wie den Regionalen Arbeitsvermittlungen RAV und anderen Sozialversicherungen. «Die verantwortungsvolle Arbeit muss sehr gewissenhaft ausgeführt werden, da die versicherten Personen auf das Resultat angewiesen sind.» Deshalb ist es wichtig, dass sich Silvia Häni zusammen mit ihren Kolleginnen und Kollegen stets auf dem Laufenden hält über die aktuellen gesetzlichen Grundlagen, Weisungen und Neuerungen.

Ansprechperson für Versicherte

Tagsüber ist Silvia Häni oft am Telefon oder am Kundenschalter tätig. Sie beantwortet Anfragen, nimmt Unfallmeldungen

entgegen, verfasst Briefe und beantwortet E-Mails. Komplexe Aufgaben erledigt sie gern frühmorgens, in aller Ruhe. Dann berechnet sie zum Beispiel anhand von Lohnabrechnungen den versicherten Verdienst einer Person, damit sie anschliessend die Auszahlung auslösen kann.

Besonders gut gefällt ihr die Zusammenarbeit mit den Versicherten. «Gute Kommunikation ist mir sehr wichtig. Ich will für alle Anspruchsgruppen ein offenes Ohr haben und Probleme schnell lösen. Eine Kündigung ist oft ein Schock, die Reaktionen sind unterschiedlich und die Kommunikation kann zur Herausforderung werden. Es ist gut, wenn Versicherte bei dringenden Fragen eine Ansprechperson haben.» Von zentraler Bedeutung ist bei ihren Aufgaben auch Diskretion. Silvia Häni muss immer sicherstellen, dass der Datenschutz eingehalten wird und dass sie zum Beispiel am Telefon mit der richtigen Person spricht.

Vorbereitung auf die Berufsprüfung

Auf den Gedanken, sich eine Aufgabe im Bereich Personalwesen zu suchen, kam Silvia Häni während ihres Praktikums bei einem Personalbüro. Sie beschloss, sich zur Sachbearbeiterin Personalwesen auszubilden, fand dann jedoch bereits während des Lehrgangs Gefallen an ihrer Arbeit bei der Arbeitslosenversicherung. «Am ersten

SILVIA HÄNI, Sachbearbeiterin beim Amt für Wirtschaft und Arbeit, Öffentliche Arbeitslosenkasse, Solothurn

18 Eidg. Fähigkeitszeugnis Kauffrau EFZ, Branche öffentlicher Verkehr: login Berufsbildung

18 Praktikum Personalbüro Kelly Services

19 Sachbearbeiterin: Amt für Wirtschaft und Arbeit, Öffentliche Arbeitslosenkasse Solothurn

20 Sachbearbeiterin Personalwesen edupool.ch im EBZ Solothurn-Grenchen

25 Sozialversicherungsfachfrau mit eidg. Fachausweis: Vorbereitung Bildungsgang EBZ Solothurn-Grenchen

Arbeitstag hätte ich nie gedacht, dass ich auch Jahre später beim selben Arbeitgeber arbeiten würde.» Gemeinsam mit drei ihrer Arbeitskollegen und -kolleginnen beschloss sie, sich zur Sozialversicherungsfachfrau mit eidg. Fachausweis weiterzubilden. Zur Vorbereitung auf die Prüfung besuchte Silvia Häni jeweils am Mittwochabend und einmal pro Monat am Samstag den Unterricht. «Nach einem langen Arbeitstag noch einmal vier Lektionen Schulunterricht, das war nicht einfach», meint sie.

Täglich Neues lernen

Kürzlich hat sie die Ausbildung erfolgreich abgeschlossen. «Im Lehrgang habe ich sehr viel über die verschiedenen Sozialversicherungen erfahren und die grossen Zusammenhänge kennengelernt. Neues Wissen, das ich in meiner Arbeit und bei der Betreuung unserer KV-Lernenden gut nutzen kann. Wie es beruflich weitergehen soll, darüber macht sich Silvia Häni im Moment kaum Gedanken. «Auch nach sieben Jahren gefällt mir die Arbeit sehr gut. Ich lerne täglich Neues und freue mich, wenn ich mit meiner Arbeit Menschen in einer meist schwierigen Situation unterstützen kann.»

Eine Basis mit Entwicklungsmöglichkeiten

Mit dem Fachausweis als Sozialversicherungsfachfrau hat sie sich eine Grundlage geschaffen, die viele Entwicklungsmöglichkeiten bei Sozialversicherungen bietet. Im Moment freut sich Silvia Häni aber einfach daran, dass sie wieder mehr Zeit für sich selbst hat und auch als Fussballspielerin beim FC Bettlach wieder Vollgas geben kann. (brs/mg)

➔ **Mehr zum Beruf:** www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

«Für unsere Produkte sind wir von A bis Z verantwortlich»



Ivan Ivankovic ist ein sportlicher und strukturierter Mensch. Das ist ihm auch bei der Vorbereitung auf die Berufsprüfung als Versicherungsfachmann zugute gekommen: Module im Präsenzunterricht, am Wochenende alles noch einmal repetieren, kurz vor der Prüfung eine Extra-Lernwoche einschalten und bei alledem das regelmässige sportliche Training nicht auslassen. «Es hat sich gelohnt!», freut er sich. «Nach Abschluss der Ausbildung bot mir mein Arbeitgeber eine neue Stelle an.»

Von der Grundbildung zur Berufsprüfung

Schon bei der Lehrstellensuche war Ivan Ivankovic klar gewesen, dass er eine berufliche Grundbildung bei einer Versicherung oder einer Bank machen wollte. Die Wahl fiel auf eine Versicherung und er habe es bisher nie bereut, betont er. «Während der Ausbildung wechselte ich mehrmals die Abteilung und erhielt so Einblick in die unterschiedlichen Tätigkeitsfelder. So hatte ich bereits während der Lehre diverse Bereiche der Versicherung kennengelernt. Das war cool.» Nach Abschluss der Grundbildung arbeitete er während sieben Jahren im Direktverkauf (Direct Sales). Zu seinen Aufgaben gehörten Telefon- und Onlineberatungen und der Abschluss von Versicherungsverträgen am Hauptsitz des Versicherers. Was hat ihn bewogen, den Fachausweis als Versicherungs-

fachmann anzustreben? Er sei lernhungrig und wolle sein Fachwissen vertiefen, sagt er. Und das ist ihm auch gelungen.

Den modularen Vorbereitungskurs besuchte er bei der KV Business School in Zürich, das Abschlussmodul bei AKAD, zusammen mit vielen branchenfremden Quereinsteigern und Quereinsteigerinnen. «Wir waren eher wenige, die bereits die Grundbildung bei einer Versicherung absolviert hatten. Die Themen wurden viel vertiefter behandelt als in der beruflichen Grundbildung. Und der Austausch unter den Teilnehmenden mit ganz unterschiedlichen beruflichen Hintergründen und Erfahrungen hat den Lehrgang sehr bereichert.»

Mit dem Fachausweis zum neuen Job

Gleich nach Abschluss der Berufsprüfung wurde Ivan Ivankovic eine Stabsstelle im Bereich Direct Sales Support angeboten, und heute ist er als Expert Product Manager im Nicht-Leben-Bereich verantwortlich für Baugarantien und Mietkautionen. Das sind Nischenprodukte, und deshalb macht Ivan Ivankovic vieles selbst. Er betreut die Produktpalette, sorgt für deren Ausrichtung an der Strategie des Unternehmens und entwickelt Ideen für neue Produkte und Dienstleistungen. Er akquiriert neue Partner, führt Marktstudien durch und erstellt Konkurrenzanalysen. Neu erstellte Applika-

IVAN IVANKOVIC, Expert Product Manager Non Life, Generali Versicherungen, Zürich

- 19 Kaufmann EFZ (E-Profil, Branche Versicherungen): Generali Versicherungen, Zürich
- 19 Specialist Direct Sales: Generali Versicherungen
- 23 Modullehrgang Versicherungsfachleute: KV Business School Zürich
- 26 Abschluss Versicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis
- 26 Stabsstelle Support, Specialist Direct Sales Support: Generali Versicherungen
- 28 Expert Product Manager Non Life: Generali Versicherungen

tionen prüft er in fachlicher und technischer Hinsicht und die Prozesse zusätzlich aus Usability- und Kundensicht. Er erstellt die Allgemeinen Versicherungsbedingungen, schreibt Konzepte, prüft Risiken, nimmt Anträge an oder lehnt sie ab und begleitet und unterstützt wenn nötig die Kundenberater/innen. «Für unsere Produkte sind wir von A bis Z verantwortlich. Jeder Tag bietet eine neue Herausforderung. Jeden Tag lerne ich Neues dazu.»

Aktiv mitgestalten – eine grosse Chance

Und was ist es denn, das ihm am Versicherungswesen so gefällt? «Die Arbeit ist spannend und sehr abwechslungsreich», betont er. «Die Versicherungsmodelle sind im Wandel – Stichwort Digitalisierung. Der Bereich der Versicherungen ist lange etwas stehen geblieben. Jetzt sind grosse Veränderungen im Gang. Bereits heute werden zum Beispiel viele Reise- und Autoversicherungen online abgeschlossen. In Zukunft soll noch viel mehr möglich sein. Vielleicht arbeiten die Versicherungsberater/innen in zehn Jahren im Homeoffice und führen ihre Beratungsgespräche per Videokonferenz durch? Wir wissen es nicht. Wir erleben nur, dass derzeit viele bewährte Strukturen aufgebrochen werden und sich die Aufgaben der Mitarbeitenden verändern werden. Das kann auch gewisse Ängste und Unsicherheiten hervorrufen. Für mich ist es eine Challenge und die grosse Chance, bei der Entwicklung und Gestaltung von zukunftsorientierten Angeboten dabei sein zu dürfen.» (brs)

«Die HF war für mich die perfekte Lösung»



«Als Schülerin wollte ich unbedingt den Sprung ans Gymnasium schaffen. Leider scheiterte dieser Plan. Damals hätte ich nicht gedacht, welch positive Auswirkungen dieser Rückschlag haben würde.

Einstieg ins Versicherungswesen

Die berufliche Grundbildung als Kauffrau absolvierte ich bei der Allianz Suisse. Im Halbjahrestakt konnte ich die Abteilung wechseln und lernte so die verschiedenen Aufgaben kennen. Da ich nicht übermässig gern die Schulbank drückte, entschied ich mich nach Abschluss der Lehrzeit gegen die Berufsmaturität und für ein Förderprogramm von Allianz Suisse in der Westschweiz. In Neuchâtel hatte ich die Chance, die Aufgaben einer Generalagentur von innen kennenzulernen und gleichzeitig meine Französischkenntnisse zu erweitern.

Einstieg als Underwriter

Nach neun Monaten Westschweiz wurde mir von der Direktion eine Stelle angeboten. Ich nutzte die Chance und bin seither als Underwriterin tätig. Mein Aufgabengebiet ist vielfältig. Ich habe Kontakte mit internen Abteilungen, mit dem Aussendienst, mit Generalagenturen und mit Kunden. Ich unterstütze die Mitarbeitenden der Generalagenturen beim Erstellen von Offerten oder bei speziellen Kundenanfragen. Ist ein

Versicherungsantrag unterzeichnet, kommt er zu uns und wir überprüfen ihn auf Vollständigkeit, führen die Risikoanalyse durch und bestimmen die Annahmebedingungen. Gelegentlich arbeite ich auch mit der Schadenabteilung zusammen, wenn es um Unklarheiten zum Vertragsinhalt oder um die Verletzung einer Anzeigepflicht geht.

Von der Versicherungsfachfrau zur Versicherungswirtschaftlerin HF

Weil mir das Versicherungswesen gefällt, wollte ich mich ins Fachgebiet vertiefen. Während 1½ Jahren besuchte ich die Modulkurse und bestand anschliessend die eidg. Berufsprüfung als Versicherungsfachfrau. Nach der Prüfung gönnte ich mir eine Auszeit. Ich bereiste den australischen Kontinent und verbesserte gleichzeitig meine Englischkenntnisse. Zurück in der Schweiz, verspürte ich Lust, mich noch intensiver mit dem Versicherungsbusiness auseinanderzusetzen. Die Möglichkeit, mich mit dem Fachausweis in nur 1½ Jahren zur dipl. Versicherungswirtschaftlerin HF auszubilden, war für mich die perfekte Lösung. Der Lehrgang war die optimale Ergänzung zum Fachausweis.

Highlights und Herausforderungen

Mir gefällt die Vielseitigkeit meiner Tätigkeit. Ich kann selbstständig arbeiten und

TIZIANA SCHNEIDER, Underwriting Kranken/Unfall, Allianz Suisse Versicherungsgesellschaft AG

19 Berufliche Grundbildung als Kauffrau (E-Profil): Allianz Suisse, Bern

19 Förderprogramm Allianz Suisse und Fremdsprachenaufenthalt in der Westschweiz: Allianz Suisse, Neuchâtel

20 Underwriter Fachabteilung Underwriting Kranken/Unfall: Allianz Suisse, Bern

22 Eidg. Fachausweis Versicherungsfachfrau: Wirtschafts- und Kaderschule WKS, Bern

25 Technischer Verkaufssupport und Underwriter Fachabteilung Underwriting Kranken/Unfall: Allianz Suisse, Bern

25 Dipl. Versicherungswirtschaftlerin HF: AKAD, Bern

Verantwortung übernehmen. Es ist spannend, Kundenprofile zu analysieren und risikogerechte Prämien zuzuweisen. Jedes Risiko ist anders. Schwieriger finde ich Situationen, wo ich zum Beispiel Anträge aufgrund eines schlechten oder unerwünschten Risikos ablehnen muss.

Die Wertschöpfungskette verstehen

Das Studium hat mich angesprochen, weil ich mir Wissen aneignen und die komplette Wertschöpfungskette verstehen wollte. Ich will nicht nur meinen Teil der Arbeit kennen, sondern den Gesamtzusammenhang nachvollziehen können.

Zusätzliche Aufgaben übernehmen

Demnächst werde ich zusätzliche Aufgaben mit mehr Verantwortung und Kompetenzen übernehmen. Bisher habe ich mich um die Verträge bis zu einem Prämienvolumen von CHF 10 000.– gekümmert. Neu werde ich auch Grosskunden betreuen und enger mit den Generalagenturen zusammenarbeiten. Ich könnte mir durchaus vorstellen, in Zukunft eine Führungsfunktion zu übernehmen, habe mich aber mit dieser Frage noch nicht konkret beschäftigt.

Alles unter einen Hut gebracht

Die Studienzeit war intensiv. Ich schrieb die Diplomarbeit, legte alle Prüfungen ab und spielte gleichzeitig zum ersten Mal in meinem Leben in einem Freilichttheater mit. Ich bin unglaublich froh, dass ich die Herausforderung nicht gescheut und alles unter einen Hut gebracht habe.» (brs/mg)

➔ **Mehr zum Beruf:** www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

Weiterbildungen

(in alphabetischer Reihenfolge)

➔ Unter **Weiterbildungen** fallen Abschlüsse der höheren Berufsbildung wie eidg. Fachausweise, Diplome der höheren Fachprüfungen und höheren Fachschulen sowie Fachabschlüsse mit hoher Branchenakzeptanz.
Detaillierte Infos zu den einzelnen Weiterbildungen und Vorbereitungskursen sind auf www.berufsberatung.ch/weiterbildung abrufbar.

BETRIEBSWIRTSCHAFTER/IN HF

Arbeitet im mittleren beziehungsweise oberen Management von KMU und Grossbetrieben. Erfüllt in der Wirtschaft und Verwaltung anspruchsvolle Fach- sowie Führungsaufgaben und setzt die Ziele der Geschäftsleitung um.

➔ [Porträt von Daniel Kandlbauer auf Seite 40](#)

EXPERTE/EXPERTIN FÜR BERUFLICHE VORSORGE (HFP)

Ist Fachperson für die berufliche Vorsorge und Kontrollorgan mit gesetzlichem Auftrag. Berät Unternehmen und Vorsorgeeinrichtungen zu sämtlichen Fragen der beruflichen Vorsorge und steht in Kontakt mit Aufsichtsbehörden, Revisionsstellen und anderen Gremien. Prüft periodisch die finanzielle Sicherheit von Vorsorgeeinrichtungen und gibt Empfehlungen ab.

FACHMANN/-FRAU FÜR PERSONALVORSORGE (BP)

Ist als Bereichsverantwortliche/r und als Führungskraft im Bereich der beruflichen Vorsorge tätig. Verfügt über breites Wissen in Kapitalanlagen, Pensionskassenführung, Versicherungstechnik, Rechtsfragen und im Rechnungswesen.

FINANZPLANER/IN (BP)

Ist im Finanzdienstleistungsbereich tätig. Berät Einzelpersonen sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in allen finanziellen Fragen. Verschafft Kunden und Kundinnen einen Überblick über ihre Finanzen, Vorsorgeleistungen, Vermögensstruktur und Versicherungen und sucht nach individuellen Optimierungspotenzialen und einer Gesamtstrategie.

➔ [Porträts von Sabine Meier Bühler und Nicole Henning auf Seiten 27 und 28](#)

KRANKENVERSICHERUNGSEXPERTE/-EXPERTIN (HFP)

Diese Höhere Fachprüfung wird nicht mehr durchgeführt. Aktuelle Informationen zu einer neuen, branchenübergreifenden HFP siehe www.santesuisse.ch.

KRANKENVERSICHERUNGSFACHMANN/-FRAU (BP)

Verfügt über umfassende Kenntnisse der sozialen Krankenversicherung. Berät Kundinnen und Kunden der sozialen Krankenversicherung. Ist für die Abwicklung von Leistungsabrechnungen und Verwaltungsaufgaben in Krankenversicherungsunternehmen verantwortlich.

➔ [Porträt von Gian-Luca Meloni auf Seite 41](#)

PENSIONSKASSENLEITER/IN (HFP)

Verfügt über vertieftes Wissen in allen Bereichen der beruflichen Vorsorgeeinrichtungen. Trägt die Verantwortung für das operative Geschäft innerhalb der Pensionskasse und pflegt Kontakte zu verschiedenartigen Institutionen.

SOZIALVERSICHERUNGSEXPERTE/-EXPERTIN (HFP)

Ist Führungskraft in Sozialversicherungen. Verfügt über umfassende Kenntnisse in Sozialversicherungen mit Vertiefung in Vorsorge oder Reintegration. Bearbeitet komplexe Fälle und befasst sich mit sozialpolitischen und rechtlichen Fragen.

SOZIALVERSICHERUNGSFACHMANN/-FRAU (BP)

Verfügt über vertiefte Kenntnisse in allen Sozialversicherungen: Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenversicherung, Arbeitslosenversicherung, berufliche Vorsorge, Ergänzungsleistungen, Erwerbsersatzordnung, Mutterschaftsentschädigung und Familienzulagenordnungen, soziale Krankenversicherung, Militärversicherung, Privatversicherung sowie obligatorische Unfallversicherung. Ist kompetente Ansprechperson für Versicherte, Arbeitgeber, Behörden und weitere Institutionen.

➔ [Porträt von Silvia Häni auf Seite 42](#)

VERSICHERUNGSFACHMANN/-FRAU (BP)

Verfügt über theoretisches und praktisches Versicherungsfachwissen und vertiefte Kenntnisse in ausgewählten Versicherungskernprozessen (Underwriting und Produktmanagement, Schadens- und Leistungsfallbearbeitung, Dienstleistungsmanagement oder Vertrieb und Support). Berät private Haushalte, Selbständigerwerbende und Unternehmen bei anspruchsvollen Fragen. Versteht Abläufe und Lösungen im Unternehmen und kann Versicherungsprozesse mitgestalten.

➔ [Porträt von Ivan Ivankovic auf Seite 43](#)

VERSICHERUNGSWIRTSCHAFTER/IN HF

Verfügt über vertiefte Kenntnisse in Versicherungsprozessen wie Schadens- und Leistungsfallbearbeitung, Dienstleistungsmanagement, Produktmanagement, Underwriting und Vertrieb. Leitet als Fach- und Führungskraft Mitarbeitende ihres/seines Verantwortungsbereichs. Übernimmt als Generalist/in vorwiegend bei Versicherungsgesellschaften anspruchsvolle Führungsaufgaben.

➔ [Porträt von Tiziana Schneider auf Seite 44](#)

Berufsfunktionen und Spezialisierungen

Unter **Berufsfunktionen und Spezialisierungen** sind Tätigkeitsprofile und Berufsbezeichnungen aufgeführt, die innerhalb der Branche allgemein gebräuchlich und geläufig sind.

ABKLÄRER/IN IV

Klärt spezifische IV-Leistungsansprüche bei den Kundinnen und Kunden ab. Nimmt bei Bedarf mit zusätzlich involvierten Stellen ergänzende Abklärungen vor. Hält in schriftlichen Berichten die Abklärungsergebnisse nachvollziehbar fest und erstellt die entsprechenden Verfügungen.

CARE MANAGER/IN

Ist Ansprechpartner/in für Versicherte und deren Angehörige und Arbeitgeber in einem Krankheitsfall oder bei einem Unfall. Plant den Fallverlauf und koordiniert die Leistungen der verschiedenen Sozialversicherer. Steht dazu in Kontakt mit Arbeitgebern und behandelnden Ärzten und Ärztinnen.

COMPLIANCE OFFICER

Compliance Officers sorgen dafür, dass relevante Gesetze und Richtlinien sowie der allfällige interne Kodex in einem Unternehmen eingehalten werden. Sie verfolgen die Ziele, das Image des Unternehmens zu schützen sowie Skandale, rechtliche Verfahren und Prozesse zu verhindern. So tragen sie auch zur Wirtschaftlichkeit des Betriebs bei: Umsatzeinbussen durch schlechte Reputation und Kosten für Strafzahlungen oder Prozesse werden vermieden.

GENERALAGENT/IN

Ist zusammen mit dem Team verantwortlich für die Organisation und Leitung einer Versicherungsfiliale, d. h. einer Region/Agentur. Koordiniert Geschäftsprozesse und vertritt die Versicherung gegen aussen. Berät, betreut und akquiriert Kunden, pflegt und fördert den Kontakt zu den Versicherungsvermittlern. Bietet den Versicherten möglichst gute individuelle Versicherungsmodelle an, ist bestrebt, mit der Agentur gute Verkaufszahlen zu erreichen. Richtet sich dabei nach den strategischen und unternehmerischen Zielen des Arbeitgebers.

KUNDENBERATER/IN PRIVATVERSICHERUNG / KRANKENKASSE

Ist zuständig für die Beratung und die Betreuung, oft auch die Akquisition von Kundinnen und Kunden. Erstellt Offerten und berät die Kundschaft bei Versicherungsfragen mit allen modernen Kommunikationsmitteln oder im Aussendienst bei der Kundschaft zu Hause. Übernimmt je nach Organisation der Versicherung auch administrative Arbeiten wie z. B. die Leistungskontrolle.

PAYROLL SPEZIALIST/IN, PAYROLL MANAGER, PAYROLL EXPERTE/EXPERTIN

Führt die Salärbuchhaltung und Personaladministration in einem grösseren Unternehmen. Ist verantwortlich für sämtliche Abrechnungen der Gehälter und Sozialversicherungen, inkl. Quellenbesteuerung. Kennt die entsprechenden Gesetzgebungen und die Informatiksysteme. Setzt arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Bestimmungen selbstständig um, unterstützt HR-Verantwortliche, berät teilweise auch Mitarbeitende.

PERSONALBERATER/IN RAV (REGIONALES ARBEITSVERMITTLUNGSZENTRUM)

Berät Stellenlose bei Fragen zur beruflichen Orientierung, zum Qualifikationsbedarf und zur Stellensuche. Unterstützt bei der Stellensuche mit dem Ziel einer möglichst raschen und dauerhaften Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt.

REGRESS-SPEZIALIST/IN

Beurteilt komplexe Fragen des Haftpflichtrechts. Verhandelt mit Haftpflichtversicherungsgesellschaften hinsichtlich der adäquaten Schadenersatzpflicht. Korrespondiert mit anderen Versicherungsgesellschaften, Haftpflichtigen und deren Rechtsvertretern.

RISIKOMANAGER/IN

Erfasst, analysiert und steuert die Möglichkeit von Schäden oder Verlusten mithilfe systematischer Verfahren. Schätzt im Finanzbereich die Risiken beispielsweise bei der Kreditvergabe, bei Anlagegeschäften oder bei Versicherungsfragen ein. Setzt im Finanzwesen und der Versicherungswirtschaft überwiegend mathematische Methoden und Modelle ein. Für einzelne Aufgabensektoren werden spezielle Berufsbezeichnungen wie Risk Analyst oder Risk Controller verwendet. Die Übergänge von Aufgaben bestimmter Risikomanager/innen zu jenen der Compliance Officers, welche in Unternehmen die Einhaltung der Gesetze, Statuten, Reglemente und Weisungen überwachen, sind fließend.

SACHBEARBEITER/IN LEISTUNGEN

Erledigt in einer Krankenversicherung sämtliche administrativen Aufgaben wie die Bearbeitung von Schadensfällen inklusive Veranlassung der Auszahlung, die Risikoprüfung bei Höherversicherungen und Neuaufnahmen, die Verarbeitung von Mutationen und Versicherungsänderungen, das Mahn- und Betreuungswesen und vieles mehr. In grossen Leistungszentren (auch Service-Center genannt) erfolgt eine Spezialisierung.

SACHBEARBEITER/IN SOZIALVERSICHERUNGEN

Verfügt über vertiefte Kenntnisse in allen Bereichen des Sozialversicherungswesens. Ist tätig bei Sozialversicherungen, bei sozialen Diensten oder in Unternehmen, z. B. in Human Resources.

SACHBEARBEITER/IN VERKAUFSINNEN-DIENST (PRIVATVERSICHERUNG)

Berät in einer Verkaufseinheit (z. B. Generalagentur) Kundinnen und Kunden am Schalter und am Telefon. Unterstützt die Verkaufsberater/innen, übernimmt allgemeine administrative Aufgaben. Steht im Kontakt mit den Aussendienstberater/innen und unterstützt diese im administrativen Bereich. Schreibt Offerten und Verträge, übernimmt teilweise die Aufnahme und Administration von Schadensfällen.

SCHADENINSPEKTOR/IN

Bearbeitet komplexe Schadensfälle. Klärt Sachverhalte sowie Ursachen und bestimmt den Deckungsumfang des Schadens. Verhandelt mit Anspruchstellenden, Anwältinnen und Anwälten und anderen Versicherungsgesellschaften. Verfügt über spezifisches Fachwissen (z. B. bei Fahrzeugversicherung – vertiefte Kenntnisse über Autos). Nimmt Abklärungen vor Ort vor und findet im Kontakt mit den Geschädigten die richtigen Worte. Schreibt Berichte und leitet die zur Erledigung des Schadensfalls nötigen Schritte ein.

SCHADENSACHBEARBEITER/IN

Bearbeitet und beurteilt Schadensfälle. Fordert Unterlagen ein, klärt Sachverhalte ab, beurteilt die Sach- und Rechtslage, verhandelt im Sinne eines Case Managements mit Kundinnen und Kunden, Geschädigten, Ärzten und anderen Versicherungsgesellschaften. Führt die Administration bezüglich der zu betreuenden Schadensfälle. Veranlasst Zahlungen, schreibt Berichte, erledigt telefonische Anfragen, überwacht Termine. Arbeitet in verschiedenen Versicherungssparten, z. B. Sach-, Haftpflicht-, Motorfahrzeug-, Kranken- oder Unfallversicherung.

➔ [Porträt von Eliane Herger auf Seite 39](#)

UNDERWRITER/IN

Kalkuliert Prämien und beurteilt das Risiko in allen Versicherungsbereichen. Ist verantwortlich für die Erstellung von Offerten und Vertragsdokumenten. Erbringt Fachsupport für den Aussendienst und verarbeitet die Anträge fach- und termingerecht. Ist in der Regel verantwortlich für die Zielerreichung und die Bestandsführung. Analysiert die Profitabilität und ist für das Risiko-Controlling zuständig. Pflegt Kontakte mit diversen internen und externen Stellen, steht den Innendienst- und Aussendienstmitarbeitenden beratend zur Seite.

➔ [Porträt Tiziana Schneider](#)
siehe Seite 44

VERSICHERUNGSASSISTENT/IN VBV

s. Young Insurance Professional VBV

VERSICHERUNGSBERATER/IN AUSSENDIENST

Akquiriert, berät und betreut Unternehmen und Privatkundinnen und Privatkunden im Bereich Sach- und Lebensversicherung. Trägt die Verantwortung für den zugeteilten Kundenstamm. Klärt die Kundenbedürfnisse, bietet entsprechende Versicherungsprodukte an und vermittelt je nach Auftrag auch Produkte im Bereich Allfinanz anderer Anbieter, z. B. Hypotheken. Arbeitet eng mit dem Verkaufsdienst und Spezialisten und Spezialistinnen zusammen. Erledigt administrative Aufgaben in Bezug auf die Vertragsabschlüsse. Hält sich ständig bezüglich Versicherungs-

produkte auf dem Laufenden. Besucht die Privatkundschaft zu Hause, arbeitet oft am Abend. Arbeitet in der Regel auf Provisionsbasis mit ergänzendem Fixlohn.

VERSICHERUNGSVERMITTLER/IN VBV

Bietet entweder im Interesse von Versicherungsunternehmen Versicherungsverträge an und schliesst sie ab oder vertritt die Kundschaft und evaluiert verschiedene Angebote bei unterschiedlichen Versicherungsgesellschaften und schliesst die für den Kunden optimalen Versicherungsverträge ab. Arbeitet als gebundene/r Vermittler/in primär im Auftrag von Versicherungen, als ungebundene/r Vermittler/in primär im Auftrag der Privatkundschaft. Kennt sich dabei in allen Bereichen der Privatversicherung aus.

➔ [Porträt von Daniel Kandlbauer](#)
auf Seite 40

YOUNG INSURANCE PROFESSIONAL VBV

Beherrscht das grundlegende Fachwissen in der Branche Privatversicherung. Arbeitet sowohl in Stabsbereichen zur Unterstützung der Unternehmens- und Geschäftsleitung als auch in Fachteams in verschiedenen Versicherungsbereichen. Berät externe und interne Kunden, ist in der Sachbearbeitung der Bereiche Personen- und Sozialversicherungen, Sach- und Vermögensversicherung oder Haftpflicht- und Motorfahrzeugversicherung tätig.

Hochschulberufe

Unter Hochschulberufe finden sich die der Branche zugehörigen Bachelor- und Masterabschlüsse sowie typische Branchenspezialisierungen aus dem Hochschulumfeld.

BETRIEBSÖKONOM/IN FH (BSC) MIT VERTIEFUNGEN RISK UND INSURANCE UND GENERAL MANAGEMENT

Übernimmt Führungsaufgaben auf Managementstufe. Ist im Rechnungswesen und Controlling, Banking, Marketing, Verkauf, in Human Resources und in der Unternehmenskommunikation tätig.



INFORMATIONSMEDIEN

Folgende Publikationen können in der Regel in den Berufsinformationszentren BIZ eingesehen und ausgeliehen oder beim SDBB-Vertrieb bestellt werden: vertrieb@sdbb.ch oder www.shop.sdbb.ch.

Heftreihe «Perspektiven – Studienrichtungen und Tätigkeitsfelder»

Diese Heftreihe (z.B. Wirtschaftswissenschaften, Informatik/Wirtschaftsinformatik) bietet Studieninteressierten einen vertieften Einblick in die verschiedenen Studiengebiete. www.perspektiven.sdbb.ch

KV – was nun? Perspektiven für Kaufleute

Einblick in die vielen Möglichkeiten der kaufmännischen Aus- und Weiterbildung

Wechsel ins Kaufmännische – Weiterkommen im Kaufmännischen

Manche Berufsleute müssen oder wollen aus unterschiedlichsten Gründen ihre Berufstätigkeit wechseln und sind interessiert, in den breiten Bereich des Kaufmännischen umzusteigen. Das Heft zeigt auch Weiterbildungsmöglichkeiten auf.

FACHZEITSCHRIFTEN

Schweizer Versicherung

www.schweizerversicherung.ch

Context – Mehr Erfolg im Beruf

www.kvschweiz.ch

BILANZ – Das Schweizer Wirtschaftsmagazin

www.bilanz.ch

Finanz und Wirtschaft

www.fuw.ch

Handelszeitung

www.handelszeitung.ch

STELLENPLATTFORMEN

Stellenangebote für Finanzfachkräfte

www.financejobs.ch

BankingJobs

www.bankingjobs.ch

Zürcher Bankenverband

banken-stellen.ch

Banken Basel

www.bankenbasel.ch

Finanzjobs weltweit

www.efinancialcareers.ch

Stellenplattformen bei den einzelnen Banken

Weitere, branchenübergreifende Stellenportale

www.berufsberatung.ch

WICHTIGE LINKS AUF EINEN BLICK

Verbände, Organisationen und Bildungsinstitutionen

SwissBanking – Schweizerische Bankiervereinigung

www.swissbanking.org

SwissBanking|Future

www.swissbanking-future.ch

Schweizerischer Bankpersonalverband

www.sbpv.ch

Arbeitgeberverband der Banken in der Schweiz

www.arbeitgeber-banken.ch

Swiss Financial Analysts Association

www.sfaa.ch

Schweizerischer Versicherungsverband

www.svv.ch

Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft

www.vbv.ch

Schweizer Vereinigung der dipl.

Versicherungsfachleute

www.asda.ch

Die Schweizer Krankenversicherer (Branchenorganisation der Schweizer Krankenversicherer im Bereich der sozialen Krankenversicherung)

www.santesuisse.ch

Schweizerischer Verband der Sozialversicherungs-Fachleute SVS

www.svs-feas.ch

Schweizerischer Pensionskassenverband

www.asip.ch

Swiss Training Centre for Investment Professionals AZEK

www.azek.ch

CYP smart education by SwissBanking

www.cyp.ch

Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich

www.iaf.ch

Schweizerische Aktuarvereinigung (Trägerschaft HFP Experte/Expertin für berufliche Vorsorge)

www.actuaries.ch

Fachschule für Personalvorsorge

www.fs-personalvorsorge.ch

Schweizerischer Verband der dipl. Absolventen und Absolventinnen Höherer Fachschulen

www.odec.ch

Dachverband Absolventen und Absolventinnen Fachhochschulen

www.fhschweiz.ch

IMPRESSUM

6. aktualisierte Auflage 2020

© 2020, SDBB, Bern. Alle Rechte vorbehalten

Herausgeber

Schweizerisches Dienstleistungszentrum Berufsbildung | Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung SDBB, Bern, www.sdbb.ch
Das SDBB ist eine Institution des EDK

Projektleitung und Redaktion

René Tellenbach, SDBB

Fachredaktion

Brigitte Schneiter-von Bergen, Monika Göggel, Fachredaktorinnen und Informationsspezialistinnen, text-bar Münchenbuchsee

Fachlektorat

Marina Zappatini, Berufs-, Studien- und Laufbahnberaterin, Bern

Texte

Brigitte Schneiter-von Bergen (brs),
Monika Göggel (mg)

Fotos

Dominic Büttner, Zürich

Gestaltungskonzept

Viviane Wälchli, Zürich

Umsetzung

Manuela Boss, Münsingen

Inserate

creativeservice ag
Landstrasse 6, 9494 Schaan
Telefon +41 44 515 23 11
kunde@creativeservice.ch

Herstellung

Somedia Production, Chur

Artikel Nr.

CH1-2003

BESTELLINFORMATIONEN

Die Heftreihe «Chancen» ist erhältlich bei:

SDBB Vertrieb

Industriestrasse 1, 3052 Zollikofen

Telefon 0848 999 001

vertrieb@sdbb.ch, www.shop.sdbb.ch

Preise

Einzelheft CHF 15.–

Ab 5 Hefte pro Ausgabe CHF 12.–

Ab 10 Hefte pro Ausgabe CHF 11.–

Ab 25 Hefte pro Ausgabe CHF 10.–

Preise für höhere Auflagen auf Anfrage

Abonnemente

1er-Abo (12 Ausgaben pro Jahr, 1 Heft pro Ausgabe) CHF 12.–/Heft

Ab 5er-Abos (12 Ausgaben pro Jahr, 5 Hefte pro Ausgabe) CHF 10.–/Heft



2020 | Banken und Versicherungen



2019 | Medien und Information 2



2019 | Sicherheit



2019 | Öffentliche Verwaltung und Rechtspflege



2019 | Begleitung und Betreuung, Therapie



2019 | Fahrzeuge



2019 | Metall und Uhren



2019 | Nahrung



2019 | Bau



2019 | Logistik



2019 | Medien und Information 1



2018 | Chemie, Kunststoff, Papier



2018 | Beratung



2018 | Handel und Verkauf



2018 | Gesundheit: Pflege und Betreuung



2018 | Natur



2018 | Bühne



2018 | Bewegung und Sport, Wellness und Schönheit



2018 | Holz und Innenausbau



2017 | Marketing, Werbung, Public Relations



2017 | Gesundheit: Medizinische Technik und Therapie



2017 | Kunst und Design



2017 | Tourismus



2017 | Verkehr



2017 | Energieversorgung und Elektroinstallation



2017 | Bildung und Unterricht



2016 | Gebäudetechnik



2016 | Informatik und Mediamatik (ICT)



2016 | Maschinen- und Elektrotechnik



2016 | Textilien, Mode und Bekleidung



2016 | Management, Immobilien, Rechnungs- und Personalwesen



2016 | Gastgewerbe, Hauswirtschaft/ Facility Management

➔ Weitere Informationen und Online-Bestellung:
www.chancen.sdbb.ch oder www.shop.sdbb.ch

➔ Die untenstehenden Begriffe, Berufe und Funktionen können Sie im Internet in die Suchmaske eingeben unter: www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe. Sie erhalten dann detaillierte und ständig aktualisierte Infos zu den entsprechenden Berufen oder Funktionen.

	Laufbahn	Seite
Berufliche Grundbildungen		
Büroassistent/in EBA		17
Fachmann/-frau Kundendialog EFZ		17
Handelsdiplom VSH		17
Informatiker/in EFZ		17
Kauffrau/-mann EFZ		17
Weiterbildungsberufe		
Bankwirtschafter/in HF	31	33
Betriebswirtschafter/in HF	40	33/45
Experte/Expertin für berufliche Vorsorge (HFP)		45
Experte/Expertin in Finanzmarkt- operationen (HFP)		33
Fachmann/-frau für Personal- vorsorge (BP)		45
Finanz- und Anlageexperte/ -expertin (HFP)	29/30	33
Finanzanalytiker/in und Vermögens- verwalter/in (HFP)	32	33
Finanzplaner/in (BP)	27/28	33/45
KMU-Finanzexperte/-expertin (HFP)		33
Krankenversicherungsexperte/ -expertin (HFP)		45
Krankenversicherungsfachmann/ -frau (BP)	41	45
Pensionskassenleiter/in (HFP)		45
Sozialversicherungs-Experte/ -Expertin (HFP)		45
Sozialversicherungs-Fachmann/ -frau (BP)	42	45
Techniker/in Finanzoperationen (BP)		33
Vermögensberater/in (BP)	29	34
Versicherungsfachmann/-frau (BP)	43	45
Versicherungswirtschafter/in HF	44	45

	Laufbahn	Seite
Berufsfunktionen und Spezialisierungen		
Abklärer/in IV		45
Care Manager/in		45
Compliance Officer		34/46
Finanzberater/in (s. Finanzplaner/in (BP))		34
Generalagent/in		46
Kundenberater/in Geschäftskunden		34
Kundenberater/in Privatkunden		34
Kundenberater/in Privatversicherung/ Krankenkasse		46
Mitarbeiter/in Handel / Trading		34
Payroll Spezialist/in, Payroll Manager, Payroll Experte/Expertin		46
Personalberater/in RAV (Regionales Arbeitsvermittlungszentrum)		46
Portfoliomanager/in		35
Regress-Spezialist/in		46
Relationship-Manager		35
Risikomanager/in		35/46
Sachbearbeiter/in Leistungen		46
Sachbearbeiter/in Sozialversicherungen	39	46
Sachbearbeiter/in Verkaufsdienst (Privatversicherung)		46
Schadeninspektor/in		46
Schadensachbearbeiter/in		46
Underwriter/in	44	47
Vermögensverwalter/in		35
Versicherungsassistent/in VBV (siehe Young Insurance Professional VBV)		47
Versicherungsberater/in Aussendienst		47
Versicherungsvermittler/in VBV	40	47
Young Insurance Professional VBV		47
Zertifizierte/r Kundenberater/in Bank		35

	Laufbahn	Seite
Hochschulberufe		
Betriebsökonom/in FH (BSc)		32/47

Bildungsnachweis und Kompetenzaufbau

5 Gründe für Ihre Weiterbildung am IfFP!

1. Erprobtes Know-how und langjährige Erfahrung
2. Fünf Standorte zur Auswahl
3. Zeitmodelle für jeden Bedarf
4. Beratungspraktiker als Dozenten
5. Überdurchschnittliche Prüfungserfolge



Unsere Angebote im Überblick

Finanzberatung und -planung

- > *Versicherungsvermittler/in VBV
In Versicherung und Vorsorge besser beraten und verkaufen*
- > *Dipl. Finanzberater/in IAF
Privatkunden gut beraten – und erfolgreich verkaufen*
- > *Finanzplaner/in mit eidg. Fachausweis
Privatkunden noch umfassender beraten – auch in Pensionsfragen*
- > *Certified Financial Planner
Die weltweite Lizenz für Finanzplaner*
- > *Dipl. Finanzplanungsexperte/in NDS HF
Privatkunden in komplexen Lebenssituationen beraten*
- > *KMU-Finanzexperte/in mit eidg. Diplom
KMU beraten und betreuen – ein Markt mit Zukunft*
- > *CAS Mngt. der Unternehmensnachfolge
Unternehmensnachfolgen kompetent und erfolgreich managen*

Banking Operations

- > *CAS Banking Operations Services
Bankprozesse führen und weiterentwickeln*
- > *CAS Banking Operations Management
Bankprozesse kompetent managen*

Compliance

- > *Finanzdienstleistungs-Compliance
Die Compliance in den Bereichen GWG, Anlegerschutz und Steuern sichern*
- > *Dipl. Swiss Fund & Asset Management Officer FA/IAF
Anlagefonds administrieren und leiten*

Seminare

- > *finanzakademie.ch
Seminare zu Finanzen, Vorsorge und Steuern*



Info-Broschüre bestellen!



Probelektion besuchen!



Testen Sie Ihr Fachwissen!

IfFP



Führend für
Finanzausbildung

Kontakt:

058 800 56 00

info@iffp.ch, www.iffp.ch

Ramon, 27

Skiprofi &

Student

Meine individuelle Lösung,
berufsbegleitend zu studieren.

Die einzige FernUni der Schweiz



Bachelor of Science (B Sc) in Economics

Wirtschaft kann man nicht nur an einer üblichen Universität studieren. Die FernUni Schweiz hat die optimale Studiensumgebung für Ihr Wirtschaftsstudium. Das E-Learning Modell des Studienganges ermöglicht Ihnen eine hohe Flexibilität und erlaubt es Ihnen, das Studium neben einer Berufstätigkeit zu absolvieren. Sie sind örtlich flexibel und können von jedem Arbeitsplatz aus das Wissen erarbeiten.

Die FernUni Schweiz, Leader im E-Learning in der Schweiz, stellt Ihnen nützliche Lehrmittel zur Verfügung, mit denen Sie sich optimal in die Inhalte einarbeiten können. Bei der FernUni Schweiz sind Sie für Ihr Wirtschaftsstudium genau richtig!



INFOS & EINSCHREIBUNG
www.fernuni.ch/eco



Ramon Zenhäusern

Absolvent Bachelor Wirtschaft
Olympiasieger 2018 & Weltcup Skirennfahrer

«Das Fernstudium bei der FernUni Schweiz gab mir die Möglichkeit Spitzensport und Studium zu kombinieren. So schuf ich mir nebenbei ein zweites Standbein für die Zeit nach meiner Sportkarriere. Zwischendurch war es ausserdem eine willkommene Abwechslung, den Fokus auf ein anderes Thema als den Sport zu setzen. Durch die Flexibilität der FernUni Schweiz durfte ich mir mein Studium selbst einteilen. Als Sportler bin ich sehr viel unterwegs und somit konnte ich die Reisezeit intensiv fürs Studium nutzen.»

