

Beilage Empfehlung SAQ Personenzertifizierungen

Januar 2020

Zahlen und Fakten zu den Zertifizierungsprogrammen

Anzahl Zertifikate pro Programm (Stand 1. Januar 2020)

1'580	Zertifizierte Privatkundenberater	3'450	Zertifizierte Individualkundenberater
6'770	Certified Wealth Management Advisors CWMA	250	Zertifizierte Affluent Kundenberater
725	Certified Corporate Bankers CCoB	350	Zertifizierte KMU Kundenberater

Direkt beteiligte Banken *

(gem. <http://www.bankenzertifikate.ch/de/banken/>)

- Acrevis Bank AG
- Alpha Rheintal Bank
- Appenzeller Kantonalbank
- Banca dello Stato del Cantone Ticino
- Banco Santander International SA
- Bank CIC (Schweiz) AG
- Bank CLER
- Bank Julius Baer & Co. Ltd.
- Bank Linth LLB AG
- Bank Lombard Odier & Co AG
- Bank SLM AG
- bank zweiplus ag
- Banque Bonhôte & Cie SA
- Banque Cantonale de Fribourg
- Banque Cantonale de Genève
- Banque Cantonale du Jura SA
- Banque Cantonale du Valais
- Banque Cantonale Neuchâtoise
- Banque Cantonale Vaudoise
- Banque Cramer & Cie SA
- BANQUE HERITAGE SA
- Banque Internationale à Luxembourg (Suisse) SA
- Banque Pâris Bertrand SA
- Banque Pictet & Cie SA
- BANQUE PRIVEE BCP (SUISSE) SA
- Basler Kantonalbank
- Berner Kantonalbank
- Bordier & Cie
- Credit Suisse AG
- Gonet & Cie SA
- Graubündner Kantonalbank
- Habib Bank AG Zürich
- HINDUJA BANQUE (SUISSE) SA
- Hyposwiss Private Bank Genève SA
- Hypothekbank Lenzburg
- Intesa Sanpaolo Private Banking (Suisse) Morval SA
- Investec Bank (Switzerland) AG
- LGT Bank AG
- Liechtensteinische Landesbank AG
- Luzerner Kantonalbank AG
- Mercatil Bank (Schweiz) AG
- Mirabaud & Cie SA
- Neue Aargauer Bank AG
- Nidwaldner Kantonalbank
- Obwaldner Kantonalbank
- PKB PRIVATBANK SA
- PostFinance AG
- Rahn & Bodmer Co
- Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
- REYL & Cie SA
- Schroder & Co Bank AG
- Schwyzer Kantonalbank
- SOCIETE GENERALE Private Banking (Suisse) SA
- Thurgauer Kantonalbank
- UBS AG
- Urner Kantonalbank
- Valiant Bank AG
- VP Bank AG
- WIR Bank Genossenschaft
- Zuger Kantonalbank

*weitere Banken sind über ein öffentliches Angebot einer durch SAQ mandatierten Prüfungsorganisation beteiligt (siehe <http://www.bankenzertifikate.ch/de/pruefungsorganisationen/>)

Zertifizierter Privatkundenberater

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Privatkunden ohne Finanzierungen
- Basiskunden

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge Privatkunden

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 60 Fragen in 120 min

Umfang mündliche Prüfung

- 60 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge

01. Privatkunden	01.1 Strategie Segment Privatkunden 01.2 Beratungsansatz und Lifecycle-Philosophie
02. Anlegen	02.1 Grundlagen Finanzmärkte 02.2 Anlageprodukte 02.3 Anlagefonds 02.4 Wertschriftendepot 02.5 Der klassische Anlageansatz 02.6 Kundenberatung
03. Vorsorgen	03.1 Das Schweizerische Vorsorgesystem 03.2 3. Säule – Private Vorsorge
04. Zahlen und Sparen	04.1 Einführung ins Aktiv- und Passivgeschäft 04.2 Kontosortiment 04.3 Zahlungsverkehr 04.4 Debit- und Kreditkarten 04.5 Produkte und Dienstleistungen 04.6 Grundlagen Verträge
05. Risk, Legal & Compliance	05.1 Risk Awareness / Risk Management 05.2 Prävention der Geldwäscherei 05.3 Kundengeschichte (KYC/VSB16) 05.4 Crossborder 05.5 Informationen (Datensicherheit u. Datenschutz) 05.6 Bestechung und Korruption, Interessenkonflikte 05.7 Betrug 05.8 Beratungs- und Anlageeignung (Suitability)
06. Beratung und Verkauf	06.1 Value Proposition 06.2 Kommunikation 06.3 Kundengespräch 06.4 Ganzheitliche Beratung

Zertifizierter Individualkundenberater

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Individualkunden
- Anlage / Hypotheken Beratung
- Kredit- und Hypothekenberatung
- Immobilienfinanzierung Private
- Anlageberatung standardisiert

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge Individualkundenberater

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 75 Fragen in 150 min

Umfang mündliche Prüfung

- 60 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge

1. Individualkunden	01.1 Strategie Segment Individualkunden 01.2 Beratungsansatz und Lifecycle-Philosophie
02. Anlegen	02.1 Grundlagen Finanzmärkte 02.2 Anlageprodukte 02.3 Anlagefonds 02.4 Fondsbasierte Mandate 02.5 Strukturierte Produkte 02.6 Wertschriftendepot 02.7 Der klassische Anlagesatz 02.8 Kundenberatung
03. Vorsorgen	03.1 Das Schweizerische Vorsorgesystem 03.2 1. Säule – Staatliche Vorsorge 03.3 2. Säule – Berufliche Vorsorge 03.4 3. Säule – Private Vorsorge 03.5 Die Unfallversicherung 03.6 Ehegüter- und Erbrecht
04. Zahlen und Sparen	04.1 Einführung ins Aktiv- und Passivgeschäft 04.2 Kontosortiment 04.3 Zahlungsverkehr 04.4 Debit- und Kreditkarten 04.5 Produkte und Dienstleistungen 04.6 Grundlagen Verträge Passivgeschäft
05. Finanzieren	05.1 Einführung ins Hypothekengeschäft 05.2 Kundensituation (Hypothekar-Profil) 05.3 Hypothekar-Produkte 05.4 Limiten und Kredite
06. Risk, Legal und Compliance	06.1 Risk Awareness / Risk Management 06.2 Prävention der Geldwäscherei 06.3 Kundengeschichte (KYC/VSB16) 06.4 Crossborder 06.5 Informationen (Datensicherheit u. Datenschutz) 06.6 Bestechung und Korruption, Interessenkonflikte 06.7 Betrug 06.8 Beratungs- und Anlageeignung (Suitability)
07. Beratung und Verkauf	07.1 Value Proposition 07.2 Kommunikation 07.3 Kundengespräch 07.4 Ganzheitliche Beratung

Certified Wealth Management Advisor CWMA

Lernthemen – Body of Knowledge

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Vermögensverwaltung
- Wealth Management

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge CWMA

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 150 Fragen in 300 min

Umfang mündliche Prüfung

- 60 min Simulation Kundengespräch

01. Anlageklassen	01.1 Allgemeinwissen 01.2 Schuldtitel	01.3 Aktien 01.4 Nicht-traditionelle Anlagenklassen
02. Finanzmärkte, Ökonomie und Devisen	02.1 Finanzmärkte 02.2 Volkswirtschaft	02.3 Devisenmarkt
03. Portfolio Management	03.1 Markteffizienz und Anlageprozess 03.2 Rendite und Risiko 03.3 Portfoliokonstruktion und Überwachung	03.4 Effiziente Portfolios und Portfolioauswahl 03.5 Performancemessung
04. Investmentfonds	04.1 Allgemeinwissen 04.2 Investmentfondsgesetz	04.3 Investmentfonds – Angebot und Produkte 04.4 Kundenberatung
05. Investmentlösungen	05.1 Allgemeinwissen 05.2 Verwaltungsmandate 05.2.1 Angebot und Produkte 05.2.2 Kundenberatung 05.3 Beratungsmandate 05.3.1 Angebot und Produkte 05.3.1 Kundenberatung 05.4 Alternative Investments 05.4.1 Angebot und Produkte 05.4.1 Kundenberatung	05.5 Cash Lösungen 05.5.1 Angebot und Produkte 05.5.1 Kundenberatung 05.6 sonstige Anlagelösungen 05.6.1 Angebot und Produkte 05.6.1 Kundenberatung
06. Vermögensplanung In- und Ausland	06.1 Vermögensplanung Inland CH: Nachfolgeplanung 06.2 Vermögensplanung Inland CH: Vorsorge	06.3 Vermögensplanung Inland CH: Steuern 06.4 Vermögensplanung International
07. Derivate	07.1 Merkmale von Derivaten 07.2 Merkmale des Derivatehandels 07.3 Forwards/Futures: Preisgestaltung / Anwendung	07.4 Optionen Pricing 07.5 Anlagestrategien mit Vanilla-Optionen 07.6 Exotische Optionen
08. Strukturierte Produkte	08.1 Allgemeinwissen 08.2 Strukturierte Produkte und Angebote	08.3 Kundenberatung
09. Behavioural Finance	09.1 Allgemeinwissen 09.2 Prospect Theory	09.3 Verhaltensmuster 09.4 Kundenberatung
10. Kreditlösungen	10.1 Allgemeinwissen 10.2 Lombardkredite	10.3 Kundenberatung
11. Hypotheken	11.1 Allgemeinwissen 11.2 Angebote und Produkte	11.3 Kundenberatung
12. Basisprodukte	12.1 Allgemeinwissen (Einführung ins Aktiv- und Passivgeschäft)	12.2 Angebote und Produkte
13. Risk, Recht und Compliance	13.1 Risk Awareness / Risk Management 13.2 Anti-Geldwäsche 13.3 Sanktionen 13.4 Bekämpfung von Bestechung und Korruption 13.5 Betrugsbewusstsein	13.6 Marktverhalten 13.7 Informationssicherheit 13.8 Cross-Border Geschäft 13.9 US-Personen und FATCA 13.10 Suitability
14. Wealth Management Advisor (Industrie und Rolle)	14.1 Allgemeinwissen 14.2 Anlageberatung und Lösungen	14.3 Entrepreneurs und Unternehmensinhaber 14.4 Anlageberatung und Lösungen: Spezielle Bedürfnisse
15. Beratung und Vertrieb	15.1 Neukundenwerbung und Kundenakquisition 15.1.1 Leistungsversprechen (Value Proposition) 15.1.2 Neukundenwerbung und Kundenakquisitions-Pipeline 15.1.3 Kommunikationsfähigkeiten	15.2 Kundentreffen 15.3 Ganzheitliche Beratung

Zertifizierter Affluent Kundenberater

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Affluent Kunden
- Affluent Banking
- Anlagekunden/Anlageberatung
- Vermögende Privatkunden

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge Affluent Kundenberater

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 120 Fragen in 240 min

Umfang mündliche Prüfung

- 60 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge		
01. Anlageklassen	01.1 Allgemeinwissen	01.3 Aktien
	01.2 Schuldtitel	01.4 Nicht-traditionelle Anlagenklassen
02. Finanzmärkte, Ökonomie und Devisen	02.1 Finanzmärkte	02.3 Devisenmarkt
	02.2 Wirtschaft	
03. Portfolio Management	03.1 Markteffizienz und Anlageprozess	03.3 Portfoliokonstruktion und –überwachung
	03.2 Risiko und Rendite	
04. Investmentfonds	04.1 Allgemeinwissen	04.3 Investmentfonds Angebot und Produkte
	04.2 Investmentfondsgesetz	
05. Investmentlösungen	05.1 Allgemeinwissen	05.4 Alternative Investments 05.5 Cash-Lösungen
	05.2 Verwaltungsmandate	
	05.3 Beratungsmandate	
06. Vermögensplanung Schweiz	06.1 Nachfolgeplanung	06.3 Steuern
	06.2 Vorsorge	
07. Derivate	07.1 Merkmale von Derivaten	07.3 Anlagestrategien mit Vanilla-Optionen 07.4 Exotische Optionen
	07.2 Optionen Pricing	
08. Strukturierte Produkte	08.1 Allgemeinwissen	08.3 Kundenberatung
	08.2 Strukturierte Produkte und Angebote	
09. Kreditlösungen	09.1 Allgemeinwissen	09.3 Kundenberatung
	09.2 Lombardkredite	
10. Hypotheken	10.1 Allgemeinwissen	10.3 Kundenberatung
	10.2 Angebote und Produkte	
11. Basisprodukte	11.1 Allgemeinwissen	11.2 Angebote und Produkte
12. Risiko, Recht und Compliance	12.1 Risk Awareness / Risk Management	12.6 Marktverhalten
	12.2 Anti-Geldwäsche	12.7 Informationssicherheit
	12.3 Sanktionen	12.8 Crossborder Geschäft
	12.4 Bekämpfung von Bestechung und Korruption	12.9 US-Personen und FATCA
	12.5 Betrugsbewusstsein	12.10 Suitability
13. Affluent Kundenberater (Industrie und Rolle)	13.1 Allgemeinwissen	13.2 Anlageberatung und Lösungen
14. Beratung und Vertrieb	14.1 Kundenwerbung und Kundengewinnung	14.3 Ganzheitliche Beratung
	14.2 Kundentreffen	

Certified Corporate Banker CCoB

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Firmen- und institutionelle Kunden
- Geschäfts-/Firmenkunden (international orientiert)
- Corporate- & Institutional Clients

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge CCoB

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 120 Fragen in 300 min

Umfang mündliche Prüfung

- 2 x 30 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge

1. Grundlagen Finanzwissen	01.1 Makroökonomie	01.6 Schweizer Bankenmarkt
	01.2 Die offene Volkswirtschaft	01.7 Finanzmarktregulierung und – aufsicht
	01.3 Wirtschaftspolitik	01.8 Finanzanalyse
	01.4 Schweizer Unternehmensmarkt	01.9 Unternehmensbewertung
	01.5 Lebenszyklus eines Unternehmens	
02. Recht	02.1 Grundlagen des Vertragsrechts	02.4 Ehegüter- und Erbrecht
	02.2 Relevante Vertragstypen	02.5 Schuldbetreibungs- und Konkursverfahren
	02.3 Rechtsformen des Schweizer Handelsrechts	
03. Steuern	03.1 Grundzüge des Schweizer Steuersystems	03.5 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von juristischen Personen
	03.2 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von Privatpersonen	03.6 Grundsätze Besteuerung Unternehmer und Unternehmen
	03.3 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von Selbständig-erwerbenden	03.7 Weitere Steuern
	03.4 Vorsorge und Steuern	04.5 Kontaktabnahnung (Akquisition)
04. Beratung von Firmen- und institutionellen Kunden	04.1 Kommunikation (Grundlagen)	04.6 Beratungsprozess
	04.2 Kommunikationstechnik	04.7 Strategischer Dialog
	04.3 Verkaufstechnik	
	04.4 Eindrucksbildung	
05. Finanzierungsgeschäfte	05.1 Grundlagen des Kreditgeschäfts	05.6 Immobilienfinanzierung
	05.2 Produktwissen Kreditprodukte	05.7 Kreditverträge, Finanzierungsschreiben und Kreditsicherheiten
	05.3 Kreditpricing	05.8 Unternehmenskrise und Restrukturierung
	05.4 Kundenbedürfnisse	05.9 Sustainability
	05.5 Kreditprüfung bei kommerziellen Finanzierungen	06.4 Grundlagen Trade and Export Finance (TEF)
06. Cash Management und Working Capital	06.1 Grundlagen Cash Management und Working Capital	06.5 Asset Servicing
	06.2 Kundenbedürfnisse Cash Management und Working Capital	
	06.3 Fremdwährungsgeschäft	
07. Anlagegeschäft	07.1 Überblick Anlagegeschäft	07.7 Alternative Anlagen
	07.2 Der klassische Anlageansatz	07.8 Immobilien
	07.3 Finanzmärkte	07.9 Kollektivanlagen
	07.4 Festverzinsliche Anlagen	07.10 Strukturierte Produkte
	07.5 Aktien	07.11 Sonstige Anlagelösungen
	07.6 Edelmetalle	07.12 Investment- und Produkt Suitability
08. Risk, Legal & Compliance	08.1 Risk Awareness / Risk Management	08.5 Bestechung und Korruption, Interessenkonflikte
	08.2 Geldwäscherei/KYC	08.6 Betrug
	08.3 Suitability	08.7 Sanctions
	08.4 Information and Cyber Security	09.3 Ganzheitliche Beratung
09. Beratung und Verkauf	09.1 Value Proposition	
	09.2 Kundengespräch	

Zertifizierter KMU Kundenberater

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- KMU-Kunden
- Geschäfts-/Firmenkunden (national orientiert)
- Handel- und Gewerbe-Kunden

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge KMU Kundenberater

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 120 Fragen in 300 min

Umfang mündliche Prüfung

- 2 x 30 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge		
01. Grundlagen Finanzwissen	01.1 Makroökonomie	01.6 Schweizer Bankenmarkt
	01.2 Die offene Volkswirtschaft	01.7 Finanzmarktregulierung und – aufsicht
	01.3 Wirtschaftspolitik	01.8 Finanzanalyse
	01.4 Schweizer Unternehmensmarkt	01.9 Unternehmensbewertung
	01.5 Lebenszyklus eines Unternehmens	
02. Recht	02.1 Grundlagen des Vertragsrechts	02.4 Ehegüter- und Erbrecht
	02.2 Relevante Vertragstypen	02.5 Schuldbetreibungs- und Konkursverfahren
	02.3 Rechtsformen des Schweizer Handelsrechts	
03. Steuern	03.1 Grundzüge des Schweizer Steuersystems	03.5 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von juristischen Personen
	03.2 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von Privatpersonen	03.6 Grundsätze Besteuerung Unternehmer und Unternehmen
	03.3 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von Selbständigerwerbenden	03.7 Weitere Steuern
	03.4 Vorsorge und Steuern	
04. Beratung von KMU Kunden	04.1 Kommunikation (Grundlagen)	04.4 Eindrucksbildung
	04.2 Kommunikationstechnik	04.5 Kundengewinnung
	04.3 Verkaufstechnik	04.6 Beratungsprozess
05. Finanzierungs-geschäfte	05.1 Grundlagen des Kreditgeschäfts	05.6 Immobilienfinanzierung
	05.2 Produktwissen Kreditprodukte	05.7 Kreditverträge, Finanzierungsschreiben und Kreditsicherheiten
	05.3 Kreditpricing	05.8 Unternehmenskrise und Restrukturierung
	05.4 Kundenbedürfnisse	05.9 Sustainability
	05.5 Kreditprüfung bei kommerziellen Finanzierungen	06.4 Grundlagen Trade and Export Finance (TEF)
06. Zahlungsver-kehr/Transaktions-geschäfte	06.1 Grundlagen Zahlungsverkehr/Transaktions-geschäfte	06.5 Geldmarktprodukte
	06.2 Kundenbedürfnisse Zahlungsver-kehr/Transaktionsgeschäfte	
	06.3 Fremdwährungsgeschäft	
07. Anlegen	07.1 Grundlagen Finanzmärkte	07.4 Der klassische Anlagesatz
	07.2 Anlageprodukte	07.5 Wertschriftendepot
	07.3 Anlagefonds	07.6 Kundenberatung
08. Risk, Legal & Compliance	08.1 Risk Awareness / Risk Management	08.5 Bestechung und Korruption, Interessenkonflikte
	08.2 Geldwäscherei/KYC	08.6 Betrug
	08.3 Suitability	08.7 Sanctions
	08.4 Information and Cyber Security	09.3 Ganzheitliche Beratung
09. Beratung und Verkauf	09.1 Value Proposition	
	09.2 Kundengespräch	

Zusammenfassung Zielgruppen

Zertifizierter Privatkundenberater	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Privatkunden ohne Finanzierungen • Basiskunden Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK Privatkunden
Zertifizierter Individualkundenberater	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Individualkunden • Anlage-/Hypothekenberatung • Kredit- und Hypothekenberatung • Immobilienfinanzierung Private • Anlageberatung standardisiert Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK Individualkundenberater
Certified Wealth Management Advisor CWMA	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Vermögensverwaltung • Wealth Management • Private Banking Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK CWMA
Zertifizierter Affluent Kundenberater	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Affluent Kunden • Affluent Banking • Anlagekunden/Anlageberatung • Vermögende Privatkunden Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK Affluent Kundenberater
Certified Corporate Banker CCoB	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Firmen- und institutionelle Kunden • Geschäfts-/Firmenkunden (international orientiert) • Corporate- & Institutional Clients Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK CCoB
Zertifizierter KMU Kundenberater	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • KMU-Kunden • Geschäfts-/Firmenkunden (national orientiert) • Handel- und Gewerbe-Kunden Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK KMU Kundenberater

Kontakte

Daniel Meyer
Leiter Personenzertifizierung
Kundenberater Bank

Tel dir. +41 (0)31 330 99 17

Mail: daniel.meyer@saq.ch

SAQ Swiss Association for Quality
Stauffacherstrasse 65/42
CH-3014 Bern

www.saq.ch/bankzertifikate/
www.saq.ch

Fabio Siffert
Prüfungsspezialist

Tel. dir +41 (0)31 330 99 13

Mail: fabio.siffert@saq.ch

SAQ Swiss Association for Quality
Stauffacherstrasse 65/42
CH-3014 Bern

www.saq.ch/bankzertifikate/
www.saq.ch

• **SwissBanking**