

fineo.BANKADEMY

Das Kreditgeschäft

Kursangebot für Unternehmen



Grundlagenkurs



fokussierter Kurs



geringer eLearning Anteil



deutschsprachiger Kurs



Ziel ist es, dass neue Mitarbeiter im Privat- und Firmenkundengeschäft die wichtigsten Begriffe rund um den Kreditprozess und die relevanten Kreditarten kennenlernen und die Bedeutung des Kreditgeschäfts für die Bank erkennen.

Kursübersicht Das Kreditgeschäft

- **Grundlagen und Kreditprozess**
- **Kredite an Privat- und Firmenkunden**

Der Kurs richtet sich an Mitarbeiter im Privat- und Firmenkundengeschäft, die bisher noch keine Berührung mit dem Kreditgeschäft hatten.

Sowohl der Kurs selber, als auch die eingesetzten, etablierten Handouts, Lernmaterialien und eLearning Inhalte sind bereits mehrfach erprobt und immer wieder mit sehr positiven Feedbacks unserer Kunden bedacht worden.

Der stilisierte Ablauf der Ausbildung eines Mitarbeitenden sieht folgendermassen aus:

Kursablauf

- **Woche 1**
Kick-off: Orientierung über Ablauf, Versand des Zugangs für die Lernplattform fineo.elseo.ch
- **Woche 1 bis 4**
Selbststudium eLearning (Kredite Fundamental, Kredite Intermediate, Bau- und Hypothekarkredite, Firmenkredite)
- **Woche 4**
Webtest zur Lernkontrolle
- **Woche 5**
Kurstage 1 und 2
- **Woche 6**
Individuelle Arbeit
- **Woche 7**
Webdiskussion
- **Woche 8**
Abschliessender Webtest

Das Ausbildungsprogramm kann in acht Wochen abgeschlossen werden.

Vorbereitung mittels eLearning

Um dem teilweise unterschiedlichen Vorwissen sowie Lerntempo der Teilnehmer entgegenzukommen, erfolgt eine Vorbereitung auf die wichtigsten und umfangreichsten Themen mit Hilfe von eLearning.

Die Kursteilnehmer erhalten einen Online-Zugang zu vier eLearning Modulen (Kredite Fundamental, Kredite Intermediate, Firmenkredite und Bau- und Hypothekarkredite), die von den Teilnehmern durchgearbeitet und jeweils mit einem kurzen webbasierten Test abgeschlossen werden. Für die Präsenzkurse ergibt dies einen wichtigen Gewinn, weil die Gruppe homogener wird, konzeptionell anspruchsvolle Themen direkt angegangen werden können und das Seminar der Integration und Anwendung zur Verfügung steht.

Im Umfang des eLearning sind neben den Modulen mit den Lerninhalten auch Übungsaufgaben sowie Simulationsprüfungen inbegriffen, mit deren Hilfe der eigene Lernfortschritt überprüft werden kann. Darüber hinaus stehen unsere Tutoren bereits vor dem Kurs für die Klärung von Fragen zur Verfügung.

Der Zeitaufwand für diese Vorbereitungsphase variiert sehr stark je nach Lerntempo und Vorwissen der Teilnehmer. Erfahrungsgemäss beträgt der Aufwand zwischen 15 und 35 Stunden.

Nachbereitung

Die Nachbereitungsphase besteht aus zwei Elementen. Zunächst bearbeiten die Teilnehmer individuell einen abschliessenden Fall. Es geht darum, die Erkenntnisse aus dem Workshop nochmals zu repetieren und individuell zu vertiefen.

Aufbauend auf den Lösungsskizzen der Teilnehmer wird anschliessend auf der eLearning Plattform eine moderierte Diskussion geführt. Hierbei werden kontroverse Lösungsansätze aus der individuellen Arbeit diskutiert und verschiedene Stossrichtungen gegeneinander abgewogen. Angestrebt werden eine kritische Reflexion der eigenen Lösungsvorschläge und deren Vergleich mit anderen Lösungen. In dieser Phase ist es ausdrücklich gewünscht, dass sich auch interne Experten daran beteiligen, so zum Beispiel das interne Produkt- oder Risikomanagement.

Prüfung

Abgeschlossen wird die Ausbildung mit einem webbasierten Test, der sowohl die Vorbereitungsphase mit den eLearning Inhalten als auch den Präsenzworkshop abdeckt.



1. Tag: Grundlagen und Kreditprozess

● Bedeutung und Rechtsgrundlagen des Kreditgeschäfts

Die Bedeutung des Zinsdifferenzgeschäfts als die bei den meisten Banken wichtigste Einnahmequelle wird dargelegt. Pflichten der Banken im Kreditgeschäft, insbesondere die Eigenmittelunterlegungspflicht werden ausführlich erläutert.

Case: Bedeutung des Kreditgeschäfts wird anhand von Bankenstatistik der SNB dargelegt; Analyse der Eigenmittelunterlegungspflicht anhand konkreter Fallbeispiele

● Bonitätsprüfung bei Privat- und Firmenkunden

Die Bonitätsprüfung wird in den Kreditprozess eingebunden und die Aspekte der Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit werden analysiert.

Case: Bonitätsanalyse eines Privatkunden und eines Firmenkunden mit Hilfe von praxisnahen Dokumenten (Kontoauszügen, Bilanzen, Erfolgsrechnungen...)

● Früherkennung von Risiken

Die unterschiedlichen Arten von Risiken im Kreditgeschäft werden zunächst identifiziert und analysiert. Anschließend werden Möglichkeiten und Quellen aufgezeigt, um drohende Kreditausfälle so früh wie möglich identifizieren zu können (Bilanzanalyse, Monitoring).

2. Tag: Kredite an Privat- und Firmenkunden

Im Vordergrund stehen die Charakteristika, die Sicherstellung, der Verwendungszweck sowie die Bedeutung der einzelnen Kreditarten für das Schweizerische Bankgeschäft.

● Privatkredit

● Lombarkredit

Case: Analyse des Belehnungswertes von konkreten Portfolios; Verwendung von Lombarkrediten als Finanzkredit

● Bau- und Hypothekarkredit

Case: Bewertung von Immobilien mit den unterschiedlichen Bewertungsmethoden (Ertragswert, Substanzwert)

● Kredite im Auslandsgeschäft

Zu Beginn werden spezielle Risiken im Auslandsgeschäft identifiziert. Die wichtigsten Sicherungsinstrumente wie Inkasso, Akkreditiv und Garantien werden besprochen.

Teilnehmerzahl

Die optimale Teilnehmerzahl besteht aus mindestens 8 und maximal 16 Personen.

Durchführungsort

Der Kurs findet entweder in den zentral gelegenen Seminarräumen der fineo AG in Zürich statt, in Räumlichkeiten des Kunden oder an einem externen Ort.

Anpassungen

Der Workshop kann inhaltlich an die speziellen Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. Insbesondere können konkrete eigene Produkte mit eingebunden werden. Auch der Beizug eines internen Experten im Rahmen eines „Gastreferats“ erachten wir jeweils als sehr sinnvoll und bereichernd.

Eine detaillierte Beschreibung der für diesen Kurs vorgesehenen eLearning Inhalte finden Sie in der separaten Broschüre zum Lerninhaltspaket Kredite.



Die zugehörige eLearning Plattform finden Sie detailliert beschrieben ebenfalls in einer separaten Broschüre.



Falls wir mit diesem Kursformat Ihr Interesse geweckt haben, kontaktieren Sie bitte das Team der fineo AG für ein unverbindliches Beratungsgespräch unter 043 50 10 550 oder per info@fineo.ch.



Schweizerisches Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen
Certificat suisse de qualité pour les institutions de formation continue
Certificato svizzero di qualità per istituzioni di formazione continua

fineo

Sonnenbergstrasse 36
CH-8032 Zürich
Tel. +41 43 50 10 550
Fax +41 43 50 10 560
info@fineo.ch
www.fineo.ch

Copyright 2010 fineo AG. Alle Rechte vorbehalten.

kredittgeschaef_100906.indd

