



CHANCEN

WEITERBILDUNG UND LAUFBAHN

BANKEN UND VERSICHERUNGEN

CHANCEN

WEITERBILDUNG UND LAUFBAHN

Die 32-teilige Heftreihe bietet einen umfassenden Einblick in die jeweilige Branche. Dabei werden **Berufe, Funktionen und Weiterbildungsmöglichkeiten** übersichtlich aufgezeigt. Die Laufbahnbeispiele bieten interessante Einblicke in die Berufspraxis von Fachleuten.

Die Hefte werden im Vier-Jahres-Rhythmus überarbeitet. Pro Jahr erscheinen acht Hefte zu unterschiedlichen Branchen, die sowohl im Abonnement als auch als Einzelheft erhältlich sind.



ALLE CHANCENHEFTE IM ÜBERBLICK

- Banken und Versicherungen
- Bau
- Begleitung und Betreuung, Therapie
- Beratung
- Bewegung und Sport, Wellness und Schönheit
- Bildung und Unterricht
- Bühne
- Chemie, Kunststoff, Papier
- Energieversorgung und Elektroinstallation
- Fahrzeuge
- Gastgewerbe und Hauswirtschaft/ Facility Management
- Gebäudetechnik
- Gesundheit: Medizinische Technik und Therapie
- Gesundheit: Pflege und Betreuung
- Handel und Verkauf
- Holz- und Innenausbau
- Informatik und Mediamatik (ICT)
- Kunst & Design
- Logistik
- Management, Immobilien, Rechnungs- und Personalwesen
- Marketing und Kommunikation
- Maschinen- und Elektrotechnik
- Medien und Information 1
- Medien und Information 2
- Nahrung
- Natur
- Öffentliche Verwaltung und Rechtspflege
- Sicherheit
- Textilien, Mode und Bekleidung
- Tourismus
- Metall und Uhren
- Verkehr



Brigitte Schneiter-von Bergen,
Informationsspezialistin
und Redaktorin Berufs-,
Studien- und Laufbahn-
beratung, textbar gmbh,
Münchenbuchsee



Monika Göggel, Informations-
spezialistin und Redaktorin
Berufs-, Studien- und Lauf-
bahnberatung, textbar gmbh,
Münchenbuchsee

Verantwortliche Fachredaktorinnen
für dieses Chancenheft

Liebe Leserin, lieber Leser

Technologische Innovationen, fortschreitende Digitalisierung, Öffnung der Prozesse für Drittunternehmen und die damit einhergehende Entstehung von Ökosystemen – Zusammenschlüssen von Unternehmen, die auf gemeinsame Wertschöpfung ausgerichtet sind. Dass diese Entwicklungen spannende Möglichkeiten für neue Ideen und berufliche Laufbahnen bieten, davon erzählen Manuela Spillmann und Francesco Calarco in den beiden Interviews zur Banken- und Versicherungswelt. Und sie stellen fest, dass aktuelle Megatrends und immer besser informierte Kundinnen und Kunden die Beratenden an der Front neu herausfordern. Die Kunst bestehe zukünftig verstärkt darin, so Francesco Calarco, die richtigen Fragen zu stellen und Lösungen für ganze Lebensbereiche und aktuelle Lebenssituationen zu finden. Dem gegenüber stehen auch neue Anbieter wie Neobanken oder Insurtechs, die sich auf einzelne Themen fokussieren und ihre Dienstleistungen praktisch ausschliesslich online erbringen. Mehr dazu erfahren Sie im Gespräch mit Markus Schwab, dem CEO von Yuh.

Wie vielfältig die beruflichen Wege zu Banken und Versicherungen und die Aufgabenbereiche sind, das zeigen zwölf Berufsleute in ihren Laufbahnporträts. Lesen Sie, wie sich die Tätigkeit des Finanzberaters mit dem Wechsel von der Versicherung zur Bank verändert hat, wie eine Studierende die Ausbildung als Betriebswirtschaftlerin HF Banking & Finance erlebt, was zum Aufgabenbereich des Experten für Finanzmarkttransaktionen gehört, wie einer Brokerin der Einstieg über den Lehrgang Young Insurance Professional YIP gelungen ist und was der Krankenversicherungsfachfrau an ihrem Job besonders gefällt.

Das vorliegende Heft aus der Reihe «Chancen – Weiterbildung und Laufbahn» vermittelt einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen und die Trends in den Bereichen Banken und Versicherungen sowie über die Aus- und Weiterbildungen, vorwiegend im Bereich der höheren Berufsbildung.

Wir wünschen Ihnen anregende Lektüre und ein gutes Gespür dafür, auch sich selbst die richtigen Fragen zu stellen.

Dank

Wir danken allen beteiligten Personen, Firmen und Verbänden 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 50.

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

Interviews

«Neobanken und Fintech-Unternehmen fordern uns heraus»

Interview mit Manuela Spillmann, Geschäftsleitungsmitglied und Direktorin des Bereichs Services der Hypothekarbank Lenzburg AG

8

Neobanken – welche beruflichen Chancen bieten sich bei neuen Finanzdienstleistern?

Interview mit Markus Schwab, CEO der Onlinebank Yuh

12

«Kundinnen und Kunden wünschen sich Klarheit, Sicherheit und Stabilität»

Interview mit Stephan E. Theiler, Leiter der Geschäftsstelle Interessengemeinschaft für Ausbildungen im Finanzbereich (IAF)

13

Allgemeine Infos zur Bankenbranche

14

Interview

«Wir müssen die richtigen Fragen stellen»

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

18

Allgemeine Infos zur Versicherungsbranche

22

AUS- UND WEITERBILDUNG

24

Einstieg in die Branche

24

Fachausbildungen und Kurse

26

Berufsprüfungen BP

27

Höhere Fachprüfungen HFP

28

Höhere Fachschulen HF

29

Fachhochschulen FH, Uni, ETH

30

BANKEN UND VERSICHERUNGEN

31

34

Stéphanie Peter, Consultant, Verlingue AG, Kriens: «Mir gefällt der tägliche Kontakt mit der Kundschaft und mit verschiedenen Gesellschaften. Es macht mir Freude, für unterschiedliche Fragestellungen bestmögliche Lösungen auszuarbeiten.»



Bildungswege nach der beruflichen Grundbildung 32

Laufbahnbeispiele – Porträts von Berufsleuten

Silvia Häni, Sozialversicherungsfachfrau BP	33
Stéphanie Peter, Wirtschaftsinformatikerin HF	34
Benjamin Klingenstein, Finanz- und Anlageexperte HFP	35
Neno Halic, Versicherungsfachmann BP	36
Teodora Radonjic, Krankenversicherungs-Fachfrau BP	37
Valon Xhemajlaj, Finanzplaner BP	38
Ariella Schärer, Finanz- und Anlageexpertin HFP	39
Marcel Wuhrmann, Experte in Finanzmarktoperationen HFP	40
Nathalie Bossi, Versicherungswirtschaftlerin HF	41
Nadja Margrit Huwiler, Betriebswirtschaftlerin HF, Banking + Finance	42
Laura Marti, Betriebsökonomin FH	43
Tiziana Schneider, Versicherungswirtschaftlerin HF	44

Weiterbildungen und Berufsfunktionen 45

SERVICE 49

Adressen, Tipps und weitere Informationen	49
Impressum	49
Bestellinformationen	49
Editionsprogramm	50
Index	51

38

Valon Xhemajlaj, Finanzplaner, Valiant Bank AG, Geschäftsstelle Aarau: «Es fordert Bereitschaft und Disziplin, Weiterbildungen berufsbegleitend zu meistern. Zeitgleich in beiden Bereichen, Weiterbildung und Job, Höchstleistung zu erzielen, das war eine echte Herausforderung.»



43

Laura Marti, Versicherungsvermittlerin/ Versicherungs- und Vorsorgeberaterin, Mobiliar, Generalagentur Bern-Ost, Ostermundigen: «Ich bin vor allem für die Zufriedenheit der Kundschaft zuständig, muss mich dabei aber immer im Rahmen der Möglichkeiten bewegen. Das verlangt Fingerspitzengefühl, eine gute Kundenbeziehung und Vernetzung innerhalb des Unternehmens.»



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

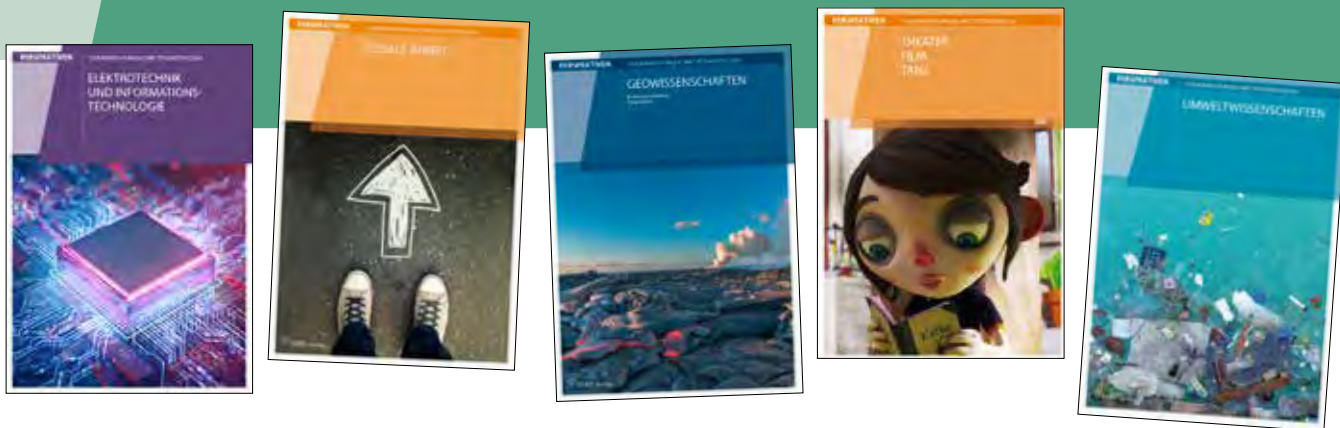
Links zu Berufs-, Studien- und Laufbahnberatungsstellen, Stipendienstellen, Ausbildungsstätten, Weiterbildungsinstitutionen, Schulen und Hochschulen.

PERSPEKTIVEN

STUDIENRICHTUNGEN UND TÄTIGKEITSFELDER

Die 48-teilige Heftreihe bietet einen umfassenden Einblick in die jeweiligen Studienrichtungen. Dabei wird das Fachgebiet vorgestellt, es wird gezeigt, an welchen Hochschulen welche Studiengänge studiert werden können und was sie unterscheidet, und schliesslich beschäftigt sich das Heft auch mit den Berufsmöglichkeiten nach dem Studienabschluss. Studienrendenporträts und Laufbahnbeispiele bieten interessante Einblicke in den Studienalltag und die Berufspraxis von Fachleuten.

Die Hefte werden im Vier-Jahres-Rhythmus überarbeitet. Pro Jahr erscheinen zwölf Hefte, die sowohl im Abonnement wie auch als Einzelheft erhältlich sind.



ALLE PERSPEKTIVENHEFTE IM ÜBERBLICK

- Agrarwissenschaften, Lebensmittelwissenschaften, Waldwissenschaften
- Altertumswissenschaften
- Anglistik
- Architektur, Landschaftsarchitektur
- Asienwissenschaften und Orientalistik
- Bau und Planung
- Biologie
- Chemie, Biochemie
- Design
- Elektrotechnik und Informationstechnologie
- Erziehungswissenschaft
- Ethnologie, Kulturanthropologie
- Geowissenschaften
- Germanistik, Nordistik
- Geschichte
- Heil- und Sonderpädagogik
- Informatik, Wissenschaftsinformatik
- Interdisziplinäres Ingenieurwesen
- Internationale Studien
- Kunst, Kunstgeschichte
- Life Sciences
- Maschinenbau, Maschineningenieurwissenschaften
- Materialwissenschaft, Nanowissenschaften, Mikrotechnik
- Mathematik, Rechnergestützte Wissenschaften, Physik
- Medien und Information
- Medizin
- Medizinische Beratung und Therapie
- Musik, Musikwissenschaft
- Pflege, Geburtshilfe
- Pharmazeutische Wissenschaften
- Philosophie
- Psychologie
- Rechtswissenschaft, Kriminalwissenschaften
- Romanistik
- Slavistik, Osteuropa-Studien
- Soziale Arbeit
- Soziologie, Politikwissenschaft, Gender Studies
- Sport, Bewegung, Gesundheit
- Sprachwissenschaft, Vergleichende Literaturwissenschaft, Angewandte Linguistik
- Theater, Film, Tanz
- Theologie, Religionswissenschaft
- Tourismus, Hotelmanagement, Facility Management
- Umweltwissenschaften
- Unterricht Mittel- und Berufsfachschulen
- Unterricht Volksschule
- Veterinärmedizin
- Wirtschaftswissenschaften



SDBB Verlag

shop.sdbb.ch

BRANCHENPULS AUS- UND WEITERBILDUNG



«Neobanken und Fintech-Unternehmen fordern uns heraus»

Die Schweizer Bankenwelt ist in Bewegung. Gesellschaftliche Veränderungen, Digitalisierung und individuellere Kundenbedürfnisse erfordern Innovation und Flexibilität – von den Banken und von ihren Mitarbeitenden. Ein Gespräch mit Manuela Spillmann, Geschäftsleitungsmitglied und Direktorin des Bereichs Services der Hypothekarbank Lenzburg AG.

Die Schweizer Banken sind und bleiben im Gespräch: Virtuelle Schalter, Zusammenschlüsse, Onlinebanken. Was spricht aus Ihrer Sicht dafür, heute beruflich in die Bankenwelt einzusteigen?

Manuela Spillmann: Die Bankenwelt durchläuft derzeit einen starken Wandel. Die wichtigsten Treiber in dieser Entwicklung sind die technologischen Innovationen, die fortschreitende Digitalisierung der Zahlungssysteme, die Öffnung der Bankprozesse für Drittunternehmen und damit einhergehend die Entstehung von branchenübergreifenden Ökosystemen (gemeint sind Zusammenschlüsse von Unternehmen, die auf gemeinsame Wertschöpfung ausgerichtet sind. Anm. der Redaktion). Dies bietet spannende Möglichkeiten für neue Ideen und Entwicklungen. Ausserdem gibt es in der Bankenwelt eine Vielzahl von Karrierechancen, sowohl im Bereich Produkt-

gestaltung, Finanzen, Riskmanagement, Compliance, Technologie – aber vor allem auch im Kundenservice.

Gemäss SNB-Statistik ist die Anzahl der bei den Banken in der Schweiz Beschäftigten tendenziell steigend.

In welchen Bereichen haben die Banken derzeit den grössten Personalbedarf?

Es gibt in vielen Bereichen Personalbedarf. Primär sind Fachkräfte in den Bereichen digitale Transformation und Technologie, Compliance und Risikomanagement, Kundenservice und Beratung gefragt. Aber auch Expertinnen und Experten in nachhaltiger Finanzierung und im Bereich der nachhaltigen Unternehmensentwicklung gemäss dem ESG-Konzept – Environment, Social und Governance – werden immer wichtiger.

Die zunehmende Digitalisierung und die Entwicklung entsprechender Angebote fördern den Ruf nach Fachpersonen aus der Informatik. Wo finden Fachleute mit Bankfachwissen, mit Ausbildungen im Bereich Banking & Finance, heute adäquate Aufgaben?

Bankfachleute mit fundierten Kenntnissen der Kundenbedürfnisse und der Trends in

der Finanzbranche sind entscheidend für die Entwicklung erfolgreicher Produktangebote und effizienter Verarbeitungsprozesse. Sie konzipieren Produkte, die den Bedürfnissen der Kundschaft entsprechen und gleichzeitig auch rentabel sind. Dabei gilt es, sicherzustellen, dass die neuen Produkte im Einklang mit den geltenden Gesetzen und Vorschriften gestaltet werden. Ausserdem spielen Bankfachleute eine wichtige Rolle in der Entwicklung von Vertriebsstrategien,

«Neobanken sind oft Vorreiter in Bezug auf Innovationen in der Bankenbranche»

um die Produkte erfolgreich auf dem Markt einzuführen.

Filialen werden geschlossen oder nicht mehr persönlich bedient, bei den Neobanken fällt die persönliche Produktberatung gänzlich weg. Braucht es auch zukünftig Kundenberaterinnen und Kundenberater?

Ja, unbedingt. Auch in einer zunehmend digitalen Bankenwelt sind Kundenberaterinnen und Kundenberater wichtig. Obwohl viele Bankprozesse automatisiert werden



können und digitale Kanäle wie Online-banking und Apps an Bedeutung gewinnen, gibt es weiterhin Situationen, in denen eine persönliche Beratung unerlässlich ist. Im normalen Banking-Alltag, in dem alles rundläuft, komme ich mit einem rein digitalen Angebot, das mir rund um die Uhr zur Verfügung steht, wunderbar zurecht. Sobald es komplexer wird, kritische Situationen entstehen oder grössere finanzielle Entscheide anstehen, sind persönliche Gespräche mit Kundenberaterinnen und -beratern unverzichtbar, um individuelle Finanzlösungen zu finden, Vertrauen aufzubauen, durch Krisenzeiten zu manövrieren und generell die Kundenbindung zu stärken.

In diesem Zusammenhang gleich auch die Frage nach der Personenzertifizierung: Welche Bedeutung haben die SAQ-Zertifikate Kundenberater/in Bank innerhalb der Branche?

SAQ-Zertifizierungen haben in der Bankenbranche eine bedeutende Rolle, insbesondere für Kundenberaterinnen und -berater. Diese Zertifizierungen dienen als Qualitätsnachweis für Fachkräfte in der Finanzdienstleistungsbranche. Sie tragen zur Professionalisierung der Branche bei und stärken das Vertrauen der Kundschaft. Ausserdem

bilden sie eine wertvolle Grundlage in der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Kundenberatenden. Damit steigern unsere Fachspezialisten auch ihre Karriere-möglichkeiten in der Bankbranche.

Prof. Dr. Andreas Dietrich erwähnt in seinen Trends zum Schweizer Banking (s. Seite 14), dass sich die Berufsbilder verändern werden – dass Berufe verschwinden, dass sie sich verändern und dass neue entstehen werden. Was sagen Sie zu dieser These?

Die dynamische Entwicklung der Bankenbranche und die Auswirkungen von technologischem Fortschritt und gesellschaftlichen Veränderungen führen dazu, dass sich die Berufsbilder verändern und das ist auch gut so. Mit der Automatisierung von Prozessen und der Einführung von KI-Technologien werden einige bestehende Berufsbilder im Banking verschwinden und andere sich anpassen. Zum Beispiel die Rolle der Kunden-

«Die Bankenwelt durchläuft derzeit einen starken Wandel»

beraterin oder des Kundenberaters wird sich künftig von einer transaktionsorientierten zu einer stärker beratenden und beziehungs-



Manuela Spillmann ist Geschäftsleitungsmitglied und Direktorin des Bereichs Services bei der Hypothekarbank Lenzburg AG. Sie ist zudem Leiterin von HBL Solutions, der Banking-as-a-Service-Einheit der Hypothekarbank Lenzburg AG. Davor war sie in verschiedenen Funktionen bei der UBS tätig. Die Kauffrau mit dem eidgenössischen Fähigkeitszeugnis für Banken hat sich unter anderem zur eidg. dipl. Bankfachfrau und zur eidg. dipl. Organisatorin weitergebildet und verfügt heute über 37 Jahre Berufserfahrung im Bankenbereich.



orientierten Tätigkeit entwickeln, da Kundinnen und Kunden vermehrt digitale Kanäle nutzen und für komplexe Fragen eine persönliche Beratung bevorzugen. Gleichzeitig entstehen neue Berufsbilder, um den Anforderungen an Digitalisierung und Innovation gerecht zu werden. So entstehen zum Beispiel neue Positionen in den Bereichen Datenanalyse, Cybersecurity, Fintech-Entwicklung oder digitales Marketing.

Welche Kompetenzen sind grundsätzlich wichtig, um als Berufsfrau oder Berufsmann im Schweizer Banking erfolgreich zu sein?

Heute und zukünftig wird es wichtig sein, Fachwissen vernetzt anwenden zu können. Wichtig ist dabei vor allem, dass sich Bankmitarbeitende und Führungskräfte auf diese Veränderungen einstellen und sich anpassen, um mit den sich wandelnden Anforderungen Schritt halten zu können. Dies erfordert Flexibilität, Lernbereitschaft sowie die Fähigkeit und den Willen, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Die Hypothekarbank Lenzburg AG war eine Vorreiterin im Bereich Digitales Banking – viele Retail-Banken haben mittlerweile nachgezogen und bieten immer mehr elektronische Dienstleistungen an wie E-Banking oder Mobile Banking. Dem gegenüber stehen die sogenannten Neobanken, die ausschliesslich über mobile Applikationen arbeiten. Wie beurteilen Sie das Zusammenspiel der klassischen Retail-Banken mit den Neobanken?

Neobanken stellen eine neue Form des Wettbewerbs für etablierte Banken dar. Sie unterscheiden sich von traditionellen Banken durch ihre digitale Ausrichtung, innovative Technologien und agile Geschäftsmodelle. Dadurch sind sie in der Lage, schnell auf Kundenbedürfnisse zu reagieren und Bankdienstleistungen effizient und voll digital anbieten zu können. Andere Unternehmen der Finanztechnologie, sogenannte Fintech-Unternehmen, wiederum gehen sehr branchenspezifische Herausforderungen an, wie zum Beispiel die Automatisierung der

Prozesse rund um die Vermietung von Liegenschaften, und sie entwickeln Lösungen, die Bankprodukte und Bankdienstleistungen in den Wertschöpfungsprozess einer Nichtbank integrieren. Damit diese Ideen auch

«Für komplexe Situationen und grössere finanzielle Entscheide sind Kundenberaterinnen und Kundenberater unverzichtbar»

im regulatorischen Finanzumfeld funktionieren, braucht es Bankfachwissen, Compliance- und Risikomanagementexperten, aber auch effiziente Verarbeitungsprozesse. Die Hypothekarbank Lenzburg ist die Banking-Partnerin für Neobanken, aber auch für Fintech-Unternehmen. Wir sind überzeugt, dass sich die Skillsets ergänzen und sich keinesfalls konkurrenzieren.

Welche Auswirkungen könnte das Neobanking mittelfristig auf die Schweizer Bankenwelt und auf die Mitarbeitenden haben?

Die Zusammenarbeit mit Neobanken und Fintech-Unternehmen ist meiner Meinung nach vor allem bereichernd und fordert uns traditionelle Banken immer wieder heraus. Neobanken sind oft Vorreiter in Bezug auf Innovationen in der Bankenbranche. Ihr Erfolg hat klassische Banken dazu angeregt, ihre eigenen Innovationsbemühungen zu intensivieren, damit sie wettbewerbsfähig bleiben. Dies hat zu einem verstärkten Fokus auf digitale Transformation und technologische Innovation in der Branche geführt. Ich bin überzeugt, dass dieser Wettbewerb der ganzen Finanzbranche zugutekommt. Damit entstehen langfristig für die Endkunden mehr Auswahlmöglichkeiten und effizientere Angebote und für Bankmitarbeitende spannende Entwicklungsmöglichkeiten. (S. auch Interview mit Markus Schwab, Seite 13)

Was geben Sie Menschen mit, die sich für eine Karriere im Schweizer Banking interessieren?

Aus meiner Sicht gibt es drei wichtige Vor-

aussetzungen. Primär ist solides Fachwissen entscheidend für eine erfolgreiche Karriere. Es ist wichtig, in die berufliche Weiterbildung zu investieren, sei es durch Zertifizierungen, Weiterbildungsprogramme oder Fortbildungskurse. Die Bankenbranche ist ständigen Veränderungen unterworfen, da ist lebenslanges Lernen entscheidend. Zweitens ist es elementar, praktische Erfahrungen zu sammeln. Dies kann durch Praktika, Traineeprogramme, die Mitarbeit in Projekten, die Übernahme von neuen Aufgaben oder einen Stellenwechsel erfolgen. So gewinnt man Einblicke in die Arbeitsweise der Branche und kann wichtige Erfahrungen sammeln und neue Fähigkeiten entwickeln. Drittens empfehle ich, Kontakte in der Bankenbranche zu knüpfen, sei es durch Branchenveranstaltungen, Networkingveranstaltungen oder Onlineplattformen. Ein starkes berufliches Netzwerk kann helfen, potenzielle Arbeitgeber kennenzulernen und Karrieremöglichkeiten zu entdecken. Ausserdem hilft es dabei, sich über aktuelle Entwicklungen und Trends in der Bankenbranche auf dem Laufenden zu halten. Wichtig ist aber vor allem auch, bei der Arbeit Spass zu haben. Wenn man den Job mit Herz und Leidenschaft ausübt, sich weiterbildet, informiert bleibt und sich mit anderen austauscht, dann geht es mit der Karriere fast wie von selbst voran.

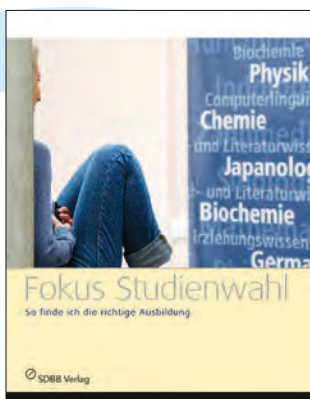
Karriere in der Versicherungsbranche?



Versicherungsspezifische
Berufsbildung – mitten aus der Praxis.
Für eine erfolgreiche Zukunft.



Fokus Studienwahl



Die Studienwahl ist ein zeitintensiver Prozess und keine Entscheidung, die in kurzer Zeit gefällt wird. «Fokus Studienwahl» begleitet die Ratsuchenden durch diesen Prozess.

Das zum Buch gehörende Arbeitsheft (Art.-Nr. LI1-3068, CHF 5.–) regt zur aktiven Auseinandersetzung mit den entsprechenden Themen an. Das Paket eignet sich sowohl als Instrument für den Studienwahlunterricht, das Selbststudium von Maturandinnen und Maturanden, als auch für den Beratungsalltag in der Studienberatung.

Auflage:	6. aktualisierte Auflage 2024
Umfang:	76 Seiten
Art.-Nr.:	LI1-3022
ISBN:	978-3-03753-291-1
Preis:	CHF 18.–

Schweizerisches Dienstleistungszentrum Berufsbildung | Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung SDBB
SDBB Verlag | Belpstrasse 37 | Postfach | 3001 Bern | Tel. 031 320 29 00 | info@sdbb.ch | www.sdbb.ch
SDBB Vertrieb | Industriestrasse 1 | 3052 Zollikofen | Tel. 0848 999 001 | vertrieb@sdbb.ch



SDBB | CSFO

Online bestellen: www.shop.sdbb.ch

Neobanken – welche beruflichen Chancen bieten sich bei neuen Finanzdienstleistern?

Die Finanzwelt ist im Wandel. Seit den 2010er-Jahren bieten auch in der Schweiz immer mehr Anbieter ihre Finanzdienstleistungen ausschliesslich online an via App – Onlinebanken wie beispielsweise Neon oder Yuh. Neobanken bieten Dienstleistungen wie Konten, Debitkarten, Anlagemöglichkeiten und internationale Überweisungen an. Im Gegensatz zu den klassischen Banken verfügen Sie jedoch nicht über Geschäftsstellen und sie bieten keine persönlichen Beratungen zu Finanzprodukten an. Wie wirkt sich das auf den Personalbedarf aus? Welche Berufsleute finden bei Neobanken herausfordernde Aufgaben. Markus Schwab, CEO von Yuh, im Gespräch.

In welchen Bereichen arbeiten die Mitarbeitenden von Yuh?

Markus Schwab: Wichtig sind ganz sicher Spezialistinnen und Spezialisten im Bereich der IT; Entwickler, Testerinnen, Businessanalysten. Weiter beschäftigen wir Mitarbeitende mit juristischem Background, und Teams im Kundendienst, im Produktbereich sowie im Research und im Marketing; insgesamt derzeit rund 80 Mitarbeitende. Dabei sind alle Bildungsstufen vertreten – vom Kaufmann EFZ, über die Quereinsteigerin bis zum Berater mit Doktorat. Wichtig sind neben dem Bildungshintergrund vor allem Faszination und Begeisterung für die Sache.

Wo sehen Sie bezüglich Personalbedarf Unterschiede zu klassischen Banken?

Einerseits sicherlich bei den Filialen und bei der persönlichen Beratung zu Anlagemöglichkeiten oder Finanzprodukten. Da wir keine physische Präsenz haben und keine Finanzberatung anbieten, können wir unsere Ressourcen gezielter einsetzen und uns agiler weiterentwickeln als eine Bank, die historisch bereits sehr breit aufgestellt ist. Dies bedingt jedoch auch einen gut erreichbaren, hilfsbereiten Kundendienst – einen Bereich, in den wir derzeit investieren. Andererseits auch im Mindset – wir stellen

ausschliesslich Mitarbeitende ein, die sich voll und ganz mit der Vision von Yuh identifizieren, digital-affin sind und die Kundinnen und Kunden in den Fokus stellen.

Wo beschäftigen Sie Mitarbeitende mit finanz- und bankspezifischen Aus- und Weiterbildungen?

Vertieftes Finanzwissen ist vor allem im Produktbereich gefragt, wenn es um das Produktdesign oder um User Experience geht. Auch im Kundendienstteam beschäftigen wir gern Mitarbeitende mit Fachwissen in der Finanzwirtschaft, aber auch Quereinsteiger/innen, die sich persönlich für das Thema interessieren und sich entsprechenden Vorwissen angeeignet haben. Das Kundendienstteam bietet Supportunterstützung, aber keine Beratung zu Finanzfragen. Und natürlich kann finanzspezifisches Wissen durchaus auch im Marketing und allen anderen Bereichen sehr gefragt sein.

Neobanken sind trendy, innovativ und flexibel – wer ist bei Ihnen am richtigen Ort?

Ich denke, dass es vor allem um den Typ Mensch geht. Neobanken sind derzeit ten-

«Die Digitalisierung wird weitergehen und damit wird auch die Anzahl Kundinnen und Kunden steigen»

denziell klein, die Hierarchien sind flach und die Prozesse noch wenig technologisiert. Das verlangt von den Mitarbeitenden viel Flexibilität und das richtige Mindset. Wichtig sind auch Motivation und die Bereitschaft, immer wieder über den Tellerrand hinauszudenken und bereit zu sein, die Bankenlandschaft zu verändern. Am richtigen Platz ist, wer diese Philosophie cool findet – sich vom Virus anstecken lässt und bereit ist, die Art und Weise von Bankgeschäften zu überdenken, kreativ neue Lösungen zu entwickeln, und den Kunden immer in den Mittelpunkt stellt.

Wie sehen Sie die Zukunft von Neobanken?

Die Digitalisierung wird weitergehen und



Markus Schwab ist Wirtschaftswissenschaftler. Während 19 Jahren war er in verschiedenen Funktionen bei PostFinance tätig, bevor er 2021 als CEO die Leitung von Yuh übernahm.

damit wird auch die Anzahl der Kundinnen und Kunden steigen, welche ihre Finanzen nur noch über eine App regeln wollen. Neobanken sind in der Regel intensiv in der Interaktion mit der Kundschaft, passen ihre Produktpalette laufend an, nutzen innovative Technologien und entwickeln immer kundenfreundlichere Apps. Noch ist die Zahl der Nutzer/innen überschaubar. Aber ich vergleiche das gern mit der Telefonie: Wer hätte gedacht, wie rasch das Smartphone die langjährige Telekommunikation so grundsätzlich revolutionieren würde?

«Kundinnen und Kunden wünschen sich Klarheit, Sicherheit und Stabilität»

Die dynamischen Entwicklungen machen auch vor der Finanzbranche nicht halt: Neobanken (Onlinebanken), neue Anbieter von Finanzdienstleistungen, Bankfusionen, Kryptowährungen und mehr. Wie beurteilt Stephan E. Theiler, Leiter der Geschäftsstelle IAF, die aktuellen Entwicklungen und die Aussichten für Finanzplanerinnen und Finanzplaner?

In welche Richtung wird sich Ihrer Meinung nach das Thema «Finanzdienstleistungen» entwickeln?

Auch wenn die Finanzberatung und Finanzplanung nie ganz auf persönlichen Kontakt und persönliche Beratung verzichten können, werden digitale Applikationen wie Onlineberatung oder künstliche Intelligenz an Relevanz gewinnen. Solange Presseberichte um Bankfusionen, Unsicherheiten oder auch digitale Assets wenig klärend und um Stabilität besorgt sind, wird dies die unabhängige Beratung beflügeln – denn Kundinnen und Kunden wünschen sich Klarheit, Sicherheit und Stabilität, auch von ihrem Berater oder ihrer Beraterin.

Diese Entwicklungen haben auch Auswirkungen auf das Arbeitsumfeld der Finanzdienstleistenden. Welches sind heute generell die zentralen Anforderungen an Mitarbeitende im Finanzsektor?

Vernetztes Denken und die Fähigkeit, einen umfassenden Überblick über die Kunden zu gewinnen, gehören in jedem Fall zu den wesentlichen Grundlagen im Finanzsektor. In der Finanzberatung und der Finanzplanung sind selbstredend auch Softskills wichtig für den Umgang und das Gewinnen neuer Kundschaft.

Lassen sich klassische Aufgabengebiete von Mitarbeitenden im Bereich der Finanzdienstleistungen definieren? Und wie?

Diese hängen sehr von der Art und Struktur des jeweiligen Finanzdienstleisters ab. So wären klassische Aufgaben z.B.: Pensionsplanung sowie die laufende Begleitung in deren Vorbereitung; ganzheitliche Betrachtung

der Kundschaft in Themen wie Vermögen, Versicherung, Vorsorge und Immobilien; Erfassen und Beraten von komplexen Situationen von heutigen Familienstrukturen.

Jährlich erwerben etwa 600 Personen das Zertifikat Finanzberater/in IAF und rund 300 Fachleute den eidg. Fachausweis Finanzplaner/in. Mit welchen Vorbildungen kommen die Menschen in diese Ausbildungen?

Die Mehrheit der Absolventinnen und Absolventen kommt nach wie vor aus dem Bankenumfeld und bringt entsprechende Vorbildungen mit.

Wie beurteilen Sie die Möglichkeit eines Quereinstiegs? Ist es möglich, ohne spezifisch kaufmännisches oder banktechnisches Wissen in die Finanzbranche einzusteigen?

Ein Quereinstieg ist in jedem Fall möglich, sofern entsprechendes Vorwissen gegeben ist. Bereits heute erwerben viele Quereinsteiger/innen das Diplom als dipl. Finanzberater/in IAF. Die Lehrgänge sind ohne kaufmännische, versicherungs- oder banktechnische Grundbildung jedoch um einiges herausfordernder.

Wie beurteilen Sie den aktuellen Stellenmarkt im Finanzsektor?

Personen mit vertieftem Fachwissen, wie dieses über die Abschlüsse der IAF erlangt

«Ein Quereinstieg ist in jedem Fall möglich, sofern entsprechendes Vorwissen gegeben ist»

werden kann, werden sich auch weiterhin über einen positiven Stellenmarkt erfreuen dürfen.

Die Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich ist Trägerschaft der Berufsprüfung Finanzplaner/in und der Höheren Fachprüfung KMU-Finanzexperte/-expertin. Wie stellen Sie als Trägerschaft sicher, dass die Weiterbil-



Stephan E. Theiler ist Leiter der Geschäftsstelle IAF (Interessengemeinschaft für Ausbildungen im Finanzbereich) sowie Gesamtleiter des IfFP (Institut für Finanzplanung).

Als CEO und Verwaltungsratspräsident der HMT Solution AG, Versicherungen und Finanzen, in Augst, ist er seit 30 Jahren als Unternehmer und Geschäftsführer in den Bereichen Finanzberatung, Finanzplanung und Erwachsenenbildung tätig.

dungen den aktuellen Entwicklungen Rechnung tragen?

Indem wir die Prüfungsinhalte laufend und kritisch auf deren Aktualität hin überprüfen.

DIE WICHTIGSTEN TRENDS FÜR DAS SCHWEIZER BANKING

Aus der «Banking-Trend-Map 2022» von Prof. Dr. Andreas Dietrich, Institutsleiter und Programmleiter des CAS Digital Banking an der Hochschule Luzern

In seinen Ausführungen zu den Banking-Trends setzt sich Prof. Dietrich einerseits mit den Megatrends im Schweizer Banking auseinander; mit übergeordneten, langfristigen, substanziellen sowie meist branchen- und länderübergreifend wirksamen Veränderungen von Strukturen, Prozessen, Werten und Einstellungen. Die Trend-Map beobachtet weiter auch mittelfristige Entwicklungen für das Schweizer Retail Banking, das standardisierte Privatkundengeschäft der Banken. Andreas Dietrich klassiert die Trends und Entwicklungen auf unterschiedlichen Ebenen und unterscheidet verschiedene Bereiche.

Gesellschaft

Auffallende Entwicklungsmerkmale im Bereich Gesellschaft sind die starke Zunahme der durchschnittlichen Lebenserwartung sowie das Altern der geburtenstarken Jahrgänge. Weiter ist aufgrund der Verstärkung vieler junger Menschen davon auszugehen, dass die ländlichen Regionen teilweise eine zusätzliche demografische Alterung erfahren werden. Eine Entwicklung, die sich nicht zuletzt auch in den Kundenstämmen von Banken in peripheren Regionen zeigen wird. Als Megatrend hat auch die **Individualisierung** einen bedeutenden Einfluss auf die Geschäftspolitik von Unternehmen. Kundinnen und Kunden fordern heute verstärkt individuell massgeschneiderte Dienstleistungen, persönliche Beratung und Begleitung sowie stetige Erreichbarkeit zur möglichst flexiblen

Kontaktaufnahme. Sie fordern Produkte und Dienstleistungen, die sie bei der finanziellen Gestaltung jeder Lebensphase bedarfsgerecht unterstützen. Entsprechend wird die Bildung homogener Kundensegmente zunehmend schwierig. Die bei Retail-Banken übliche Segmentierung der Privatkundschaft nach deren Vermögen genügt den heutigen Ansprüchen der Kundinnen und Kunden oft nicht mehr.

Neben dieser Individualisierung ist auch das Thema **Convenience** von grosser Bedeutung – ein zentraler Baustein der heutigen Geschäftswelt. Die Menschen haben ein Bedürfnis nach Bequemlichkeit, Einfachheit und Zeitersparnis. Sie möchten nicht nur ein individuelles und zielgruppenorientiertes, sondern auch ein einfaches Erlebnis in den Bankenservices.

Interessant ist auch der Trend zur Relokalisierung. In einer zunehmend anonymen und unübersichtlicheren Welt kommt der unmittelbaren physischen Umwelt eine neue Bedeutung zu. Die lokale Verwurzelung erhält auch auf wirtschaftlicher Ebene grosse Bedeutung.

Ökonomische und politisch-rechtliche Umwelt

In Bezug auf die Arbeitswelt ist diesbezüglich das Thema New Work aktuell – der tiefgreifende strukturelle Wandel und der Einfluss neuer Technologien, der Digitalisierung, der Automatisierung und des demografischen Wandels auf die Arbeitswelt. Der entsprechende Wandel führt dazu, dass sich die Berufsbilder im Bankenbereich verändern, neue Berufe entstehen und andere verschwinden werden.

Technologie

Die Entwicklung verschiedener Technologien und die Digitalisierung ganz generell verändern Markt- und Unternehmensstrukturen, Prozesse, Kommunikationskanäle, Dienstleistungen sowie Werte und Einstellungen von Personen langfristig und substanziell. Die technologische Entwicklung birgt zwar auch Gefahren für herkömmliche Geschäftsmodelle, eröffnet gleichzeitig aber auch die Chance für personalisiertere Angebote, neue oder bessere Dienstleistungen, effizientere Prozesse und neue Tätigkeitsfelder. Eine Gefahr für die Banken besteht darin, dass solche Systeme nicht zwingend von Banken stammen müssen, was Unternehmen aus fremden Branchen neue Eintrittsmöglichkeiten in den Finanzdienstleistungsmarkt eröffnet.

Nachhaltigkeit

Themen wie Ressourcenknappheit, Umwelt- und Klimaproblematik sowie steigende Anforderungen an die Nachhaltigkeit sind zentral und werden in den nächsten Jahren noch stärker in den Fokus rücken. Für Banken wird nicht nur das Thema «nachhaltiges Investieren» wichtiger; es wird auch im Bereich von nachhaltigen Finanzierungen und dem Einbezug von Nachhaltigkeitsaspekten im Alltagsbanking Veränderungen geben.

Quelle: «Banking-Trend-Map 2022» – die wichtigsten Trends für das Schweizer Banking. Von Prof. Dr. Andreas Dietrich, hslu.ch > IFZ Retail Banking, Blog-Beitrag vom 29. August 2022

BILDUNGSABSCHLÜSSE 2022

	Total	Männer	Frauen
Kaufmann/-frau EFZ, Branche Bank, E- und B-Profil	965	484	481
Finanzplaner/in BP	291	193	98
Techniker/in in Finanzmarktoperationen BP	13	8	5
Vermögensberater/in BP	21	15	6
Experte/Expertin in Finanzmarktoperationen HFP	2	1	1
Finanzanalytiker/in und Vermögensverwalter/in HFP	33	29	4
Finanz- und Anlageexperte/-expertin HFP	21	16	5
KMU-Finanzexperte/-expertin HFP	20	13	7
Bankwirtschafter/in HF*	86	57	29
Betriebswirtschafter/in HF, total	1274	683	591
Davon: mit Vertiefung Bankwirtschaft (Banking & Finance)	29	20	9

* Der Rahmenlehrplan HF Bankwirtschaft wird aufgehoben und der Bildungsgang nicht mehr durchgeführt.

Quelle: Bundesamt für Statistik, www.bfs.admin.ch (Abschlüsse 2022)

STRATEGISCHE GESCHÄFTSFELDER DER SCHWEIZER BANKEN

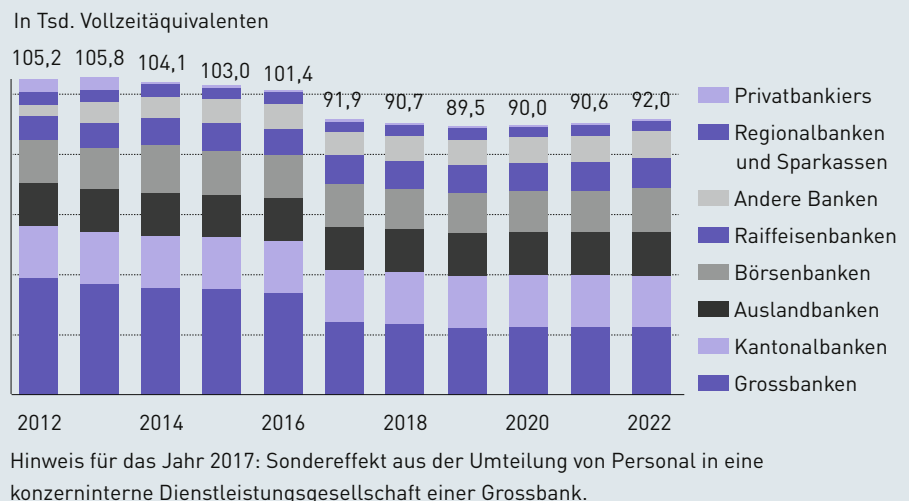
Die Schweizer Banken bieten umfassende Produkte und Dienstleistungen für Privatkundschaft, Unternehmen, institutionelle Anleger und öffentliche Körperschaften an und nehmen dabei gegenüber der Kundschaft unterschiedliche Rollen ein. Die Aufgaben können in die fünf folgenden Geschäftsbereiche aufgeteilt werden:

	Rolle der Bank	Kunden
Wealth Management	Dienstleisterin für die umfassende Verwaltung von Privatvermögen	Vermögende Privatkunden
Retail Banking	Dienstleisterin für den täglichen Bedarf von Privatpersonen	Privatkunden
Investment Management	Treuhänderische Verwalterin von Vermögen	Institutionelle Anleger, vermögende Privatkunden, Family Offices, externe Vermögensverwalter
Corporate Banking	Dienstleisterin für die finanziellen Bedürfnisse von Unternehmen	Unternehmen (KMU, Grossfirmen), öffentliche Körperschaften
Kapitalmarktprodukte	Dienstleisterin und Gegenpartei für komplexe Produkte und Finanzierungen	Banken, institutionelle Anleger, Hedgefonds, öffentliche Körperschaften

Quelle: Swiss Banking «Die Geschäftsbereiche des Schweizer Banking», publications.swissbanking.ch

BESCHÄFTIGTE BEI DEN BANKEN IN DER SCHWEIZ

Die 235 Schweizer Banken konnten 2022 zum dritten Mal in Folge eine Zunahme der Anzahl Beschäftigten im Inland verzeichnen (+1429 Vollzeitäquivalente). Die Anzahl Beschäftigte liegt damit wieder über dem Niveau von 2017. Die Grossbanken bauten 2022 rund 25 Stellen ab, während die restlichen Bankengruppen insgesamt 1453 Stellen aufbauten. Die Arbeitslosenquote des Finanzsektors lag gemäss dem Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) Ende 2022 mit 2,0 Prozent leicht unter derjenigen der Gesamtwirtschaft.

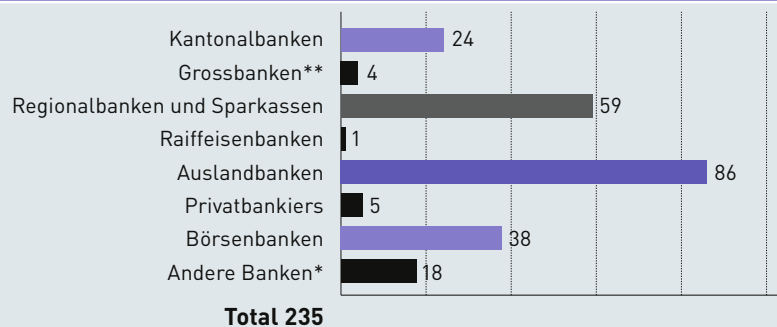


Quelle: Bankenbarometer 2023, Schweizerische Bankiervereinigung und Schweizerische Nationalbank

ARBEITSMARKTINDEX FÜR DIE BANKBRANCHE

Der Arbeitgeberverband «Arbeitgeber Banken» publiziert vierteljährlich einen Arbeitsmarktindex für die Bankbranche im Vergleich zur Gesamtwirtschaft. Der Arbeitsmarktindex ermöglicht einen Überblick über die aktuelle Fachkräftesituation in der Branche und berechnet sich beispielsweise nach der Zahl offener Stellen, der Beschäftigungsquote, der Einschätzung der aktuellen Beschäftigung und der Beschäftigungserwartung. Online unter: www.arbeitgeber-banken.ch > Dienstleistungen > Arbeitsmarktindex für die Bankbranche

ANZAHL BANKEN FÜR ALLE BANKENGROUPE (2022)



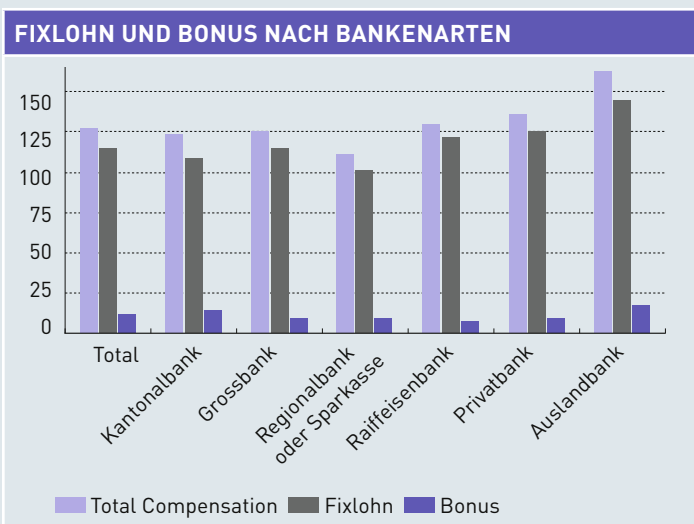
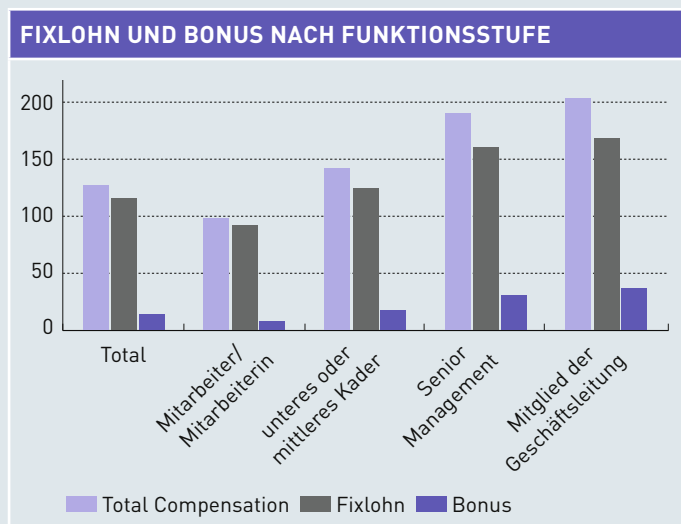
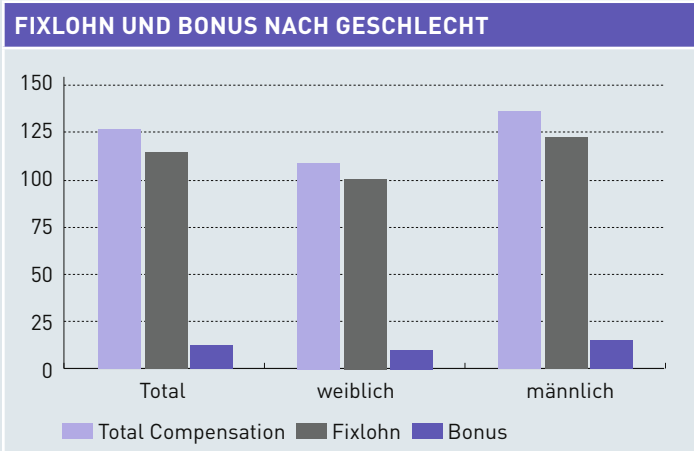
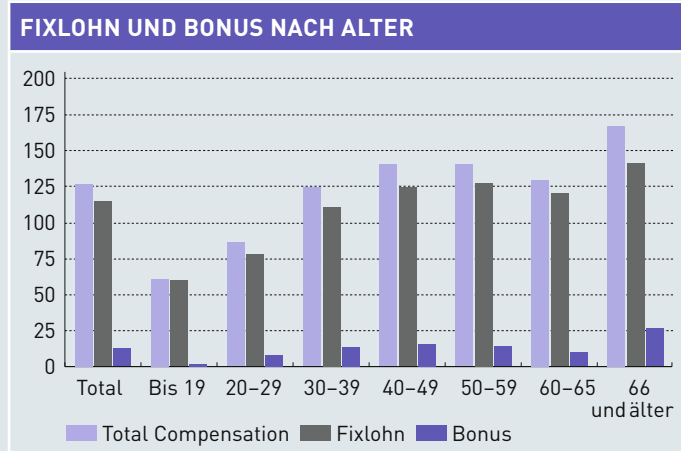
* Andere Banken sind zum Beispiel Alternative Bank Schweiz AG, Bank Cler AG, Migros Bank, PostFinance AG, Wir Bank Genossenschaft und weitere.

** Die Schweiz. Nationalbank verzichtet ab 2023 auf die Aufgliederung nach Bankengruppen. Da die Bankengruppe «Grossbanken» nach der Übernahme der Crédit Suisse durch die UBS nur noch Institute eines einzigen Konzerns umfasst, kann die Vertraulichkeit der Daten nicht mehr gewährleistet werden. (Info SNB, Juni 2023)

Quelle: www.swissbanking.org

SBPV LOHNUMFRAGE 2023

Im Rahmen einer Umfrage nahmen im Frühjahr 2023 über 3000 Bankmitarbeitende an der Lohnumfrage des Schweiz. Bankpersonalverbandes teil.



Quelle: sbpv.ch > Angebot > Lohn & Lohnumfragen

VEREINBARUNG ÜBER DIE ANSTELLUNGSBEDINGUNGEN DER BANKANGESTELLTEN (VAB)

Die VAB ist der Gesamtarbeitsvertrag der Finanzbranche. Der Vereinbarung sind über 40 Banken unterstellt – darunter Grossbanken, Privat-, Auslands-, Regional- und Kantonalbanken sowie Raiffeisen Schweiz. Diese Banken beschäftigen insgesamt rund 80 000 Mitarbeitende, die Angehörigen des Direktionskaders sind der VAB nicht unterstellt. Der Arbeitgeberverband «Arbeitgeber Banken», der Schweiz. Bankpersonalverband SBPV und der Kaufmännische Verband regeln in dieser Vereinbarung vom 1.1.2023 die Anstellungsbedingungen für Bankangestellte, unter anderem den Mindestlohn von Fr. 54 000.00 resp. Fr. 58 000.00 für Angestellte mit einem eidgenössischen Fähigkeitszeugnis oder einer vergleichbaren Ausbildung sowie einem Jahr Berufserfahrung. Die VAB gilt nicht automatisch für alle Banken. Das jeweilige Institut muss die Vereinbarung ausdrücklich unterzeichnet haben.
www.arbeitgeber-banken.ch > Themen > VAB

PERSONENZERTIFIZIERUNG – KUNDENBERATER/IN BANK

Das SAQ Zertifizierungssystem Kundenberater/in Bank wurde in enger Zusammenarbeit mit der Schweizer Bankenindustrie entwickelt und wird von Swiss Banking empfohlen. Das Zertifikat ist ein Qualitätsnachweis, welcher dem Inhaber/der Inhaberin attestiert, die für den Beraterberuf von der Branche definierten Fachkenntnisse und Verhaltensregeln zu kennen. Ablegen können die Prüfung ausschliesslich Berufsfachleute, die bei einem Finanzinstitut (Bank oder unabhängiger Vermögensverwaltung) angestellt sind und über ein Kundenportfolio verfügen bzw. daran beteiligt sind sowie selbstständig Erwerbende mit direktem Kundenkontakt. Die Rezertifizierung muss alle drei Jahre durchgeführt werden.

Aktuelle Zertifizierungsprogramme:

- Zertifizierte/r Privatkundenberater/in
- Zertifizierte/r Individualkundenberater/in
- Certified Corporate Banker CCoB
- Certified Wealth Management Advisor CWMA
- Zertifizierte/r KMU Kundenberater/in
- Zertifizierte/r Affluent Kundenberater/in

Mehr zu den einzelnen Programmen finden Sie auf der Website personenzertifizierung.ch > Kundenberater Bank

Quelle: personenzertifizierung.ch

SKILLAWARE – FIT FÜR DIE BANKENWELT

Skillaware ist eine schweizweite Kampagne des Arbeitgeberverbandes «Arbeitgeber Banken», des Schweizerischen Bankpersonalverbandes sowie des Kaufmännischen Verbandes. Via anonyme Online-Befragung können Bankmitarbeitende aller Hierarchiestufen und aller Fachgebiete kostenlos ihre Grundkompetenzen im Banking evaluieren und sich mit ihrer eigenen beruflichen Entwicklung auseinandersetzen.

www.skillaware.ch

SWISSBANKING – SCHWEIZERISCHE BANKIERVEREINIGUNG SBVg

Die Schweiz. Bankiervereinigung wurde 1912 in Basel als Verein gegründet und vereint als Dachverband der Banken in der Schweiz rund 260 Mitgliedsinstitute sowie rund 11 300 Einzelmitglieder aus den folgenden Bankengruppen: Grossbanken, Kantonalbanken, Regionalbanken, Auslandsbanken, Assetmanagement- und Vermögensverwaltungsbanken, Privatbanken sowie weitere Banken. Im Weiteren zählt die SBVg Wertpapierhäuser, Finanzmarktinfrastrukturen, Revisionsgesellschaften von Banken, von Wertpapierhäusern und von Finanzmarktinfrastrukturen sowie Verbände des Finanzplatzes zu ihren Mitgliedern.

www.swissbanking.ch

ARBEITGEBER BANKEN

Als Arbeitgeberverband vertritt «Arbeitgeber Banken» die Interessen der Arbeitgeber mit dem Ziel, attraktive und wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen für die gesamte Branche zu schaffen. Der Verband ist Sprachrohr aller Bankengruppen und Finanzdienstleister.

www.arbeitgeber-banken.ch

CYP – CHALLENGE YOUR POTENTIAL

CYP ist das führende Kompetenzzentrum für überbetriebliche Kurse im Bereich Banking. Hauptaufgaben sind die Grundbildung von Lernenden in der Bankenbranche sowie die Weiterbildung von Mitarbeitenden im Bankwesen. CYP wurde 2003 von den fünf grössten Banken in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Bankiervereinigung gegründet.

www.cyp.ch

SBPV SCHWEIZERISCHER BANKPERSONALVERBAND

Der SBPV ist der Personalverband der Bankangestellten und der Mitarbeitenden im Finanzwesen. Ziel des Verbandes ist das berufliche und wirtschaftliche Wohlergehen aller Angestellten in der Finanz- und Versicherungsbranche. Er vertritt und fördert die sozialen, wirtschaftlichen und rechtlichen Interessen der Bankangestellten in der Schweiz, setzt sich für den Schutz und die Besserstellung seiner Mitglieder ein und steht bei personalpolitischen Themen im Dialog mit den Sozialpartnern. Im Fokus stehen dabei sichere Arbeitsplätze und faire Arbeitsbedingungen. Gegründet wurde der SBPV, der sich aus sieben Regionen zusammensetzt, im Jahr 1918. www.sbpv.ch

TRÄGERSCHAFTEN IM BEREICH DER HÖHEREN BERUFSBILDUNG HBB IM FINANZBEREICH

Interessengemeinschaft für Ausbildung im Finanzbereich IAF

Die Interessengemeinschaft für Ausbildung im Finanzbereich IAF ist eine vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI anerkannte Organisation der Arbeitswelt. Sie wird getragen von Unternehmen und Verbänden aus dem Finanzdienstleistungssektor, insbesondere auch Branchen- und Berufsverbänden.

Die IAF bietet verschiedene IAF-Bildungsabschlüsse an und ist Trägerschaft der folgenden eidgenössischen Prüfungen:

- Finanzplaner/in mit eidg. Fachausweis BP
- KMU-Finanzexperte mit eidg. Diplom HFP

s. auch: **IFFP Institut für Finanzplanung AG**, www.iffp.ch

Quelle: www.iaf.ch

Swiss Financial Analysts Association SFAA

Die Swiss Financial Analysts Association SFAA wurde 1962 gegründet und setzt sich für die Qualität der Finanzindustrie und das ethische Verhalten ihrer Mitglieder ein. Sie bietet Zugang zu einem breiten Netzwerk von rund 3000 ausgewiesenen Expertinnen und Experten und engagiert sich in der Weiterbildung der Finanzfachleute. Sie ist befugt, die eidgenössischen Prüfungen für die folgenden Diplome durchzuführen:

- Vermögensberater/in mit eidg. Fachausweis BP
- Finanz- und Anlageexperte mit eidg. Diplom HFP
- Finanzanalytiker/in und Vermögensverwalter/in mit eidg. Diplom HFP
- Techniker/in in Finanzmarktoperationen mit eidg. Fachausweis BP
- Experte/Expertin in Finanzmarktoperationen mit eidg. Diplom HFP

s. auch: **AZEK Swiss Training Centre for Investment Professional**, www.azek.ch

Quelle: www.sfaa.ch

«Wir müssen die richtigen Fragen stellen»

Als Leiter der höheren Berufsbildung beim Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft VBV befasst sich Francesco Calarco täglich mit Fragen zur Aus- und Weiterbildung und deren stetigen Weiterentwicklung. Er betont in seinen Ausführungen, dass Wissen schon heute nicht mehr der alleinige Erfolgsfaktor sei. Vielmehr gehe es immer mehr darum, für die oft bereits sehr gut vorinformierten Kundinnen und Kunden – sowohl im Privat- wie auch im Firmenbereich – passende Lösungen zu entwickeln und sie individuell und vor allem gesamtheitlich zu betreuen – aus der Fülle von verfügbaren Daten Informationen zu generieren.

Die Versicherungswelt 2030 wird wesentlich anders aussehen als heute. Grosse Veränderungen in Gesellschaft, Mobilität und Arbeitswelt werden wesentlichen Einfluss haben auf die Ansprüche der Kundschaft und auf die Mitarbeitenden. Was wünschen Kundinnen und Kunden heute und zukünftig von einer Versicherung?

Kundinnen und Kunden denken heute in Lebensbereichen (z.B. Wohnen, Gesundheit, Mobilität oder Reisen) oder in Lebenssituationen (Familiengründung, Hauskauf, Pensionierung/Vorsorge). Sie sind oft schon

sehr gut vorinformiert und wünschen sich eine genau auf ihre aktuelle Situation abgestimmte Gesamtbetrachtung. Und natürlich schätzen sie – wie bisher – weiterhin fachkundige und persönliche Beratung.

Was bedeutet diese Entwicklung für die Versicherer, insbesondere für die Kundenberaterinnen und Kundenberater?

Die Tätigkeit der Versicherer hat sich in den letzten Jahren von einem eigentlichen Verkäufermarkt weg entwickelt. Versicherungen bieten heute nicht mehr fix definierte Versicherungsmodelle an, sondern individuell auf den einzelnen Kunden, die einzelne Kundin abgestimmte Konzepte. Versicherung ist mittlerweile Teil eines ganzen Systems, einer Gesamtbetrachtung. Als Versicherer sind wir gefordert, die Anliegen der Kundschaft zu ergründen, sie in einem grossen Ökosystem* einzubetten, dabei über den Tellerrand hinauszuschauen und in Zusammenarbeit mit anderen Playern individuell optimierte Lösungen zu präsentieren.

Bisher waren wir immer bestrebt, Antworten auf Fragen zu geben. In den Aus- und Weiterbildungen wurde viel Wissen vermittelt, das zum richtigen Zeitpunkt abgefragt und präsentiert werden konnte. Wir hatten Ant-

worten, wenn auch nicht immer individuelle. Heute und zukünftig ist aus meiner Sicht entscheidend, nicht nur die Antworten, also reines Fachwissen, zu haben, sondern die Kompetenz, die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse zu ergründen, in aller Regel für ein ganzes Business-Ökosystem*. Kundenberaterinnen und Kundenberater wirken heute mehr denn je als Drehscheibenmanager/innen. Sie arbeiten bei Bedarf gezielt mit Fachspezialistinnen und -spezialisten zusammen und beziehen in ihre Beratungen nicht nur

«Künstliche Intelligenz prägt auch die Arbeitswelt der Versicherungen»

die Angebote des eigenen Arbeitgebers, sondern auch Leistungen anderer Lieferanten von Dienstleistungen ein. Daraus ergeben sich die Antworten. Die Kunst der Zukunft besteht darin, die richtigen Fragen zu stellen, für die Antworten zeitgemässe Instrumente zu nutzen und die Ergebnisse dann zuhanden der Kundschaft optimal zu interpretieren – alles aus einer Hand.

* Als Business-Ökosysteme werden Partnerschaften von mehreren Unternehmen bezeichnet, die gemeinsam interagieren, um einen Service bereitzustellen, den ein einzelnes Unternehmen allein nicht anbieten kann.



Welche Kompetenzen benötigen Mitarbeitende heute und in Zukunft?

Künstliche Intelligenz, Chat-GPT und andere neue Technologien prägen auch die Arbeitswelt der Versicherungen. Aufwendige Risk-Management-Abwägungen, die früher mehrere Tage Arbeit erforderten, werden heute innert Kürze abgestimmt erstellt. Wissen ist derzeit überall, in jeder Menge und rund um die Uhr abrufbar. Das fordert von den Mitarbeitenden einen fundamentalen Wechsel – weg vom reinen Wissen hin zu noch mehr Handlungskompetenzen.

Einen enormen Schub ausgelöst und die Arbeitswelt nachhaltig verändert hat natürlich auch die Covid-Pandemie. Homeoffice und digitale Meetings sind heute eine Selbstverständlichkeit und verlangen auch von den Mitarbeitenden neue, sogenannte transversale Kompetenzen, zum Beispiel im Umgang mit digitalen Tools für die Zusammenarbeit oder hybriden Unterricht.

Welches sind heute generell die grossen Herausforderungen für die Versicherungen?

Zum Beispiel die Digitalisierung – ein omnipräsentes Schlagwort, das in den letzten Jahren rasant schnell an Bedeutung ge-

wonnen hat. Einher gehen damit auch die zunehmenden Cyber-Risks. Dies wird nicht nur eine neue Herangehensweise in den Kundenbeziehungen fordern, sondern auch adäquate Arbeitsformen innerhalb der Un-

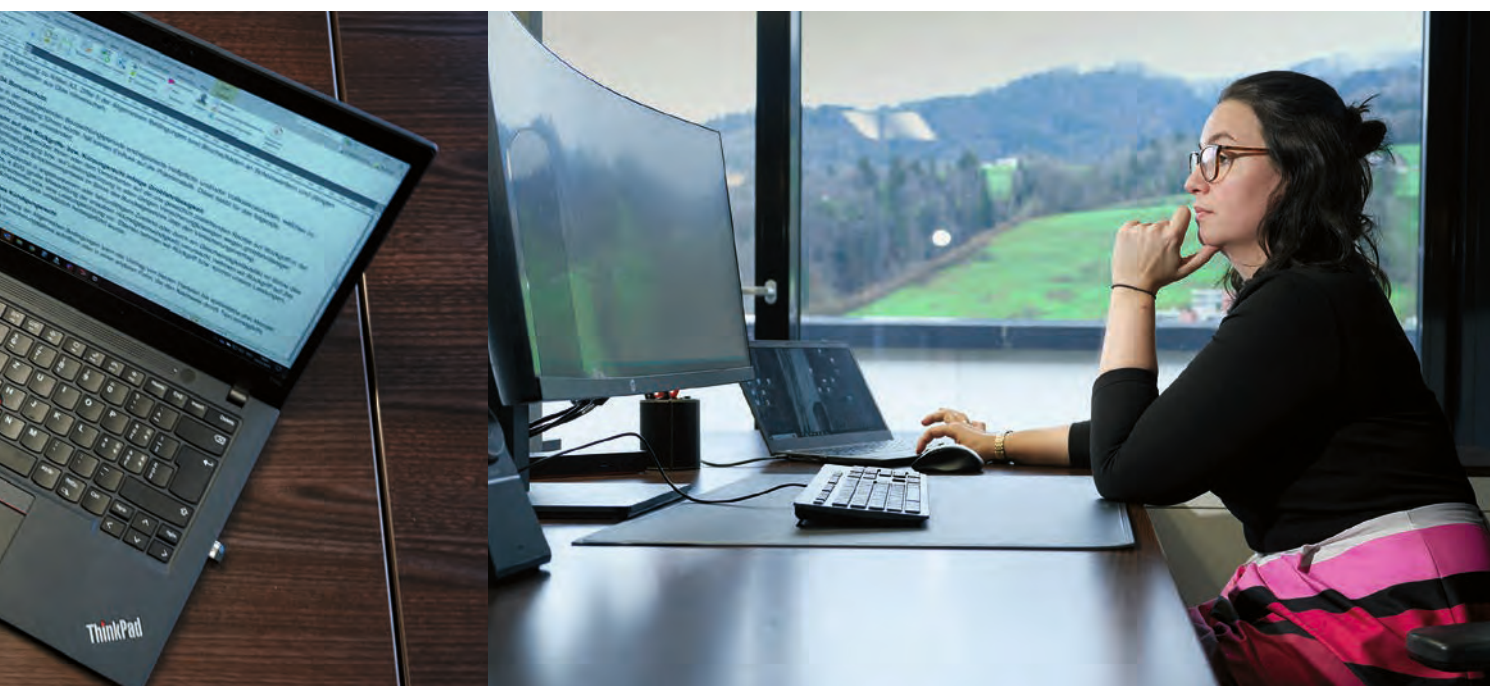
«Agilität wird immer mehr zu einer prägnanten Eigenschaft»

ternehmen nach sich ziehen. Die Festanstellung als vorherrschendes Arbeitsmodell wird vielleicht zunehmend durch differenzierte Arbeitsverhältnisse bei verschiedenen Unternehmen in einer Projektleitungsoptik abgelöst werden. Die klassische Rollenteilung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer fällt zum Teil weg, das hat zum Beispiel markante Folgen für das Vorsorgesystem. Heutige Versicherungen sind oft besitz- und individuumbasiert. Zukünftig wird es 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? Wie geht



Francesco Calarco ist Leiter der höheren Berufsbildung beim Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft VBV in Bern.

Francesco Calarco 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 und schloss ein Masterstudium in eDidactics ab. Heute ist er Leiter Höhere Berufsbildung beim VBV.



man mit Cyberrisiken um? Eine weitere grosse Herausforderung ist zudem der demografische Wandel.

Noch nie war ein bedeutender Teil der Rentnergeneration so vermögend und so aktiv wie heute. Auch nach der Pensionierung will man leben – Sport betreiben, sich gesund ernähren, sich eine Immobilie kaufen und die Welt bereisen. Die entsprechenden Beratungen gehen deshalb weit über eigentliche Pensionsberatungen hinaus – beraten wird auch hier in Lebenssituationen und unter Berücksichtigung der individuellen Kundenbedürfnisse. Entwicklungen wie diese erfordern neue Modelle.

Nicht nur aus der betriebswirtschaftlichen Optik der Versicherer, sondern auch aus gesellschaftlicher. Symptomatisch ist übrigens auch, dass im Sorgenbarometer der CS von den zehn aufgeführten Punkten fünf direkt oder indirekt Versicherungs-/Vorsorgethemen betreffen.

Welche Auswirkungen haben diese Herausforderungen auf die Berufsprofile?

Versicherungsgesellschaften müssen innovativ und experimentierfreudig sein. Sie brauchen Mitarbeitende mit solidem Fachwissen und immer mehr auch der Fähigkeit,

mit Veränderungen umgehen zu können. Versicherungsprodukte wurden bisher oft von den Versicherungsgesellschaften selbst entwickelt und gestaltet. Immer mehr werden die Kundinnen und Kunden jedoch auch 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 generieren, dafür braucht es auch weiter-

«Es wird darum gehen, die Mitarbeitenden zu befähigen, die richtigen Fragen zu stellen»

hin Menschenverstand. Alles Wissen ist vorhanden, wie aber gehe ich mit meinem eigenen Wissensmanagement um? Es gibt keine Patentreue, aber die Agilität wird immer mehr zu einer prägnanten Eigenschaft. Und das meine ich nicht nur physisch, sondern vor allem auch in der Einstellung.

Um die Qualität der Versicherungsberatung zu gewährleisten, hat die FINMA im revidierten Versicherungsaufsichtsgesetz

(VAG) die Anforderungen für die Versicherungsvermittlung erhöht. Mitarbeitende im Aussen- und neu auch im Innendienst müssen gemäss neuer Regelung eine Basisausbildung absolvieren, sich im öffentlichen Register der FINMA oder im Branchenregister eintragen lassen und ihre Fähigkeiten und Kenntnisse im Rahmen eines Kompetenzchecks alle zwei Jahre nachweisen (s. Kasten S. 23).

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

Immer leistungsfähigere Applikationen werden nicht nur unseren Arbeitsalltag nachhaltig prägen, sondern auch unser Bildungssystem und unsere Prüfungsformen revolutionieren. Wir müssen Ausbildungen konzipieren für eine Zukunft – mit dem Blick in die zukunftsweisende Glaskugel. Es wird darum gehen, die Mitarbeitenden zu befähigen, die richtigen Fragen zu stellen, Situationen ganzheitlich zu erfassen, zeitgemässe Tools sinnvoll zu nutzen und so der Kundenschaft bestmögliche Unterstützung zu bieten. Das ist der Auftrag, den der VBV für die Versicherungswirtschaft erbringt.

Welche Entwicklungsmöglichkeiten bieten sich den Einsteigerinnen und Ein-



steigern? 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 EFZ 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. Im Sport werden aber auch Kompetenzen und Fähigkeiten benötigt, die von aussen dazu kommen, so quasi die Transfers von anderen Vereinen. Diese Personen werden zum Beispiel systematisch in den Aussendienst 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 Bildungsabschluss immer auch ein Eintrittsticket für die nächste Stufe ist.

Welche Möglichkeiten gibt es für Quereinsteiger/innen?

Viele Mitarbeiter/innen unserer Branche sind Quereinsteiger. Ein immer komplexer

werdendes Risk-Management braucht auch immer mehr Spezialistinnen und Spezialisten. Die Architektin, die bei einer Versicherung die Bauversicherungen betreut und die Risiken der Schreinerei beurteilen kann, der Polizist, der bei Versicherungen dem Versicherungsmissbrauch entgegenwirkt, und die Carrosseriespenglerin, die Fahrzeugschäden beurteilt, sind nur einige der vielen Beispiele. Für ausgebildete Fachleute gibt es, wie in allen Dienstleistungsbranchen, Einstiegsmöglichkeiten in den Bereichen Marketing und Kommunikation/Social Media, Human Resources und immer mehr auch im Bereich von Informatik und Cyber Security. Wer in die Versicherungsvermittlung einsteigen möchte, kann sich im Rahmen entsprechender Lernpfade auch rein digital – auf diese Tätigkeit vorbereiten. (www.vbv.ch/bildungsabschluesse)

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

Weil die Versicherungsidee auf der einen Seite eine traditionelle Säule unserer Gesellschaft und Wirtschaft darstellt und der Schweiz auch beträchtliche und nachhaltige Wertschöpfung generiert, und auf der ande-

ren Seite genau diese Idee in naher Zukunft neu interpretiert werden wird, sind sowohl junge Berufsleute wie auch erfahrene Quereinsteiger/innen und Fachspezialisten nötig. Das Ganze in einem dynamischen Umfeld mit guten Entwicklungsmöglichkeiten im In- und Ausland und mit überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten.



Personalstatistik der Schweizer Privatassekuranz

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 (2022)

- 48 215 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Schweiz
- davon:
- 15 503 Kundenberaterinnen (20,8 %) und Kundenberater (79,2 %)
- 13 098 Kadermitarbeitende
- 12 334 Mitarbeitende in Teilzeit
- Frauen (43,9 %) Frauen und Männer (56,1 %)
- 2106 Lernende

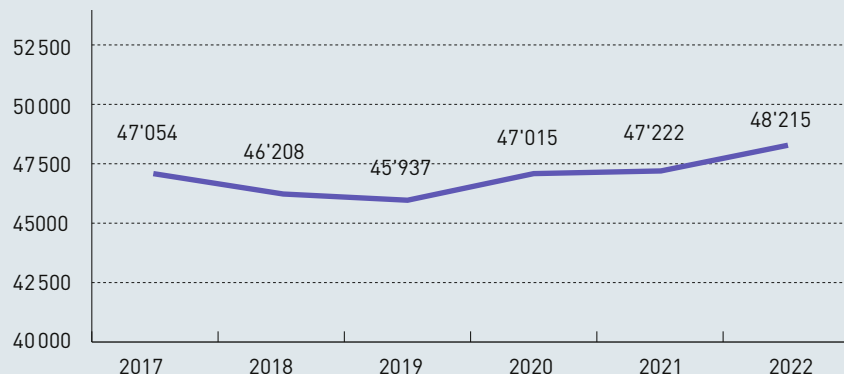
Rund 54 % der Mitarbeitenden sind im Innendienst tätig, 32 % im Aussendienst, 9 % Mitarbeitende mit IT-Aufgaben und 5 % Lernende.

BERUFSBILDUNGSVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT VBV

Der VBV agiert im Auftrag der gesamten Versicherungsbranche und schafft die Grundlagen und Rahmenbedingungen für die Berufsbildung und überbetriebliche Aus- und Weiterbildung von Versicherungsfachkräften in der Schweiz. Ziel ist es, ein attraktives, praxisrelevantes und zukunftsfähiges Bildungsniveau im Assekuranzbereich sicherzustellen. Der Verband arbeitet im Alltag eng mit Praxis-Expertinnen und -Experten aus den Unternehmen zusammen. Gemeinsam mit ihnen definiert und entwickelt der VBV versicherungsspezifische Berufsbilder und Bildungsgänge mit anerkannten und anschlussfähigen Abschlüssen. Er konzipiert und realisiert dazu passende, zeitgemässe Lehrmittel und Digitalangebote für Lernende und Bildungspartner und gestaltet oder verantwortet die finalen Prüfungen.

Quelle: www.vbv.ch

ANZAHL MITARBEITENDE TOTAL IM ZEITVERLAUF 2017–2022



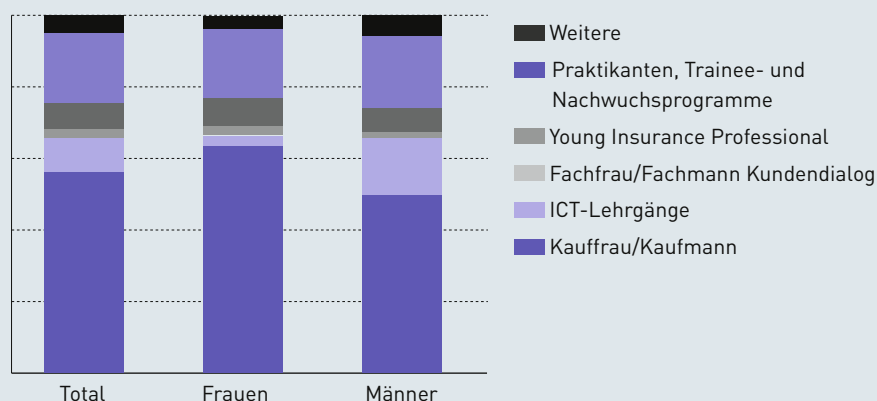
BILDUNGSABSCHLÜSSE 2022

	Total	Männer	Frauen
Kaufmann/-frau EFZ, Privatversicherung, E- und B-Profil	384	163	221
Kaufmann/-frau EFZ, Branche santésuisse, Schweiz. Krankenversicherer, E- und B-Profil	68	23	45
Fachmann/Fachfrau für Personalvorsorge BP	34	19	15
Krankenversicherungs-Fachmann/Fachfrau BP	29	8	21
Sozialversicherungs-Fachmann/Fachfrau BP	478	103	375
Versicherungsfachmann/-fachfrau BP	154	74	80
Experte/Expertin für berufliche Vorsorge HFP (vorher: Pensionsversicherungsexperte/-expertin HFP) nachträgliche Abschlüsse 2022)	5	4	1
	3	2	1
Krankenversicherungs-Experte/Expertin HFP*			
Pensionskassenleiter/in HFP	2	1	1
Sozialversicherungsexperte/-expertin HFP	38	8	30
Betriebswirtschaftler/in HF	1274	683	591
Versicherungswirtschaftler/in HF	46	27	19

* Diese Prüfung wird derzeit nicht durchgeführt. Über eine Weiterführung wird nach Abschluss der Revision der Prüfungsordnung Krankenversicherungs-Fachmann/-Fachfrau entschieden.

Quelle: Bundesamt für Statistik, www.bfs.admin.ch (Abschlüsse 2022)

LERNENDE EFZ (AUFTEILUNG NACH AUSBILDUNG)



SCHWEIZ. VERSICHERUNGSVERBAND SVV

Der Schweizerische Versicherungsverband SVV vertritt die Interessen der privaten Versicherungswirtschaft auf nationaler und internationaler Ebene. Dem Verband gehören rund 70 Mitglieder an, zu denen neben global agierenden Erst- und Rückversicherern auch viele national ausgerichtete und spezialisierte Sach-, Lebens- und Krankenzusatzversicherer zählen.

Quelle: www.vbv.ch

SWISS INSURANCE BROKERS ASSOCIATION SIBA

Der Verband Swiss Insurance Brokers Association SIBA vertritt und fördert die gemeinsamen beruflichen, fachlichen und wirtschaftlichen Interessen und Belange seiner Mitglieder. Die SIBA ist der führende Interessenverband für Versicherungsbroker in der Schweiz und vertritt derzeit 85 Broker-Unternehmen mit über 2500 Mitarbeitenden. Versicherungsbroker, auch Versicherungsmakler/innen genannt, sind ungebundene Vermittlerinnen und Vermittler im Bereich von Versicherungen.

Quelle: www.siba.ch

DIE SCHWEIZER KRANKENVERSICHERER

Die Anzahl Versicherer hat seit Einführung des Krankenversicherungsgesetzes (KVG) im Jahr 1996 abgenommen. Die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP) wurde im Jahr 1996 von 145 Versicherern angeboten, 2023 wird sie noch von 44 Versicherern durchgeführt. Insgesamt beschäftigten die Schweizer Krankenversicherer im Jahr 2022 in der Schweiz 13 172 Personen (dies entspricht 10 437 Vollzeitstellen).

Die Verbände der Krankenversicherungen:

- www.santésuisse.ch (Trägerschaft der Prüfungen Krankenversicherungs-Fachmann/-Fachfrau BP und Krankenversicherungs-Experte/Expertin HFP)
- www.curafutura
- www.rvk.ch

Quellen: www.bag.ch Faktenblatt «Kennzahlen Krankenversicherer», Websites

REGISTER DER Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA

Mit dem revidierten Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) wird die Versicherungsvermittlung neu reguliert. Seit 1. Januar 2024 werden nur noch Versicherungsvermittlerinnen und Versicherungsvermittler auf dem schweizerischen Versicherungsmarkt zugelassen, welche die erhöhten Anforderungen erfüllen. Neu haben nicht nur die Mitarbeitenden im gebundenen Aussendienst (Kundenberater/innen eines Unternehmens) oder der ungebundenen Versicherungsmakler (Broker), sondern auch Fachpersonen mit direktem Kundenkontakt eine Basisausbildung zu absolvieren und ihre Kompetenzen und Fähigkeiten alle zwei Jahre im Rahmen eines Kompetenzchecks nachzuweisen. Das Register für die ungebundenen Vermittler wird durch die FINMA geführt, das Branchenregister der gebundenen Vermittler durch den VBV.

Quelle: www.finma.ch > Bewilligung > Versicherungsvermittler

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

Einstieg in die Branche

Welche beruflichen Grundbildungen führen in die Bank- und Versicherungsbranche?

Ein klassischer Weg führt über eine berufliche Grundbildung als Kauffrau/-mann EFZ (Branchen: Kranken- und Sozialversicherung, Bank, Privatversicherung, oder Dienstleistung und Administration) oder über eine Handelsmittelschule. Auch private Handelsschulen bieten Lehrgänge an, die über das Bürofachdiplom und das Handelsdiplom zum eidgenössischen Fähigkeitszeugnis als Kauffrau/-mann EFZ führen. Banken und Versicherungen bieten auch andere berufliche Grundbildungen wie Informatiker/in EFZ oder Fachmann/-frau Kundendialog EFZ an.

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 oder mit dem Lehrgang «Bankeinstieg für Mittelschulabsolventinnen und Mittelschulabsolventen BEM» in die Bankenwelt einzusteigen.

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 ange-

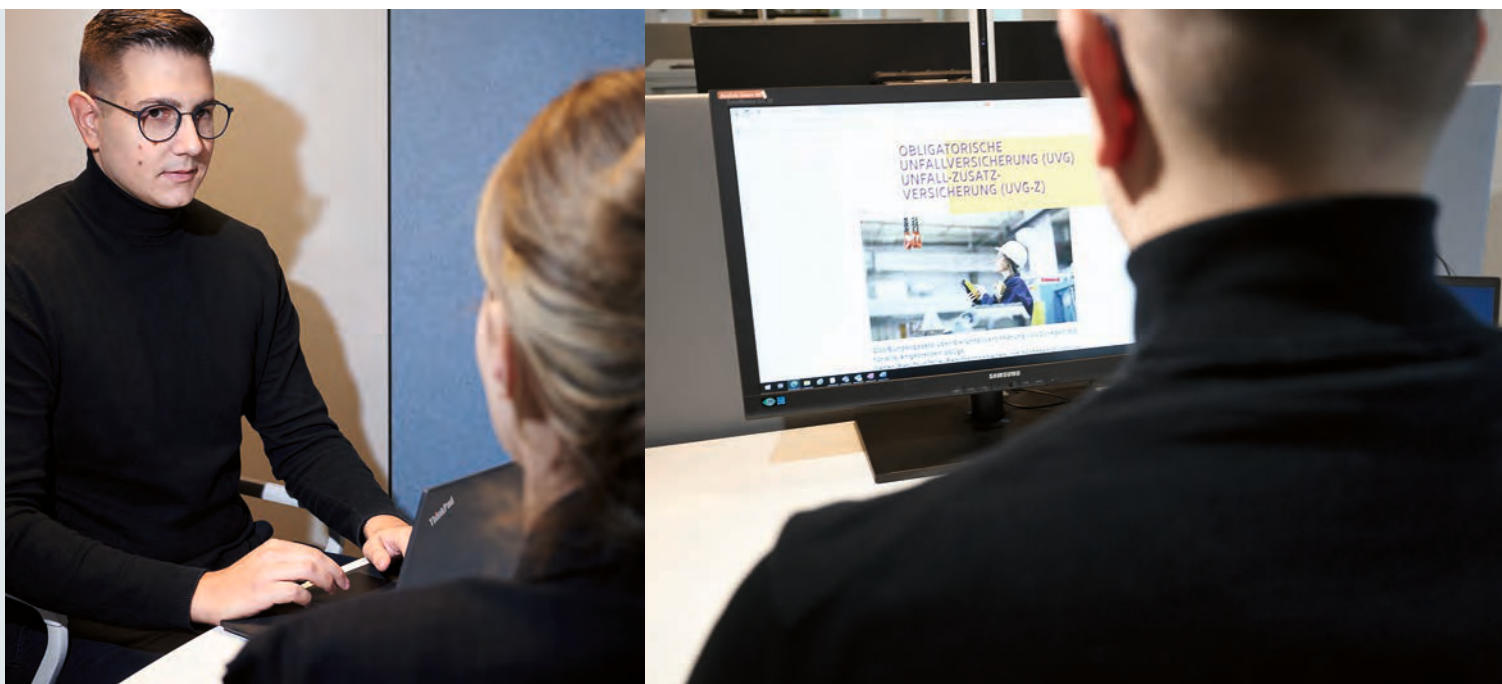
henden Berufsleute selbstständig auf das Qualifikationsverfahren (Lehrabschlussprüfung) vor. Sie verfügen über mindestens fünf Jahre Berufserfahrung und haben die erforderlichen Kompetenzen selbstständig erworben. Die kantonalen Mittelschul- und Berufsbildungsämter nehmen Gesuche um Zulassung zum Qualifikationsverfahren entgegen und erteilen Zusagen für die Zulassung zur Prüfung. Für einzelne Berufe gibt es Vorbereitungskurse speziell für Erwachsene. 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 Fachpersonen geprüft wird. Fehlende Kompetenzen werden in Modulen der ergänzenden Bildung erworben. Es wird weder eine Prüfung noch ein Qualifikationsverfahren durchgeführt. Weitere Informationen zum Berufsabschluss für Erwachsene unter www.berufsberatung.ch > Aus- und Weiterbildung > Berufsabschluss für Erwachsene

VALIDIERUNG VON BILDUNGSLEISTUNGEN

Erwachsene können ihre Berufserfahrung durch die Validierung von Bildungsleistungen anerkennen lassen. Durch dieses Verfahren kann ein eidgenössisches Berufsattest EBA oder ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis EFZ erlangt werden, ohne dass eine berufliche Grundbildung absolviert werden muss. Personen, die ein EFZ oder EBA erlangen möchten, erstellen ein Dossier, das ihre während ihrer Berufstätigkeit erworbenen Bildungsleistungen auflistet. Dieses wird überprüft. Gesetzliche Grundlage für die Validierung von Bildungsleistungen ist Artikel 31 Absatz 1 der Verordnung über die Berufsbildung. Voraussetzung: Erwachsene benötigen eine mindestens fünfjährige Berufserfahrung, davon in der Regel zwei bis fünf Jahre im angestrebten Beruf.

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 An-



trag auf eine verkürzte zweite Grundbildung stellen und muss einen entsprechenden Ausbildungsplatz finden. Alternativ bieten sich z. B. Sachbearbeiter/innen-Kurse (z. B. edupool.ch) oder der Besuch einer Handelsschule an. Auch der Lehrgang Versicherungsvermittler/in VBV bietet die Möglichkeit zum Quereinstieg (s. auch Lehrgänge und Spezialisierungen, Seite 26).

Gelingt mit einem Bürofachdiplom oder dem Handelsdiplom einer privaten Handelsschule der Einstieg in die Arbeitswelt der Banken und Versicherungen?

Das Bürofachdiplom attestiert kaufmännische Grundkenntnisse. Ein Einstieg ins kaufmännische Berufsleben mit einem Bürofachdiplom ohne zusätzlichen Lehrabschluss ist eher schwierig. Das Handelsdiplom bestätigt eine gute wirtschaftliche



Er ist über den Lehrgang Young Insurance Professional YIP ins Versicherungswesen eingestiegen: Neno Halic, Porträt Seite 36

Allgemeinbildung sowie das grundlegende Wissen und Können des kaufmännischen Berufs. Die beiden Diplome vermitteln jedoch keine spezifischen Branchenkenntnisse für Banken und Versicherungen. Die Diplome sind nicht eidgenössisch, sondern vom Verband Schweizerischer Handelsschulen VHS anerkannt. Die Handelsschule Minerva bietet mit dem Lehrgang KV Bank & Finanz die Möglichkeit, das eidg. Fähig-

keitszeugnis als Kaufmann/-frau EFZ der Branche Bank zu erwerben.

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. Der Lehrgang eignet sich jedoch auch für Kaufleute anderer Branchen, welche 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.

BERUFLICHE GRUNDBILDUNG

EIDG. FÄHIGKEITSZEUGNIS EFZ

Kauffrau/-mann EFZ

Branchen:

- Bank
- Kranken- und Sozialversicherung
- Privatversicherung
- Dienstleistung und Administration

Dauer: 3 Jahre

Info: www.swissbanking.org, www.swissbanking-future.ch, www.vbv.ch, www.santesuisse.ch, www.kaufmaennische-grundbildung.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)

Info: Konferenz der Schweizer Handels- und Wirtschaftsmittelschulen KSHW, www.kshw.ch

Die Ausbildung zur Kauffrau/zum Kaufmann EFZ ist auch an einer **privaten Handelsschule** möglich (Branchen Dienstleistung und Administration oder Bank).

Dauer: 3 Jahre

Info: www.vsh-asec.ch
www.minervaschulen.ch

EIDG. BERUFSATTEST EBA

Kaufmann/-frau EBA

Dauer: 2 Jahre,

Info: www.kaufmaennische-grundbildung.ch

ANDERE BERUFLICHE GRUNDBILDUNGEN

Zum Beispiel:

Informatiker/in EFZ

Dauer: 4 Jahre

Fachrichtungen:

- Applikationsentwicklung
- Plattformentwicklung

Info: www.ict-berufsbildung.ch

Fachmann/-frau Kundendialog EFZ

Dauer: 3 Jahre

Info: www.auris-verband.ch

Entwickler/in digitales Business EFZ

Dauer: 4 Jahre

Info: www.ict-berufsbildung.ch

Mediamatiker/in EFZ

Dauer: 4 Jahre

Info: www.ict-berufsbildung.ch

WIRTSCHAFTSAUSBILDUNGEN FÜR MATURANDINNEN UND MATURANDEN

BEM Bankeinstieg für Mittelschulabsolventinnen und Mittelschulabsolventen

Dauer: 18 bis 24 Monate

Voraussetzung: Abgeschlossene Mittelschule oder Kaufmann/Kauffrau EFZ in einer anderen Branche

Info: www.swissbanking-future.ch, www.cyp.ch

Young Insurance Professional VBVB (YIP)

Trainee-orientierter Lehrgang für Inhaber/innen einer Maturität (gymnasiale Maturität, Fach- oder Berufsmaturität)

Voraussetzung: Ausbildungsplatz bei einem Unternehmen der Versicherungsbranche

Dauer: 18 Monate

Info: www.vbv.ch

PWA-Wirtschaftsprogramm für den Einstieg in die kaufmännische Praxis

Voraussetzung: gymnasiale Maturität, Fach- oder Berufsmaturität

Dauer: 24 Monate

Info: www.kszh.ch



Mehr Informationen zu den einzelnen Berufen siehe www.berufsberatung.ch

Fachausbildungen und Kurse

Wo finde ich Kurse und Lehrgänge?

In der Weiterbildungsdatenbank der schweizerischen Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung finden Sie Informationen zu rund 20 000 Kursen und Lehrgängen. 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.

Wie wichtig sind Fremdsprachenkenntnisse?

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.

Welche Bedeutung haben

Informatikanwendungszertifikate?

Ausgebildete Kaufleute haben in der Regel bereits während ihrer Grundbildung Informatikanwendungszertifikate 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 Informatikmitteln nach. Die Zertifikate 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.

Einstieg bei Banken und Versicherungen

Wer nach einem Mittelschulabschluss oder einer beruflichen Grundbildung in die Banken- oder Versicherungswelt einsteigen will, findet vielleicht in den Lehrgängen «Banking & Finance Essentials», «Berufseinstieg für Mittelschulabsolventinnen und Mittelschulabsolventen BEM» oder «Young Insurance Professional VBV» die passende Lösung. Informationen dazu siehe Seiten 25 und 26.

Wer bereits über eine abgeschlossene berufliche Grundbildung verfügt und in die Versicherungsberatung einsteigen möchte, kann dies beispielsweise über den Lehrgang Versicherungsvermittler/in VBV tun. In diesem Lehrgang wird den Teilnehmenden das nötige Wissen zu Versicherungs- und Vorsorgefragen vermittelt, um Privat- und Unternehmenskunden zu beraten und betreuen. Vorausgesetzt wird in der Regel eine abgeschlossene berufliche Grundbildung, abgeschlossen wird der Kurs mit einem Verbandszertifikat VBV.

LEHRGÄNGE UND SPEZIALISIERUNGEN

BANKEN

Zum Beispiel:

IAF-Bildungsabschlüsse (Verbandszertifikat)

- Zert. Versicherungs- und Vorsorgeberater/in
 - Zert. Vermögensberater/in IAF
 - Dipl. Finanzberater/in IAF
 - Dipl. Immobilienberater/in IAF
 - Dipl. Berater/in berufliche Vorsorge IAF
- Überblick und Liste der Kursanbieter auf der Website: www.iaf.ch

Challenge your potential (CYP)

- Banking & Finance Essentials (Zertifikat BFE)
Modulare Weiterbildung, Grundlagen des Bankengeschäfts, ca. 16 Tage
 - Banking Operations Future-Fit
4-monatiger, berufsbegleitender Lehrgang für Mitarbeitende aus dem Bereich Banking Operations wie Sachbearbeitende, Solution Partners und Backoffice-Mitarbeitende.
 - Skills 4.0
6 Monate, 180 Lernstunden
- Info: www.cyp.ch

eLearning fineo

zum Beispiel:

- Grundkurs Banking & Finance (Grundkurs)
Dauer: ca. 11 Wochen, eLearning mit Supportsession
 - Lehrgang für angehende Kundenberater/innen, eLearning, 8 bis 12 Wochen
- Info: www.fineo.ch

Intensivkurs BankingToday

Dauer: 20 Halbtage
Intensivkurs für Personen, welche im Anschluss eine vertiefte Bankausbildung absolvieren möchten.
Fachschule für Bankwirtschaft; www.fsbz.ch

Kundenberater/in Bank (Personenzertifizierung)

Mit dem SAQ-Zertifikat weisen Fachpersonen aus, dass sie die für den Beraterberuf von der Branche definierten Fachkenntnisse und Verhaltensregeln kennen.
Selbststudium, Fernunterricht
Aktuelle Zertifizierungsprogramme s. Seite 17
www.personenzertifizierung.ch

VERSICHERUNGEN

Versicherungsvermittler/in VBV

(Verbandszertifikat)
Dauer: 6 Module, insgesamt 14 Einzeltage
Info: www.vbv.ch (Bildungspartner AKAD Business Zürich)
Weiter Anbieter s.
www.berufsberatung.ch/weiterbildung

Sachbearbeiter/in Sozialversicherungen

Dauer: ca. 2 Semester, berufsbegleitend
www.edupool.ch

➔ 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.

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. Die Berufsprüfung Finanzplaner/in mit eidg. Fachausweis ist auch ohne Abschluss einer beruflichen Grundbildung, aber mit 5 Jahren Berufspraxis im Finanzdienstleistungsbereich zugänglich. Die detaillierten Zulassungsbedingungen für die einzelnen Berufsprüfungen sind in den Prüfungsordnungen geregelt.



«Die Berufsprüfung muss gut organisiert vorbereitet werden», erzählt die Krankenversicherungs-Fachfrau Teodora Radonjic in ihrem Porträt auf Seite 37.

Wie kann man sich auf die Berufsprüfungen vorbereiten?

Vorbereitungskurse sind für die Prüfungszulassung nicht obligatorisch, in der Praxis jedoch meistens unumgänglich. Öffentliche und private Bildungsinstitutionen sowie Verbände bieten Vorbereitungskurse zu den einzelnen Prüfungen an.

Wie wird die Ausbildung finanziert?

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

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 HF (z. B. Versicherung, Betriebswirtschaft mit Vertiefung Banking & Finance) ist möglich.

BANKEN

Finanzplaner/in BP

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

Techniker/in Finanzmarktoperationen BP

Dauer: 5 Monate, berufsbegleitend
www.sfaa.ch, www.azek.ch

Vermögensberater/in BP

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

VERSICHERUNGEN

Fachmann/-frau für Personalvorsorge BP

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

Krankenversicherungs-Fachmann/-frau BP

(neuer geplanter Titel ab 2026:
Krankenversicherungsfachperson)
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

➔ Mehr Informationen zu den einzelnen Berufen:
www.berufsberatung.ch
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 Stellungen im mittleren bis höheren Kader zu übernehmen oder einen Betrieb selbstständig zu leiten. Die Prüfungsvorbereitung erfolgt berufsbegleitend. Höhere Fachprüfungen sind eidgenössisch anerkannt, erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen erhalten ein eidgenössisches Diplom.



«Interesse ist die Grundvoraussetzung für berufliche Fitness», Marcel Wuhrmann, Experte in Finanzmarktoperationen, Porträt Seite 40

Wie wird die Ausbildung finanziert?

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

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.

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 vorausgesetzt. Höhere Fachprüfungen werden auch von Absolventinnen und Absolventen einer gymnasialen Maturität und von Fachhochschulabsolventinnen und -absolventen genutzt, um fachliche Qualifikationen nachzuweisen.

Wie kann man sich auf die Prüfungen vorbereiten?

Vorbereitungskurse sind für die Prüfungszulassung nicht obligatorisch, in der Praxis jedoch meistens unumgänglich. Bildungsinstitution 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.

BANKEN

Experte/Expertin in Finanzmarktoperationen HFP

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

Finanzanalytiker/in und Vermögensverwalter/in HFP

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

Finanz- und Anlageexperte/-expertin HFP

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

KMU-Finanzexperte/-expertin HFP

Dauer: 12–16 Monate, berufsbegleitend
www.iaf.ch / www.iffp.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: 4 Semester, berufsbegleitend
www.fs-personalvorsorge.ch

Sozialversicherungsexperte/-expertin HFP

Dauer: 2 Semester
www.feas.ch
www.kv-business-school.ch
www.efachausweis.ch



Mehr Informationen zu den einzelnen Berufen:
www.berufsberatung.ch

Übersicht über alle Höheren Fachprüfungen:
www.sbfi.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, Betriebswirtschaft Banking & Finance) lösen teilweise bisherige Berufsprüfungen ab.

Was vermitteln die Höheren Fachschulen HF?

Höhere Fachschulen bieten berufsbegleitende Bildungsgänge mit hohem Praxisbezug an. Die Lehrgänge werden in der Regel berufsbegleitend durchgeführt und dauern 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, zum Beispiel als «Dipl. Betriebswirtschafter/in HF, Vertiefung Banking & Finance» 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



«Der Mix von Berufstätigkeit und Weiterbildung ist sehr spannend»,
Nadia Margrit
Huwiler, Studierende
Betriebswirtschafterin HF,
Banking + Finance,
Seite 42

(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?

Zusätzlich zu den Bildungsgängen werden an den höheren Fachschulen HF auch Nachdiplomausbildungen angeboten. Diese ermöglichen eine Vertiefung von Fach- und Führungskompetenzen oder eine Spezialisierung. Eine Spezialisierung ist auch durch Berufs- und höhere Fachprüfungen möglich, eine umfassende Weiterqualifizierung durch ein Bachelor- oder Masterstudium an einer Fachhochschule. Mit dem HF-Abschluss kann je nach Bildungsgang (z.B. Betriebsökonomie) und Institution direkt in ein höheres Semester eingestiegen werden. Informationen s. bei den einzelnen Fachhochschulen

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.

Betriebswirtschafter/in HF

Höhere Fachschulen für Wirtschaft
Dauer: 6 Semester, berufsbegleitend
www.hfw.ch

Betriebswirtschafter/in HF, Vertiefung Banking & Finance

Höhere Fachschule für Wirtschaft mit Vertiefung Banking & Finance
Dauer: 6 Semester, berufsbegleitend
www.kv-business-school.ch
www.akad.ch
www.kvlu.ch

Dipl. Versicherungswirtschafter/in HF

Höhere Fachschule Versicherung
Dauer: 6 Semester, berufsbegleitend
Verkürzte Ausbildung (4 Semester berufsbegleitend) für Inhaber/innen folgender Berufsprüfungen:
Versicherungsfachmann/-Fachfrau, Finanzplaner/in, Krankenversicherungs-Fachmann/-Fachfrau oder Sozialversicherungs-Fachmann/-Fachfrau oder mind. 7 Jahre qualifizierte Erfahrung im Versicherungswesens
www.hfvesa.ch

NACHDIPLOMAUSBILDUNGEN

Dipl. Finanzplanungsexperte/-expertin NDS HF

Dauer: 2 bis 3 Semester
Zielpublikum: Finanzfachleute, z.B. Finanzplaner/innen mit Fachausweis oder Betriebswirtschafter/innen HF
www.iffp.ch
www.hwsgr.ch

➔ **Weitere Informationen** zu den Ausbildungsgängen an den höheren Fachschulen HF mit Details zu den Inhalten, zur Durchführung und zu den Kosten unter www.berufsberatung.ch

Informationen zu den höheren Fachschulen

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 stärker 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 Berufsmaturität 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 (Aufnahme «sur Dossier») direkt und/oder einer spezifischen Eignungsabklärung beziehungsweise einer Aufnahmeprüfung. Absolventinnen und Absolventen einer HF im gleichen Fachgebiet werden von den FH in der Regel prüfungsfrei und direkt in ein höheres Semester aufgenommen. Informationen siehe bei den einzelnen Fachhochschulen.



Stéphanie Peter:
Einstieg über den
Lehrgang YIP,
heute BSc of Science
in Business Information
Technology und Versicherungs-
brokerin, Seite 34

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» widmet sich vertieft den Studiengängen und den beruflichen Möglichkeiten nach einem Studium. Sie können die Hefte (z.B. Wirtschaftswissenschaften, Informatik / Wirtschaftsinformatik) in vielen Berufsinformationszentren ausleihen oder über den Verlag SDBB bestellen: www.verlag.sdbb.ch. Weitere Informationen zur Heftserie «Perspektiven» siehe www.perspektiven.sdbb.ch

BACHELORSTUDIENGÄNGE

an Fachhochschulen

Betriebsökonom/in FH (BSc) mit Vertiefung/ Major Banking & Finance

Business Administration FH (BSc) mit Vertiefung/Major Banking & Finance

Banking & Finance FH (Bsc)

- Hochschule für Wirtschaft HWZ Zürich: www.fh-hwz.ch
- ZHAW School of Management and Law Zürich: www.zhaw.ch
- Hochschule Luzern: www.hslu.ch
- Kalaidos FH Schweiz: www.kalaidos-fh.ch
- Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW, Olten: www.fhnw.ch
- Berner Fachhochschule BFH: www.bfh.ch
- Fernfachhochschule FFHS: www.ffhs.ch

Betriebsökonom/in FH (BSc) mit Vertiefung Risk and Insurance

- ZHAW School of Management and Law Zürich: www.zhaw.ch

MASTERSTUDIENGÄNGE

an Fachhochschulen

Master in Banking and Finance

- Hochschule Luzern: www.hslu.ch
- ZHAW School of Management and Law Zürich: www.zhaw.ch

WEITERBILDUNGEN (MAS, CAS, DAS UND WEITERE)

Zum Beispiel:

- Insurance Management (MAS)
- Banking & Finance (MAS)
- Corporate Finance (MAS)
- Insurance (MAS)
- Cyber Risk Management (CAS)
- Innovatives Bankmanagement (CAS)
- Digital Banking (CAS)
- Future of Insurance (CAS)
- Sustainable Finance (CAS)
- ESG & Sustainable Investing (CAS)

Auf der Website www.fhmaster.ch können aktuelle Angebote zu verschiedenen Studienrichtungen (z. B. Banking und Finance, Insurance) online selektiert und abgerufen werden.

STUDIENGÄNGE an Universitäten

Wirtschaftswissenschaften mit Vertiefung Finance (z. B. Universität Zürich BA und MA Banking and Finance); www.df.uzh.ch



Informationen zu Studiengängen an Universitäten und Hochschulen

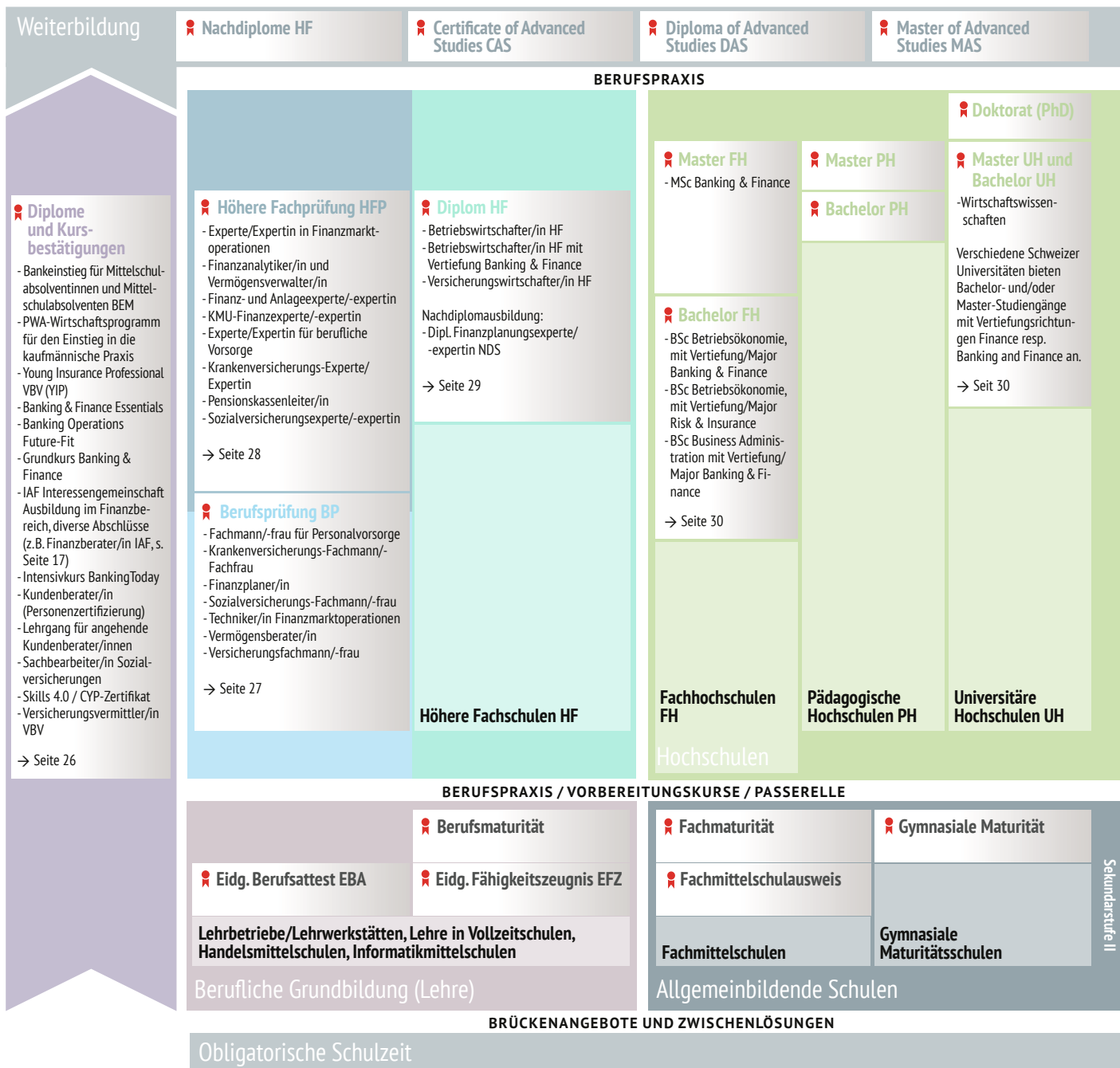
siehe Heftreihe «Perspektiven»,
www.perspektiven.sdbb.ch
siehe berufsberatung.ch > Aus- und
Weiterbildung > Hochschulen
Weitere Informationen www.berufsberatung.ch

BANKEN UND VERSICHERUNGEN



Banken und Versicherungen erleben derzeit aufgrund gesellschaftlicher, technischer und struktureller Entwicklungen einen fundamentalen Umbruch. Wichtige Treiber dieser Entwicklung sind die technologischen Innovationen, die fortschreitende Digitalisierung und die Öffnung der Prozesse für andere Anbieter.

Bildungswege nach der beruflichen Grundbildung



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 25

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 27

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 28

Höhere Fachschulen HF werden mit einem eidgenössisch anerkannten Diplom mit Zusatz «HF» abgeschlossen. Eidgenössisch geregelt sind sowohl die Ausbildung wie auch die Prüfung. Zulassung: EFZ oder gleichwertiger Abschluss und Berufserfahrung.
→ Weitere Informationen siehe Seite 29

Fachhochschulen FH werden nach dem Bologna-System abgeschlossen (Bachelor, Master). Zulassung: EFZ mit Berufsmaturität, Fachmaturität oder gymnasiale Maturität mit Zusatzqualifikationen.
→ Weitere Informationen siehe Seite 30

Universitäten und Eidgenössische Technische Hochschulen ETH werden ebenfalls nach dem Bologna-System abgeschlossen (Bachelor, Master). Zulassung: gymnasiale Maturität oder Berufsmaturität/Fachmaturität mit Passerelle.
→ Weitere Informationen siehe Seite 30



Interaktives Schema
www.berufsberatung.ch/schema



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

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 zum Beispiel nicht vorkommen, dass Taggelder doppelt ausbezahlt werden. Oder dass die Arbeitslosenkasse Taggelder auszahlt, obwohl Anspruch aus einer Krankentaggeldversicherung besteht.» 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

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

- | | |
|----|--|
| 18 | Kauffrau EFZ, Branche öffentlicher Verkehr: login Berufsbildung |
| | Praktikum Personalbüro: Kelly Services |
| 19 | Sachbearbeiterin: Amt für Wirtschaft und Arbeit, Öffentliche Arbeitslosenkasse Solothurn |
| 20 | Sachbearbeiterin Personalwesen edupool.ch: EBZ Solothurn-Grenchen |
| 25 | Sozialversicherungsfachfrau mit eidg. Fachausweis: EBZ Solothurn-Grenchen |

■ Ausbildung ■ Arbeit

zur Sachbearbeiterin Personalwesen auszubilden und fand bereits während des Lehrgangs Gefallen an ihrer Arbeit bei der Arbeitslosenversicherung. «Am ersten 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

Mittlerweile 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. «Mir gefällt die Arbeit immer noch sehr gut. Ich lerne täglich Neues und freue mich, wenn ich mit meiner Arbeit Menschen in einer meist schwierigen Situation oder in einer Notlage unterstützen kann.» Und mit dem Fachausweis als Sozialversicherungsfachfrau hat sie sich selbst eine Grundlage geschaffen, die viele Entwicklungsmöglichkeiten bei Sozialversicherungen bietet. (brs/mg)

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

Vom Gymnasium in die Versicherungswirtschaft



Als Stéphanie Peter mit ihrer Ausbildung zur Young Insurance Professional YIP startete, wusste sie nicht viel über die Versicherungsbranche. Ihre Idee, Polizistin zu werden, musste sie wegen einer Sportverletzung aufgeben. Sie wollte nach der langen Schulzeit nicht zur Uni, sondern den Arbeitsalltag kennenlernen und machte sich auf die Suche nach passenden Bildungsangeboten.

YIP – Sprungbrett in die Versicherungswirtschaft

«Ich wusste zu Beginn nicht wirklich, worauf ich mich eingelassen hatte. Ausser beim Abschluss meiner eigenen Motorfahrzeugversicherung hatte ich zuvor keine Berührungspunkte mit einer Versicherung gehabt. Ich merkte aber schnell, dass es sich bei der Versicherungswirtschaft um eine spannende Branche handelt.» Während der 18-monatigen Ausbildung beschäftigte sie sich mit den theoretischen Grundlagen der Branche. Den Grossteil der Ausbildung verbrachte sie im Betrieb. «Während der Ausbildung erhielt ich Einblick in sämtliche Bereiche des Ausbildungsbetriebes. Eine wertvolle Erfahrung. Ich konnte viel Neues lernen und herausfinden, was mich interessierte und wo meine Stärken liegen.»

Die HF als perfekte Ergänzung zum YIP

«Die Versicherungswirtschaft hatte es mir

so angetan, dass ich nach Abschluss des YIP mehr wissen wollte und das Studium als Versicherungswirtschaftlerin HF aufnahm – eine perfekte Ergänzung.» Die gymnasiale Ausbildung hat ihr bei einigen Fächern einen klaren Vorteil verschafft. Aber sie musste sich in Themen einarbeiten, die ihr weniger lagen. In diesen Fächern musste sie in den Lernphasen mehr investieren, und während den Prüfungsphasen brauchte es eine gute Organisation, um Schultage, Lernen und Job unter einen Hut zu bringen. «Job» bedeutete damals, 100 % berufliches Engagement. Erst als Sachbearbeiterin, später als Teamleiterin, Gruppenleiterin und schliesslich als Leiterin des Teams im Kundensupport mit 14 Mitarbeitenden.

Von der Agentur in den Direktvertrieb

Nach sieben Jahren Vaudoise wechselte Stéphanie Peter zur Zurich Versicherung. Bis dahin hatte sie immer in einem Agenturvertrieb gearbeitet. Jetzt wollte sie den Direktvertrieb kennenlernen, der ganz anders funktioniert – der gesamte Vertriebsprozess findet telefonisch oder digital statt. Ihr Wissen aus dem mittlerweile berufsbegleitend aufgenommenen Studium in Wirtschaftsinformatik konnte sie in der neuen Aufgabe einbringen. Sie erarbeitete das jährliche Marktbearbeitungskonzept und sorgte für die Umsetzung von Massnahmen wie tele-

STÉPHANIE PETER, Consultant:
Verlingue AG, Kriens

20	Gymnasiale Maturität, Neue Kantonschule Aarau
20	Young Insurance Professional YIP: Vaudoise Versicherungen, Generalagentur Aarau/ Berufsfachschule KV Basel
25	Dipl. Versicherungswirtschaftlerin HF: Höhere Fachschule Versicherung
25	Sachbearbeiterin, Teamleiterin, Gruppenleiterin und Leiterin Kundensupport: Vaudoise Versicherungen, GA Zentralschweiz und GA Aargau
28	Business Development Specialist/Mitglied des Kaders: Zürich Versicherungen, Zürich
30	Bachelor of Science FH in Business Information Technology: Kalaidos Fachhochschule Schweiz
30	Consultant: Verlingue Versicherungsbroker AG, Kriens
30	üK-Regionenleiterin VBV/AFA (Teilzeit)

■ Ausbildung ■ Arbeit

fonische Outbound-Kampagnen oder klassische Mailing-Aktionen.

Bestmögliche Lösungen für unterschiedliche Fragestellungen

Heute ist Stéphanie Peter als Consultant bei einer unabhängigen Versicherungsberatung tätig. Sie unterstützt und begleitet internationale und nationale Grossunternehmen bei Versicherungsfragen und bei der Schadenerledigung. «Mir gefällt der tägliche Kontakt mit der Kundschaft und mit verschiedenen Gesellschaften. Es macht mir Freude, für unterschiedliche Fragestellungen bestmögliche Lösungen auszuarbeiten. Dabei entdecke ich immer wieder neue Produkte und Policen. Und weil ich den Anspruch an mich selbst habe, die Kundschaft auch bei Fragen zu diesen Produkten kompetent zu beraten, sehe ich hier aktuell die grösste Herausforderung.»

Wissen weitergeben

Die Versicherungswirtschaft ist vielfältig und stets im Wandel und braucht auch zukünftig so engagierte Menschen wie Stéphanie Peter. Wohl auch deshalb engagiert sie sich seit Kurzem als Regionenleiterin der überbetrieblichen Kurse (üK) in der Grundbildung für den Branchennachwuchs. Zumindest dann, wenn sie nicht grad mit ihrem VW-Bus durch die Welt tuckert, um neue Kulturen und Menschen kennenzulernen. (brs/mg)

➔ **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 Kredit-sachbearbeiter, 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 im Rahmen der Vorbereitung auf die damalige Berufsprüfung als Bankfachmann.

Kundenportfolios betreuen

Heute ist Benjamin Klingenstein als Vermögensberater bei der Raiffeisenbank Tägerwilen 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 Vermögensberater mit eidg. Fachausweis befasste sich Benjamin Klingenstein mit dem Private Banking, dem

21	Kaufmann EFZ: Benninger AG, Uzwil
21	Verschiedene Stellen als Wertschriftensachbearbeiter, Kundenberater, Kredit-sachbearbeiter und Spezialist Anlagen/Investment
25	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 mit eidg. Fachausweis: AZEK Bülach
39	Finanz- und Anlageexperte mit eidg. Diplom: AZEK Bülach
43	Vermögensberater: Raiffeisenbank Tägerwilen

■ Ausbildung ■ Arbeit

sogenannten Wealth Management. Er setzte sich mit den notwendigen Kernkompetenzen auseinander, lernte Finanzinstrumente kennen und erhielt Einblick in rechtliche und steuertechnische 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 Nächstes stehen Sprachkurse in Russisch und Französisch an. (brs/mg)

Die Herausforderung ist das korrekte Beurteilen von Risiken



Als sich Neno Halic im Frühjahr 2013 auf einen Ausbildungsplatz als Young Insurance Professional VBV beworben hat, da wusste er noch kaum etwas über die schweizerische Versicherungsbranche. Dieses Wissen und vieles mehr konnte er sich während des Lehrgangs YIP nach und nach aneignen, sowie später im Rahmen der Vorbereitung auf die Berufsprüfung als Versicherungsfachmann gezielt vertiefen.

Geschäftsprozesse kennenlernen

Nach Erlangen der gymnasialen Maturität schrieb er sich zunächst für ein BWL-Studium an der Universität St. Gallen ein. Schnell stellte er jedoch fest, dass ein Hochschulstudium nicht das Richtige für ihn war. Auf der Suche nach alternativen Bildungsmöglichkeiten erfuhr er von der Ausbildung vom Young Insurance Professional VBV. Er war begeistert von der Möglichkeit, innerhalb von 18 Monaten ins Versicherungswesen einzutauchen.

Am Hauptsitz der Allianz in Wallisellen fand er eine Anstellung, die den theoretischen Unterricht bestens ergänzte. «Im YIP-Lehrgang wurden alle wesentlichen Themen behandelt, und im Betrieb habe ich jeweils sechs Monate in einer Abteilung gearbeitet. So konnte ich bereits während der Ausbildung unterschiedliche Geschäftsprozesse kennenlernen. Ein optimaler Einstieg, der

mir im weiteren Verlauf einiges erleichtert hat», erklärt er.

Bekannte und neue Themen

Als engagierte Persönlichkeit wollte Neno Halic aber mehr – mehr wissen, komplexere Aufgaben übernehmen und sich als Underwriter Personenversicherung etablieren. Er beschloss, die Vorbereitung auf den Fachausweis Versicherungsfachmann in Angriff zu nehmen. «Einige Themen waren mir schon bekannt, andere waren gänzlich neu, zum Beispiel die Module «Versicherungsmedizin» und «Underwriting & Produktmanagement»; beides Themen, die ich von der Arbeit her zwar bereits kannte, aber nie im theoretischen Rahmen behandelt hatte.» Bereits während der Weiterbildung zum Versicherungsfachmann erhielt er die Möglichkeit, grössere Geschäfte zu zeichnen und bei internen Projekten zur Prozessoptimierung mitzuwirken.

Risiken beurteilen und Prämien festsetzen

Zu seinen Hauptaufgaben als Underwriter Personenversicherung gehören heute das Erstellen von Offerten im Bereich der Personenversicherungen. Das beinhaltet das Einholen und Beurteilen risikorelevanter Informationen und das Festsetzen bedarfsge rechter Prämien. Weiter ist er zuständig für die fachliche Unterstützung des Vertriebes

NENO HALIC, Underwriter Unfall/Kranken: Allianz Suisse, Wallisellen

- | | |
|----|---|
| 19 | Gymnasiale Maturität, naturwissenschaftlich-mathematisches Profil: Kantonsschule Schaffhausen |
| 20 | Versicherungsassistent: Allianz Suisse, Wallisellen |
| 22 | Young Insurance Professional (YIP): Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft |
| 22 | Sachbearbeiter Personenschaden: Allianz Suisse, Wallisellen |
| 27 | Underwriting Personenversicherung Unfall/Kranken: Allianz Suisse, Wallisellen |
| 30 | Versicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis: AKAD |

■ Ausbildung ■ Arbeit

sowie für die Durchführung von Vertragsmutationen.

Im Tagesgeschäft arbeitet Neno Halic vor allem mit den Kolleginnen und Kollegen aus dem Key Account Management und mit den ihm zugewiesenen Brokern zusammen.

Eigenständig Entscheidungen treffen

An seiner heutigen Tätigkeit gefällt ihm die Abwechslung. «Ich habe einen breiten Zuständigkeitsbereich und werde mit verschiedensten Fragestellungen konfrontiert. Zudem wird mir das Vertrauen geschenkt, Entscheidungen auch bei grösseren Risiken eigenständig zu treffen.»

Die grösste Herausforderung sei für ihn das korrekte Beurteilen der Risiken. «Risiken sind grundsätzlich mit Unsicherheit verbunden, und Vorhersagen sind schwierig zu treffen.»

Als Underwriter muss er dafür sorgen, dass der Versicherungsbestand profitabel ist. Dadurch können Interessenskonflikte mit dem Key Account Management oder den Brokern entstehen, wenn beispielsweise die gewünschten Prämien nicht angeboten werden können oder ein Risiko (eine Versicherung) gänzlich abgelehnt werden muss. «Es braucht ein gutes Fingerspitzengefühl, um hier eine für beide Seiten zufriedenstellende Lösung zu finden.»

Nach dem erfolgreichen Abschluss zum Versicherungsfachmann mit eidgenössischem Fachausweis freut sich Neno Halic, weiterhin als Underwriter Personenversicherung tätig zu sein, da es auch nach mehreren Jahren im Underwriting «immer noch vieles zu Lernen» gebe. (brs/mg)



Mehr zum Beruf: www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

«Neues Wissen erhöht die Qualität meiner Arbeit»



«Tue heute etwas, worauf du morgen stolz sein kannst.» Das ist das Lebensmotto von Teodora Radonjic. Privat und beruflich. Mit dem Fachausweis hat sie genau so etwas getan, worauf sie heute stolz ist. «Ich wollte meine Kenntnisse in der Krankenversicherungsbranche vertiefen und mir ein berufliches Netzwerk aufbauen. Und ein Plus war natürlich der Abschluss mit einem Fachausweis.»

Von der Inkassoabteilung in die Kundenberatung

Zur Krankenversicherung kam Teodora Radonjic durch einen Bekannten, der ihr begeistert von seiner Lehre erzählte. Während der Lehre war sie hauptsächlich in der Inkassoabteilung tätig, wo sie Konkurse bearbeitet und Inkassoverfahren eingeleitet hat. Nach Lehrabschluss blieb sie im Betrieb und übernahm Aufgaben im Kundendienst. Einerseits sorgte sie nun dafür, dass die administrativen Vertragsanpassungen korrekt ins System übertragen wurden. Andererseits gehörten nun auch Themen wie Bilaterale Verträge, Doppelversicherungen und Zwangszuweisungen zu ihrem Aufgabenbereich. Alles abwechslungsreiche Aufgaben – aber Teodora Radonjic fehlte der direkte Kontakt mit der Kundschaft. Nach einem erneuten internen Stellenwechsel betreute sie fortan in Olten den Schalter. Sie

erteilte fachliche Auskünfte und vereinbarte Termine. Beides Aufgaben mit viel Kundenkontakt. Und trotzdem wollte sie sich weiterentwickeln und tiefer ins Krankenversicherungswesen eintauchen.

Gut organisiert auf die Berufsprüfung vorbereiten

Die Vorbereitung auf die Berufsprüfung als Krankenversicherungs-Fachfrau dauert drei Semester. Als disziplinierte und ehrgeizige Frau hat Teodora Radonjic diese Zeit gut geplant. «Ich habe mir einen Zeitplan erstellt und mehrmals pro Woche gelernt. Wichtig scheint mir, dass man Freude am Lernen hat, und nicht lernt, weil man muss. Ich war motiviert und hatte Spass an den neuen Themen», präzisiert sie. Vieles, was sie lernte, konnte sie im Berufsalltag direkt umsetzen. «Beruflich war ich in dieser Zeit mit den Themen «Bilaterale Verträge – Versicherungspflicht prüfen» und «Berechnung und Erklärung der Taggeldversicherung» konfrontiert. Dafür kamen mir die theoretischen Kenntnisse sehr zugute. Das neue Wissen machte mich im beruflichen Alltag effizienter und erhöhte die Qualität meiner Arbeit. Gefreut hat mich aber auch, dass ich während der Ausbildung viele Menschen mit dem gleichen Ziel kennenlernte. Wir haben uns gegenseitig unterstützt, und dafür bin ich sehr dankbar.»

TEODORA RADONJIC, Kundenberaterin: CSS Solothurn

- | | |
|----|---|
| 19 | Kauffrau EFZ, Branche santésuisse: CSS, Olten |
| 19 | Kundendienstmitarbeiterin: CSS, Solothurn |
| 21 | Mitarbeiterin im Kundenservice: CSS, Olten |
| 22 | Krankenversicherungs-Fachfrau mit eidg. Fachausweis: santésuisse, Solothurn |
| 22 | Kursausweis als Berufsbildnerin |
| 24 | Kundenberaterin: CSS, Solothurn |

■ Ausbildung ■ Arbeit

Im Alltag das Beste geben

Seit einem guten Jahr ist Teodora Radonjic nun als Kundenberaterin tätig. Sie berät bestehende und potenzielle neue Kundinnen und Kunden zu persönlichen Anliegen und lebensnahen Themen wie Gesundheit und Sicherheit. «Meine Aufgabe ist es, gemeinsam mit den jeweiligen Personen eine individuelle Lösung zu finden. Zentral ist, dass ich die Bedürfnisse kläre: Ist die Person sicherheitsbewusst, kommt alternative Medizin als Behandlungsform infrage? Oder ist ein Sorglos-Paket gewünscht? Das Angebot der CSS ist sehr umfassend, und dort liegt auch die Herausforderung – mir ist es ein Anliegen, für jedes individuelle Bedürfnis die passende Lösung zu finden. Jedes Beratungsgespräch ist anders, kein Tag ist gleich. Genau das bereitet mir immer wieder Freude. Und sollte eine Fragestellung mal besonders knifflig sein, dann bietet sich Gelegenheit zum Gespräch.» Einmal monatlich treffen sich nämlich die Kolleginnen und Kollegen von drei Standorten zum Austausch und zur Planung der Ziele für die nächsten Wochen.

Um ihrem Motto treu zu bleiben und einen weiteren beruflichen Schritt zu machen, würde Teodora Radonjic gern die Höhere Fachprüfung als Krankenversicherungs-Expertin angehen. «Leider ist der Kurs bisher nicht zustande gekommen», bedauert sie. «Ich fokussiere deshalb aktuell auf meinen Alltag als Kundenberaterin und gebe hier mein Bestes!» (brs/mg)

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

Von der Versicherung zur Bank



Valon Xhemajlaj ist überzeugt, dass der Bedarf an qualifizierten Finanzplanerinnen und Finanzplanern zunehmen wird. «Aktuell wird das Vorsorgesystem der Schweiz diskutiert, bei der AHV und im BVG stehen Veränderungen an und die Komplexität der Fragestellungen rund um Finanzen nimmt zu.» Und genau dafür will er als Fachmann gewappnet sein. Vor einem Jahr hat er, der ursprüngliche Vorsorgespezialist aus der Versicherungsbranche, eine neue Herausforderung angenommen. In seinem aktuellen Job bei Valiant Bank AG will er sich als Experte für Finanzplanung etablieren.

Unterstützer für das Beratungsteam und die Verkaufsabteilung

Begonnen hat die Laufbahn von Valon Xhemajlaj mit einer beruflichen Grundbildung in der Versicherungsbranche. Schon mit 13 Jahren war ihm klar gewesen, dass ihm eine kaufmännische Ausbildung viele Türen öffnen würde. Nach Abschluss der Lehre blieb er dem Lehrbetrieb während fünf Jahren treu. Er arbeitete an verschiedenen Standorten und übernahm unterschiedliche Aufgaben, unterstützte erst das Beratungsteam als interner Supporter bei administrativen Aufgaben, beim Erstellen von Offerten, bei Vertragsabwicklungen und bei fachlichen Abklärungen, zum Beispiel zum Risikomanagement oder zu Individualfällen.

Vom Supporter zum Vorsorge- und Versicherungsberater

Valon Xhemajlaj wollte weiterkommen und mehr Verantwortung übernehmen. Bereits mit 21 Jahren wurde er Vorsorge- und Versicherungsberater. «Nun hatte ich mein eigenes Kundenportfolio zu pflegen, und ich musste Neukunden gewinnen.» Ich lernte, wie ich auf individuelle Kundenbedürfnisse eingehen kann und was bei gesamtheitlichen und bedarfsgerechten Beratungen zu berücksichtigen ist. «Mit meiner Grundbildung und meiner Begeisterung für die Zusammenarbeit mit Menschen hatte ich gute Voraussetzungen für diese Aufgabe.» Bei seiner Tätigkeit als Berater fiel ihm auf, dass viele Menschen wenig über das Vorsorgesystem der Schweiz informiert sind – ein Thema, das ihn selbst sehr interessierte. Er vertiefte sich in die Thematik und unterstützte fortan mit seinem Wissen das Team der Kundenberatung. «Als Vorsorgespezialist gefielen mir besonders das fachliche Coaching und die Begleitung von Beraterinnen und Beratern zu Kundenterminen.»

Vollzeitstelle und Weiterbildung – eine grosse Herausforderung

Parallel zu seiner beruflichen Tätigkeit absolvierte Valon Xhemajlaj am IfFP in Olten erst den Vorbereitungslehrgang für den Abschluss Finanzberater IAF und anschliessend jenen für die eidg. Berufsprüfung als Finanzplaner. «Es fordert Bereitschaft und

VALON XHEMAJLAJ, Finanzplaner,
Valiant Bank AG, Finanzplanung Region
Zentral-Ost, Geschäftsstelle Aarau,
Aarau

- | | |
|----|--|
| 18 | Kaufmann EFZ, Branche Versicherung: Zurich, Generalagentur Rheinfelden |
| 18 | KMU- und Vertriebspartnersupport: Zurich, Generalagentur Frenkendorf |
| 20 | Verkaufssupporter Privat- und Firmenkunden: Zurich, Generalagentur Aarau |
| 21 | Vorsorge- und Versicherungsberater: Zurich, Generalagentur Aarau |
| 23 | Vorsorgespezialist: Allianz Suisse, Generalagentur Füllinsdorf |
| 24 | Dipl. Finanzberater IAF: IfFP Zürich |
| 25 | Finanzplaner mit eidg. Fachausweis: IfFP Zürich |
| 27 | Finanzplaner/Mitglied des Kaders: Valiant Bank AG, Aarau |

■ Ausbildung ■ Arbeit

Disziplin, solche Weiterbildungen berufsbegleitend zu meistern. Ich arbeitete während der Weiterbildung zu 100 % auf einem Leistungshonorar. Zeitgleich in beiden Bereichen Höchstleistung zu erzielen, das war eine echte Herausforderung.» Unterstützt hat ihn dabei seine Familie. Und wenn er zwischendurch mal den Kopf durchlüften musste, tat er dies bei einem Spaziergang im Grünen oder beim Training im Fitnessstudio.

Das Gelernte konnte er direkt in der Praxis umsetzen. «Ich hatte nun den Gesamtüberblick über ein Thema, verstand die Zusammenhänge im Hintergrund noch besser und konnte dies in meiner Beratung entsprechend anwenden.»

Von der Versicherung zur Bank

Heute ist Valon Xhemajlaj bei Valiant Bank AG als Finanzplaner tätig – einer Bank, die ihm aus seinem Netzwerk nicht nur wegen der Aufgabe, sondern auch wegen der familiären Ambiance empfohlen wurde. Im Gegensatz zur Arbeit bei den Versicherungen mit eigenem Kundenportfolio konzentriert er sich nun voll auf seine Aufgabe als Finanzplaner. In seinem Zuständigkeitsgebiet erstellt und präsentiert er Finanz- und Pensionsplanungen und ist bei Kundenterminen dabei. Als Experte für komplexe Fragestellungen, selbstverständlich. (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 Geschäftsleiterin bei einer privaten Vermögensverwaltung in Zürich verantwortlich für die Portfolios von Privatkunden, mehrheitlich aus Israel.

Sorgfältig abgestimmte Portfolios

Als Finanz- und Anlageberaterin begutachtet und verwaltet Ariella Schärer die Portfolios ihrer Kundschaft. «Es gibt Kundinnen und 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 Risikovermögen 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

Und wie hält sich Ariella Schärer fachtechnisch auf dem Laufenden? «Wir haben interne Investment Advisors, die die Märkte sowie verschiedene Anlagen prüfen und uns täglich über die Geschehnisse am Markt informieren. Zudem erhalten wir Informationen von den verschiedenen Banken, mit denen wir zusammenarbeiten, und wir führen intern monatlich ein Investment Meeting durch.

Auf das Wichtige fokussieren

Und wo liegen die besonderen Herausforderungen? Die Regulierungen haben die Bankwelt in den letzten Jahren massiv verän-

ARIELLA SCHÄRER, Geschäftsleiterin
bei einer privaten Vermögensverwaltung,
Zürich

- | | |
|----|--|
| 19 | Gymnasiale Maturität in Israel, anschliessend Logistik-Koordinatorin in der Israeli Defense Forces (Luftwaffe) |
| 22 | Studium Wirtschaftswissenschaften und Geschäftsführung: Ben Gurion Universität, Israel |
| 27 | Assistant Relationship Manager / Junior Relationship Manager: IDB (Swiss) Bank Ltd, Privatbank in Genf |
| 31 | Senior Assistant Relationship Manager / Junior Relationship Manager: Bank Hapoalim (Switzerland) Ltd, |
| 34 | Client Advisor: Rothschild & Co Bank AG, Zürich |
| 35 | Certified International Wealth Manager CIWM und Finanz- und Anlageexpertin mit eidg. Diplom: AZEK |
| 39 | Geschäftsleiterin: Private Vermögensverwaltung, Zürich |

■ Ausbildung ■ Arbeit

dert. Die administrativen Aufgaben nehmen 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 damaligen Arbeitgeberin packte sie die Chance und absolvierte die höhere Fachprüfung zur Finanz- und Anlageexpertin. «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.» (brs/mg)

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

Interesse ist die Grundvoraussetzung für berufliche Fitness



Wie funktioniert der Kauf einer Aktie im Detail? Wie kann es zu einer globalen Finanzkrise kommen? Es sind Fragen wie diese, die Marcel Wuhrmann schon früh faszinierten. Ihn interessieren Prozessabläufe und der Einfluss der globalen Vernetzung auf die Finanzbranche. Mit den Ausbildungsgängen zum Techniker und zum Experten für Finanzmarktoperationen verschaffte er sich den theoretischen Hintergrund für seine aktuelle Tätigkeit.

Mathematik und operationelle Prozesse

Gestartet hat Marcel Wuhrmann seine Laufbahn als Kaufmann EFZ und anschliessender Berufsmaturität 2. In seiner Freizeit war er schon damals ein begeisterter Badmintonspieler in der höchsten Liga und Teilnehmer an den Europameisterschaften in Moskau. Sein berufliches Ziel war ein Studium in Betriebsökonomie FH. Während der BM-Vorbereitung entdeckte er sein Flair für Mathematik, seine rasche Auffassungsgabe und sein Interesse an operationellen Prozessen. Prägend dafür war ein privates Projekt, das er mit seinem Bruder realisierte. Dabei ging es um den Aufbau einer benutzerfreundlichen Oberfläche, welche Daten automatisch mittels Excel VBA ermittelte, verarbeitete und archivierte.

Englisch als Ausbildungssprache

Er entschloss sich, als Quereinsteiger den Schritt in die Finanzbranche zu wagen und sich on the Job aus- und weiterzubilden. Bereits beim ersten Arbeitgeber, der UBS, wurden seine technischen und mathematischen Fähigkeiten sowie sein Talent als Führungsperson erkannt. Das berufs begleitende Fachhochschul-Studium nahm er dann doch noch auf, brach aber schon bald ab, weil es ihm nicht zusagte. Mit dem Wechsel zur Bank Julius Baer & Co. Ltd übernahm Marcel Wuhrmann neue Aufgaben. Er konnte sein Wissen auch hier on the Job und im Rahmen von Lehrgängen und Auslandsaufenthalten ausbauen und sich im Bereich Finanzmarktoperationen weiterbilden. Erst absolvierte er die eidg. Berufsprüfung und später die Höhere Fachprüfung. «Die Lehrgänge vermitteln Kenntnisse zu den Post-Trade-Funktionen bei Finanzinstrumenten und zu Marktinfrastrukturen – alles mit dem Ziel, neue Instrumente und Dienstleistungen effizient einzuführen, die Kommunikation innerhalb der Organisation zu verbessern sowie Risiken zu verstehen und zu managen. Ich habe heute ein vertieftes Verständnis für Finanzprodukte wie Investment Funds, operationelle Prozesse und Führungsaufgaben. Wer sich für Finanzmarktoperationen interessiert, sollte zwingend Interesse an operationellen Prozess-

MARCEL WUHRMANN, Abteilungsleiter Corporate Actions & Alternative Investment Processing Transformation, Bank Julius Baer & Co. Ltd., Zürich

- | | |
|----|--|
| 19 | Kaufmann EFZ: 3M (Schweiz) GmbH, Rüschlikon |
| 20 | Berufsmaturität, Wirtschaft und Dienstleistungen (BM 2): KV Business School, Zürich |
| 20 | Spezialist für Corporate Actions: UBS AG, Zürich |
| 25 | Verschiedene Funktionen sowie Kurzeinsätze in Singapur und Nassau: Bank Julius Baer & Co. Ltd, Zürich |
| 34 | Abteilungsleiter Income & Capital Collections: Bank Julius Baer & Co. Ltd., Zürich |
| 36 | Techniker in Finanzmarktoperationen mit eidg. Fachausweis: AZEK |
| 37 | Experte in Finanzmarktoperationen mit eidg. Diplom: AZEK |
| 37 | Abteilungsleiter Corporate Actions & Alternative Investment Processing Transformation, Bank Julius Baer & Co. Ltd., Zürich |

■ Ausbildung ■ Arbeit

ablaufen haben. Und in Englisch sattelfest sein», betont Marcel Wuhrmann. «Die Kursunterlagen sind alle in Englisch verfasst.»

Transformation von Corporate Actions Prozessen

Heute ist Marcel Wuhrmann Abteilungsleiter Corporate Actions & Alternative Investment Processing Transformation. Zu seinen Hauptaufgaben gehört die Koordination verschiedener Projekte – von der Idee bis zur Umsetzung. Abhängig von den jeweiligen Projekten arbeitet er mit internen und externen Fachpersonen zusammen – mit Projektverantwortlichen, Business-Analysten sowie IT- oder Business-Fachpersonen in der Schweiz oder im Ausland. Aktuell geht es gerade darum, ein neues Team aufzubauen, welches sich um die Transformation von Corporate Actions (Kapitalmarkttransaktionen) kümmert – technische Anpassungen in Applikationen und Prozessen. Aufgaben, die stetige Auseinandersetzung mit den aktuellen Entwicklungen der Finanzwelt erfordern. Marcel Wuhrmann muss sich also nicht nur als Badmintonspieler, sondern auch als Fachmann fit halten und hat rasch eine Antwort auf die Frage, wie das gelinge: «Grundvoraussetzung ist in erster Linie das Interesse an der Sache.» (brs/mg)

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

«Challenges als Lebenselixier»



«Der Reiz, Neues zu testen und an Challenges zu wachsen, das ist mein Lebenselixier.» Für Nathalie Bossi bezieht sich diese Aussage nicht nur auf ihre vielfältigen sportlichen Aktivitäten, sondern auch auf ihre berufliche Leidenschaft. Bereits während der Vorbereitung auf die Berufsprüfung packte sie ein Thema – die Berufliche Vorsorge. Nicht, wie viele meinen, eine eher trockene Materie, sondern eine, bei der es sowohl gesetzliche, geopolitische, finanzielle und steuerliche Aspekte wie auch das Zusammenspiel mit dem Sozialsystem der Schweiz zu berücksichtigen gilt. Mit ihren gut 20 Jahren war sie dann auch die weitaus jüngste Absolventin der Berufsprüfung. «Vielleicht hat mich auch gerade das besonders gereizt», lacht sie. Ihre Arbeitskolleginnen und -kollegen in diesem Bereich waren alle mindestens doppelt so alt.

Mehrwert für die tägliche Arbeit

Dank des Vertrauens und der Unterstützung ihrer Arbeitgeberin konnte sie direkt nach der Lehre in die Weiterbildung einsteigen, wo sie sich anhand betriebswirtschaftlicher Module wie Versicherungsrecht, Versicherungsmarketing und Versicherungswirtschaft ins Thema vertiefte und Zusammenhänge besser verstehen lernte. Das neue Wissen konnte sie im Job sofort umsetzen, was sowohl ihr selbst als auch ihrer Arbeitgeberin Vorteile verschaffte.

Einen Teil der Freizeit zurückstecken

Auf die Berufsprüfung folgte in Form der Höheren Fachschule Versicherungswirtschaft HF die nächste Challenge. Nathalie Bossi stieg ein mit dem Ziel, Einblick in sämtliche Versicherungsprozesse zu erhalten, sich Management-Know-how anzueignen und sich auf Fach- oder Führungsaufgaben vorzubereiten. «Der Übergang verlief reibungslos. Dank der Berufsprüfung konnte ich direkt ins 4. Semester einsteigen – in eine Klasse mit zwölf anderen Versicherungsfachkräften. «Sowohl beim Fachausweis wie auch bei der HFV (Höhere Fachschule Versicherung) habe ich immer 100 % gearbeitet. Wie viel Arbeit neben einer Weiterbildung drinliegt, das ist eine individuelle Entscheidung. Mir macht Lernen und mich weiterbilden extrem Spass, deshalb habe ich den Fokus auf die Weiterbildungsthemen gerichtet. Wenn Mitarbeitende die Möglichkeit haben, sich im Job zu entfalten und innovativ mitzudenken, dann ist das sinnerfüllend für sie selbst und trägt zum Unternehmenserfolg bei.»

Um sich persönlich weiter zu entfalten, Businessideen und Innovationen zu erarbeiten und Prozesse zu gestalten, bildet sich Nathalie Bossi laufend weiter. Sie wählt bei Weiterbildungen genau jene Themen, die sie besonders interessieren; wie beispielsweise das CAS Digital Insurance, das sie mit einer Studie zu Trends in der Versicherungswelt abgeschlossen hat, oder das EMBA in Vertiefung New

NATHALIE BOSSI, Senior Fachexpertin
Berufliche Vorsorge: AXA, Generalagentur, Biel

- | | |
|-------|---|
| 19 | Kauffrau EFZ: AXA verschiedene Standorte & Bereiche, Bern, Burgdorf/Olten |
| 19 | Innendienstmitarbeiterin Vorsorge & Vermögen, später Fachberaterin Berufliche Vorsorge: AXA Versicherungen, Burgdorf/Olten |
| 20 | Versicherungsfachfrau mit eidg. Fachausweis: AKAD |
| 23 | Dipl. Versicherungswirtschaftlerin HF: Höhere Fachschule Versicherung HFV |
| ab 26 | Mehrere CAS z. B. Digital Insurance, Unternehmens- und Kundenpsychologie, Professional Pension Fund/Berufliche Vorsorge, Innovative & New Leadership: Kalaidos Fachhochschule Schweiz |
| 27 | Abteilungsleiterin Ergänzungsleistungen: Ausgleichskasse Solothurn |
| 28 | Fachexpertin Berufliche Vorsorge: AXA, Generalagentur Biel/Solothurn |
| 28 | Abschluss MBA mit Vertiefung in Management & Leadership: Kalaidos Fachhochschule Schweiz |
| 29 | Abschluss EMBA mit Vertiefung in New Work & Innovation Leadership |

■ Ausbildung ■ Arbeit

Work & Innovation Leadership, das sie demnächst abschliessen wird.

Faszination Versicherungswelt

Nathalie Bossi reizt, dass sie mit ihrer Arbeit Unternehmen und Menschen in verschiedenen Lebenssituationen unterstützen und begleiten kann. Die Arbeit in der Versicherungsbranche sei aber auch eine intellektuelle Herausforderung. «Die Analyse von Risiken, die Entwicklung neuer Versicherungsprodukte und die Anpassung an dynamische Marktbedingungen erfordern oft komplexe Denkprozesse. Die Versicherungen haben sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt, technologische Fortschritte wie KI und Big Data haben zu Innovationen geführt, und das Kundenverhalten und die Erwartungen haben sich verändert. Es gilt, neue Bedürfnisse zu erkennen und sie zu integrieren. Auch deshalb, weil traditionelle Versicherer heute durch neue Online-Unternehmen, sogenannte Insurtech- und Finanzdienstleistungsunternehmen, herausgefordert werden. Wer im Wettbewerbsumfeld erfolgreich sein will, muss sich anpassen, innovative Ansätze entwickeln und Challenges annehmen und gewinnen. Wie im Sport. (brs/mg)



Mehr zum Beruf: www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

«Es ist die Vielfalt, die mir liegt»



Dass sie Kauffrau werden wollte, das wusste Nadja Margrit Huwiler schon seit der 1. Klasse. Dass sie ihre Grundbildung dann in einer Bank machte, das war eher Zufall. «Ich habe immer gesagt, dass ich überhaupt keine Bankerin sei und nicht in eine Bank passe», lacht sie. Aber diese Einstellung hat sie mittlerweile abgelegt. «Ich bin eine genaue Person, liebe Komplexität und vernetztes Denken. Ich passe in eine Bank.»

Für die Kreditabwicklung sorgen und Lernende begleiten

Nach Abschluss der Lehre war Nadja Margrit Huwiler erst bei der Luzerner Kantonalbank und später bei der Raiffeisenbank Pilatus tätig. Als Assistentin sorgte sie für die reibungslose Kreditabwicklung – vom Antrag, über das Ausstellen der Verträge bis zur Auszahlung des Kredites an die Privat- oder Firmenkunden. Sie wirkte als Projektleiterin bei der Digitalisierung von Kreditakten mit, betreute Firmenkunden und war zeitweilig als Berufsbildnerin Drehscheibe zwischen den Lernenden, der Berufsfachschule und dem CYP (Challenge Your Potential) für den Branchenunterricht.

Vertriebssupport, Infrastruktur, Sicherheit und Green Team

Mittlerweile ist Nadja Margrit Huwiler Leiterin Vertriebssupport. Sie teilt sich die Aufgabe mit einer Kollegin. «Wir sind beide zum ersten Mal in einer fachlichen und per-

sonellen Führungsfunktion tätig. Die Co-Leitung ist eine Form, die wir wärmstens weiterempfehlen.»

Zu ihrem Aufgabenbereich gehört einerseits der Support der Kundenberaterinnen und Kundenberater an der Front. Sie unterstützt vor allem dann, wenn es um Firmenkunden geht – Eröffnungen, Kreditgesuche oder die Überwachung der Bilanz-einreichung. Zu ihrem Aufgabenbereich gehört auch das Cash-Management, d.h. sie betreut die Bancomaten und bestellt Bargeld. Und weil sie Abwechslung nicht nur im Alltag, sondern auch im Beruf liebt, wohl deshalb hat sie intern weitere Funktionen übernommen. Als Verantwortliche für die Infrastruktur der Geschäftsräumlichkeiten habe sie zwischenzeitlich schon sehr viel gelernt über verschiedene technische Anlagen, Rohrbrüche und Klimageräte, betont sie, und als Sicherheitsbeauftragte sei sie zuständig für die Alarmanlagen und bei einem möglichen Vorfall Koordinatorin zwischen Polizei und Bank.

Und nicht zuletzt sorgt sie im Rahmen des Green-Teams für korrekte nachhaltige Entsorgung. «Es ist genau diese Abwechslung, die Vielfalt meiner Einsatzgebiete, die meine tägliche Arbeit so interessant und abwechslungsreich macht. Das Wichtigste und Herausforderndste dabei ist die Priorisierung; die Informationsflut kanalisieren und den Überblick behalten.»

NADJA MARGRIT HUWILER, Leiterin Vertriebssupport: Raiffeisenbank Pilatus, Kriens

- 19** Kauffrau EFZ, Bank: Luzerner Kantonalbank AG, Sursee
- 19** Assistentin Wohnbau: Luzerner Kantonalbank AG, Luzern
- 22** Zert. Sachbearbeiterin Sozialversicherungen edupool.ch: IWB Luzern
- 24** Verschiedene Aufgaben als Assistentin Kredit und Firmenkunden, Sachbearbeiterin, Projektleiterin Digitalisierung Kreditakten, Berufsbildnerin, Verantwortliche Infrastruktur und Sicherheit sowie Leiterin des Green-Team: Raiffeisenbanken in Littau, Malters und Kriens (Pilatus)
- 33** Start Studium Dipl. Betriebswirtschaftlerin HF Banking + Finance: KV Luzern Berufsakademie, Luzern
- 35** Leiterin Vertriebssupport: Raiffeisenbank, Kriens

■ Ausbildung ■ Arbeit

Das gesamtheitliche Verständnis für den Finanzsektor entwickeln

Als Nadja Margrit Huwiler sich parallel zu ihrer Tätigkeit mit ihrer beruflichen Weiterentwicklung auseinandersetzte, da fragte sie sich, ob sie die Berufsmaturität nachholen und ein FH-Studium in Angriff nehmen oder den HF-Studiengang Banking & Finance angehen wollte. Sie bestand zwar die Aufnahmeprüfung in die BM-Klasse, entschied sich dann aber für die höhere Fachschule. «Der Mix von Berufstätigkeit und Weiterbildung ist sehr spannend. Es gibt Themen, die ich zuvor im Alltag zwar zur Kenntnis genommen habe, aber erst jetzt mit dem nötigen theoretischen Hintergrund konkret verstehe. Ich habe ein gesamtheitliches Verständnis für den Finanzsektor und kann zum Beispiel wichtige Kennzahlen berechnen. Früher habe ich einfach gemacht, heute verstehe ich den Hintergrund und die Grundsätze einer Methodik.» Wie es beruflich weitergehen wird, das weiss Nadja Margrit Huwiler noch nicht konkret. «Erst will ich mal den Studiengang abschliessen und den Vertriebssupport gemeinsam mit meiner Arbeitskollegin weiter ausbauen. Und nach Abschluss der Ausbildung und als Ausgleich zum Job wieder mehr Zeit haben für meine anderen Leidenschaften: zum Beispiel Ausschau halten nach Vintage-Objekten für meine Wohnung.» (brs/mg)

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

Vorsorge ist ein komplexes Thema



«Als Schnittstelle zu den Kundinnen und Kunden bin ich die Visitenkarte des Unternehmens», betont Laura Marti. «Ich bin in meiner Tätigkeit vor allem für die Zufriedenheit der Kundschaft zuständig, muss mich dabei aber immer im Rahmen der Möglichkeiten bewegen. Das verlangt Fingerspitzengefühl, eine gute Kundenbeziehung und Vernetzung innerhalb des Unternehmens.» Bereits während ihrer Lehre hat Laura Marti realisiert, dass sie gern mit Menschen zusammenarbeitet und ihr eine Drehscheibenfunktion gefällt.

Von der Sachbearbeiterin zur Account-Managerin

«Dass ich in der Versicherungsbranche gelandet bin, das war Zufall», erklärt sie. Nach einem Sprachaufenthalt in Italien hatte sie bei der Sanitas eine Arbeitsstelle gefunden. «Wie bei allen Neueinstiegen schienen auch hier die fachlichen Anforderungen am Anfang hoch. Durch die gute Begleitung und die tägliche Auseinandersetzung mit dem Thema war sie aber rasch eingearbeitet und fand Freude am Thema. Sie bearbeitete Kundenanliegen, beantwortete Anfragen zu Deckungen, trug Adressänderungen nach, beriet rund um Produkte und verarbeitete Versicherungsanträge und Mutationen. Als Teamleiterin oblag ihr später die Organisation der Abteilung und als Leiterin Aussen dienst koordinierte sie die Account Manager der Region Mitte. Sie führte das Team, plante

die Vertriebsaktivitäten, unterstützte beim Aufbau neuer Vertriebsmodelle und betreute als Account Managerin ein eigenes Gebiet.

Fachwissen angeeignet im Lehrgang Versicherungsvertreter/in VBV

Weil ihr ganzheitliche Betrachtung wichtig ist und sie sich versicherungstechnisch breiter aufstellen wollte, wechselte sie nach sechs Jahren zur Mobiliar, wo sie sich im Rahmen eines zweijährigen Einführungsprogramms das nötige Fachwissen und die wichtigen Kompetenzen aneignete. Teil dieses Programms war auch die Ausbildung zur Versicherungsvertreterin VBV. «Hier konnte ich mein Verständnis für die einzelnen Fachthemen wie Sachversicherung oder Haftpflicht entwickeln und Zusammenhänge besser verstehen lernen. Besonders wichtig war mir der Teil Vorsorge, ein sehr bedeutendes und komplexes Thema.»

Kundenbedürfnisse

Heute ist Laura Marti, die inzwischen auch ihr berufsbegleitendes Studium als Betriebsökonomin abgeschlossen hat, als Versicherungs- und Vorsorgeberaterin tätig. «Ich berate Privat- und Firmenkunden. Meine Aufgabe besteht darin, deren Anliegen zu ergründen und zu bearbeiten. Beispielsweise melden sich Kundinnen und Kunden, weil sie Familienzuwachs erwarten. Ich prüfe mit ihnen die bestehenden Versicherungen und mögliche Anpassungen, weil sie z.B.

LAURA MARTI, Versicherungs- und Vorsorgeberaterin: die Mobiliar, Generalagentur Bern-Ost, Ostermundigen

- | | |
|----|---|
| 20 | Kauffrau EFZ, Branche: Dienstleistung und Administration, und anschliessend Mitarbeiterin Administration und Direktionssekretariat: Institut für Geistiges Eigentum, Bern |
| 22 | Sekretärin: Advokaturbüro, Bern |
| 23 | Kaufmännische Berufsmaturität: AKAD |
| 23 | Sachbearbeiterin und später Gruppenleiterin Versicherungsabwicklung und Kundenberatung resp. Leiterin Aussen dienst Region Mitte: Sanitas Krankenversicherung: |
| 29 | Versicherungs- und Vorsorgeberaterin: die Mobiliar, Bern |
| 30 | Verbandszertifikat «Versicherungsvermittlerin VBV» |
| 30 | Bachelor of Science in Betriebsökonomie FH: Fernfachhochschule Bern |

■ Ausbildung ■ Arbeit

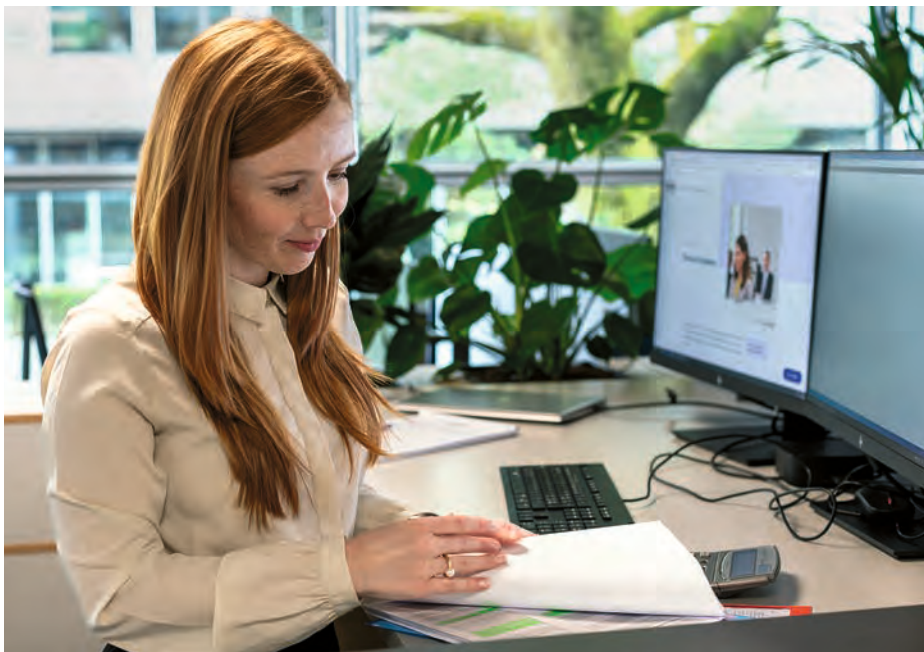
neuen Hausrat gekauft haben oder sich als Familie mit Kleinkindern in einer neuen Lebensphase befinden. Gemeinsam klären wir, ob die Familie auch vorsorgetechnisch gut abgesichert ist, falls einem Elternteil etwas zustossen sollte. Meine Beratung geht aber darüber hinaus. Ich weise zum Beispiel auch auf die Bedeutung von Ehe- und Erbverträgen hin und mache auf mögliche Prämienverbilligungen bei den Krankenkassen aufmerksam. Mit den Firmenkunden plane ich regelmässige Treffen zum Austausch und Update über Neuerungen im Unternehmen. Ich zeige den Verantwortlichen (neue) Risiken auf und suche gemeinsam mit unseren internen Spezialistinnen und Spezialisten nach Möglichkeiten, diese vernünftig abzusichern.»

Lösungen erarbeiten

Laura Marti gefällt, dass sie für jede Situation die massgeschneiderte Lösung erarbeiten kann. Sich in die Tätigkeit der Firmenkunden eindenken und dies richtig zu verstehen, Risiken analysieren, passende Versicherungen ausarbeiten und diese anschliessend überzeugend präsentieren – genau das macht ihr Freude. «Das Schönste an meinem Beruf ist aber, dass ich mit vielen Menschen in Kontakt bin und sie ein Stück begleiten darf. Das gibt mir Einblick in Lebensgeschichten, stellt Herausforderungen und beschert Glücksmomente. (brs/mg)

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

«Die HF als 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 einmal 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 in der Deutschschweiz angeboten. Ich nutzte die Chance und war dann während acht Jahren als Underwriter bei der Allianz Suisse tätig. Mein Aufgabengebiet war vielfältig. Ich hatte Kontakte mit internen Abteilungen, mit dem Aussendienst, mit Generalagenturen und mit Kunden. Ich unterstützte die Mitarbeitenden der Generalagenturen beim Erstellen von Offerten oder bei speziellen Kundenanfragen. Wir überprüften unterzeichnete

Versicherungsanträge auf Vollständigkeit, führten Risikoanalysen durch und bestimmten die Annahmebedingungen. Gelegentlich habe ich auch mit der Schadenabteilung zusammengearbeitet, wenn es um Unklarheiten zum Vertragsinhalt oder um die Verletzung einer Anzeigepflicht ging.

Von der Versicherungsfachfrau zur Versicherungswirtschaftlerin HF

Weil mir das Versicherungswesen gefällt, wollte ich mich ins Fachgebiet vertiefen. Während 1½ Jahren besuchte ich berufsbegleitend 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.

Alles unter einen Hut gebracht

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

TIZIANA SCHNEIDER, Senior Underwriter Kranken/Unfall, Visana Services AG, Bern

- | | |
|----|---|
| 19 | Kauffrau EFZ (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 | Versicherungsfachfrau mit eidg. Fachausweis: Wirtschafts- und Kaderschule WKS, Bern |
| 25 | Technischer Verkaufssupport und Underwriter Fachabteilung Underwriting Kranken / Unfall: Allianz Suisse, Bern |
| 25 | Dipl. Versicherungswirtschaftlerin HF: AKAD, Bern |
| 28 | Senior Underwriter Kranken/Unfall: Visana Services AG, Bern |

■ Ausbildung ■ Arbeit

nachvollziehen können. 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.»

Highlights und Herausforderungen

Mittlerweile arbeite ich als Senior Underwriter bei Visana. Mir gefällt die Vielseitigkeit meiner Tätigkeit noch immer. Ich kann selbstständig arbeiten und 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.

Durch den Versichererwechsel hat sich mein Aufgabengebiet nochmals etwas verändert und erweitert. Nebst den bisherigen Tätigkeiten als Underwriter kann ich mich im Produktmanagement einbringen und bei der Gestaltung von Prozessen mithelfen. Diese zusätzliche Erweiterung von meinen Tätigkeiten hat mich gereizt und zum Jobwechsel bewegt. Dank meiner Ausbildung darf ich nun einen sehr vielfältigen Arbeitsalltag erleben. (brs/mg)



Mehr zum Beruf: www.berufsberatung.ch/weiterbildungsberufe

Weiterbildungen

(in alphabetischer Reihenfolge)

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

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

BANKWIRTSCHAFTER/IN HF

Dieser Studiengang wird nicht mehr durchgeführt. s. Betriebswirtschaftler/in HF, Vertiefung Banking & Finance

BETRIEBSWIRTSCHAFTER/IN HF

Betriebswirtschaftler und Betriebswirtschaftlerinnen HF sind an der Entwicklung und Anwendung von Management- und Funktionsmodellen verschiedener Industrie-, Handels-, Verwaltungsfirmen sowie öffentlicher oder privater Unternehmen beteiligt. Sie organisieren, planen und koordinieren die Tätigkeiten der verschiedenen Bereiche, berechnen die Kosten, rationalisieren die Produktion und den Verkauf von Waren und Dienstleistungen. Dabei arbeiten sie mit den Verantwortlichen der verschiedenen Abteilungen zusammen und setzen die Ziele der Unternehmensleitung um.

BETRIEBSWIRTSCHAFTER/IN HF BANKING & FINANCE

Betriebswirtschaftlerinnen und Betriebswirtschaftler mit Vertiefung Banking & Finance können Fach- und Führungsverantwortung übernehmen. Sie sind in der Lage, private und gewerbliche Kundinnen und Kunden in den Bereichen Vermögen, Vorsorge und Immobilien (-finanzierung) ganzheitlich und zielorientiert zu beraten. Sie führen Finanzberatungen durch, können Kundenbedürfnisse erheben und in Zusammenarbeit mit Fachpersonen optimale Lösungen präsentieren.

➔ **Porträt von Nadja Margrit Huwiler** auf Seite 42

EXPERTE/EXPERTIN FÜR BERUFLICHE VORSORGE HFP

Experten und Expertinnen für berufliche Vorsorge berechnen die Beiträge der Versicherten und die Leistungen einer beruflichen Vorsorgeeinrichtung. Sie entwickeln ausserdem Management-Tools für diese Einrichtungen und geben Empfehlungen zur sozialen Sicherheit ab. Die Berufsleute stellen sicher, dass das Gesetz zur beruflichen Vorsorge (BVG) jederzeit eingehalten wird.

EXPERTE/EXPERTIN IN FINANZMARKT- OPERATIONEN HFP

Experten und Expertinnen in Finanzmarktoperationen sind Spezialisten für den Handel von Finanzinstrumenten, das heisst zum Beispiel für den Kauf und Verkauf von Aktien oder Anleihen. Sie arbeiten in Finanzinstituten in den Bereichen Handel, Verwaltung von Finanzinstrumenten sowie Investmentmanagement. Die Fachleute nehmen im Backoffice, der Informatik und im Bereich Audit eine kontrollierende und unterstützende Funktion ein.

➔ **Porträt von Marcel Wuhrmann** auf Seite 40

FINANZ- UND ANLAGEEXPERTE/ -EXPERTIN HFP

Finanz- und Anlageexpertinnen und -experten erbringen Dienstleistungen in der Vermögensverwaltung für Privatkunden. Ihr Tätigkeitsspektrum reicht von Finanzverwaltung über Anlageberatung bis hin zu Risikomanagement und Vermögensplanung.

➔ **Porträt von Ariella Schärer und Benjamin Klingenstein** auf Seiten 35 und 39

FINANZANALYTIKER/IN / VERMÖGENS- VERWALTER/IN HFP

Finanzanalytiker/innen und Vermögensverwalter/innen sind in der Analyse, Bewertung und Verwaltung von finanziellen Vermögenswerten, wie z. B. Währungen, Aktien, Anleihen und Finanzimmobilien sowie der Beratung im Zusammenhang mit diesen Werten tätig.

FINANZBERATER/IN IAF

Finanzberaterinnen und Finanzberater IAF haben die Kompetenz, Privatpersonen in persönlichen und finanziellen Verhältnissen geringer bis mittlerer Komplexität zu beraten zu Themen wie Vermögensbildung und -anlage, Vorsorge, Versicherungen und Immobilien. Der Abschluss ist gleichzeitig die erste von zwei Stufen zum Abschluss als Finanzplaner/in mit eidg. Fachausweis.

FINANZPLANER/IN BP

Finanzberaterinnen und Finanzberater analysieren das gesamte Vermögen von Privatpersonen oder kleinen Unternehmen. Das beinhaltet z. B. Immobilien, Vorsorgegelder, Finanzguthaben, Versicherungen und Hypotheken. Dank dieses Gesamtüberblickes können die Berufsleute die Finanzen ihrer Kundschaft optimal verwalten. Sie geben ihnen auch Empfehlungen zu Investitionen und Anlagen bei Banken und Versicherungen ab.

➔ **Porträt von Valon Xhemajlaj** auf Seite 38

KMU-FINANZEXPERTE/-EXPERTIN HFP

KMU-Finanzexperten und -expertinnen beraten kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) in finanziellen sowie unternehmerischen Fragen. Sie begleiten sie bei der Nachfolgeregelung und entwickeln die Unternehmensstrategie.

KRANKENVERSICHERUNGS- EXPERTE/-EXPERTIN HFP

Krankenversicherungs-Experten/-Expertinnen verfügen über vertieftes Fachwissen im Krankenversicherungswesen. Sie verhandeln mit unterschiedlichen Leistungserbringern und entwickeln bzw. vermarkten neue Modelle.

KRANKENVERSICHERUNGS- FACHMANN/-FRAU BP

Krankenversicherungs-Fachleute verfügen über umfassende Kenntnisse im Bereich der sozialen Krankenversicherung. Sie sind für die kaufmännische Abwicklung von Leistungsabrechnungen und Verwaltungsaufgaben in Krankenversicherungsunternehmen verantwortlich und beraten Versicherte.

➔ **Porträt von Teodora Radonjic** auf Seite 37

KRANKENVERSICHERUNGSFACHPERSON BP

Neue geplante Berufsbezeichnung für bisherige Prüfung Krankenversicherungsfachmann/-Fachfrau BP

PENSIONSKASSENLEITER/IN HFP

Pensionskassenleitende sind für die operativen Geschäfte innerhalb der Pensionskasse verantwortlich. Sie verwalten und kaufen Liegenschaften, führen ein Team und überprüfen Schuldnerinnen und Schuldner sowie Objekte zwecks Anlage von Hypotheken.

SACHBEARBEITER/IN SOZIAL- VERSICHERUNG

Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter Sozialversicherung edupool.ch verfügen über vertiefte Kenntnisse in allen Bereichen des Sozialversicherungswesens. Sie sind tätig bei Sozialversicherungen, bei sozialen Diensten oder in Unternehmen, zum Beispiel im Bereich Human Resources.

➔ **Porträt von Silvia Häni und Nadja Margrit Huwiler** auf Seite 33 und 42

SOZIALVERSICHERUNGS-EXPERTE/ -EXPERTIN HFP

Sozialversicherungs-Experten und -Expertinnen sind Führungskräfte in Sozialversicherungen. Sie prüfen die Leistungen für Anspruchspersonen und stellen diesbezüglich Recherchen bei unterschiedlichen Institutionen an.

SOZIALVERSICHERUNGS-FACHMANN/-FRAU BP

Sozialversicherungs-Fachleute helfen bei Fragen zur Sozialversicherung. Die Berufsleute informieren Versicherte und Arbeitgeber über ihre Rechten und Pflichten in Bezug auf die Sozialversicherung. Sie spezialisieren sich auf einen Bereich, etwa Invaliden-, Unfall- oder Krankenversicherung.

➔ [Porträt von Silvia Häni auf Seite 33](#)

TECHNIKER/IN IN FINANZMARKT-OPERATIONEN BP

Technikerinnen und Techniker in Finanzmarktoperationen erbringen Dienstleistungen im Bereich des operativen Supports für das Management, den Handel, die Verwahrung und die Verwaltung von Finanzinstrumenten.

➔ [Porträt von Marcel Wuhrmann auf Seite 40](#)

VERMÖGENSBERATER/IN BP

Vermögensberaterinnen und Vermögensberater arbeiten in der Vermögensverwaltung und Anlageberatung. Sie überwachen die Entwicklung des Portfolios ihrer Kundinnen und Kunden und beraten diese bei Investimententscheidungen.

➔ [Porträt von Benjamin Klingenstein auf Seite 35](#)

VERSICHERUNGSFACHMANN/-FRAU BP

Versicherungsfachleute gestalten Abläufe und Versicherungsprozesse in Unternehmen. Sie übernehmen anspruchsvolle Beratungsaufgaben. Sie sind in den Bereichen Schaden- und Leistungsfallbearbeitung, Underwriting inkl. Produktmanagement, Vertrieb und Support oder Broking tätig.

➔ [Porträts von Neno Halic, Nathalie Bossi und Tiziana Schneider auf den Seiten 36, 41 und 44](#)

VERSICHERUNGSVERMITTLER/IN VBV

Versicherungsvermittlerinnen und Versicherungsvermittler VBV sind Fachpersonen für Versicherungs- und Vorsorgefragen. Sie beraten und betreuen Privat- und Unternehmenskunden, bieten den Kundinnen und Kunden Verträge von Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzprodukten an und schliessen diese ab. Sie informieren transparent über die wichtigsten Eigenschaften der Produkte sowie über Prämien und Gebühren.

➔ [Porträt von Laura Marti auf Seite 43](#)

VERSICHERUNGSWIRTSCHAFTER/IN HF

Versicherungswirtschaftler und Versicherungswirtschaftlerinnen leiten und koordinieren die Aktivitäten in Versicherungsgesellschaften. Sie

sind für einen geografischen Bezirk zuständig und werben dort für die Produkte ihres Unternehmens, z. B. für Versicherungspolice, Vorsorgefonds oder Rechtsschutzversicherungen. Die Berufsleute schulen und begleiten zudem Mitarbeitende und betreuen als Führungspersonen komplexe Versicherungsfälle für ihre Privat- und Geschäftskunden.

➔ [Porträts von Stéphanie Peter, Nathalie Bossi und Tiziana Schneider auf den Seiten 34, 41 und 44](#)

YOUNG INSURANCE PROFESSIONAL VBV

Young Insurance Professionals VBV sind in verschiedenen Bereichen eines Unternehmens tätig. Im Verkaufssupport unterstützen sie die Kundenberatenden und die Verkaufsleitung, im Schaden- und Leistungsmanagement behandeln sie Schadenfälle, im Underwriting unterstützen sie die Generalagenturen und Regionalsitze bei der Selektion und der Annahme von Risiken sowie bei der Offertstellung von Spezialrisiken und der Qualitätssicherung. In der Produktentwicklung arbeiten sie an der Konzeption und der Realisierung von neuen Produkten, und in Stabsfunktionen unterstützen sie Vorgesetzte bei konzeptionellen Arbeiten, Projekten und Präsentationen sowie bei der Vorbereitung von Entscheidungsgrundlagen.

➔ [Porträts von Stéphanie Peter und Neno Halic auf den Seiten 34 und 36](#)

Berufsfunktionen und Spezialisierungen

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

ABKLÄRER/IN IV

Abklärerinnen und Abklärer klären spezifische IV-Leistungsansprüche bei den Kundinnen und Kunden ab. Sie nehmen bei Bedarf mit zusätzlich involvierten Stellen ergänzende Abklärungen vor, halten in schriftlichen Berichten die Ergebnisse nachvollziehbar und unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen fest und erstellen die entsprechenden Verfügungen.

AKTUAR/IN SAV

Versicherungs- und Finanzrisiken bilden das Kerngeschäft von Aktuarinnen und Aktuaren. Sie machen ungewisse Risiken wie Schadenhäufigkeiten, Schadenaufwände, Zinsen, Aktien- und Obligationenrenditen usw. sowie die damit verbundenen Risiken kalkulierbar.

BROKER

Broker wickeln im Auftrag von Kundinnen und Kunden Finanz- oder Versicherungsgeschäfte ab. Im Finanzbereich führen sie Finanzgeschäfte durch, indem sie beispielsweise Aktien oder andere Wertpapiere kaufen oder verkaufen. Versicherungsbroker sind unabhängige und ungebundene Beraterinnen und Berater, welche die Angebote verschiedener Versicherungen kennen und ihre Kundschaft bei der Suche nach optimalen Lösungen begleiten.

BUSINESS ANALYST

Business Analysts untersuchen Prozesse in einem Unternehmen sowie äussere Einflussfaktoren, die für dessen wirtschaftliches Vorankommen wichtig sind. Darauf aufbauend entwickeln sie die besten geschäftlichen Lösungen. Sie verfolgen die Zielsetzung, die Wettbewerbsfähigkeit zu optimieren, die Qualität zu steigern und die Ressourcen Personal, Kapital, Produkt und Marktposition effizient zu nutzen.

CASE MANAGER/IN

Case Managerinnen und Manager (auch Care Manager/innen genannt) arbeiten in Institutionen oder ambulanten Versorgungseinrichtungen im Sozial-, Gesundheitsbereich, bei Krankenkassen oder Sozialversicherungen. Bei komplexen Fällen optimieren sie in Kooperation mit den Betroffenen die Qualität und Effizienz der Betreuung, Behandlung und/oder Pflege im Hinblick auf das zu erreichende Ziel. Sie regeln die Kooperation zwischen den Akteuren im Versorgungssystem.

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.

FACHANWALT/-ANWÄLTIN SAV HAFT-PFLICHT- UND VERSICHERUNGSRECHT

Fachanwältinnen und Fachanwälte SAV für Haftpflicht- und Versicherungsrecht zeichnen sich aus durch vertiefte Kenntnisse und Erfahrung in allen haftpflicht- und versicherungsrechtlichen Fragen. Sie kennen sich in allen Rechtsgebieten aus, die zu Schadenersatzforderungen führen können. Dabei sind über das Haftpflichtrecht hinaus auch Kenntnisse des Sozialversicherungs- und Privatversicherungsrechts unverzichtbar.

FINANZANALYST/IN INVESTMENT BANKING

Finanzanalystinnen und Finanzanalysten Investment Banking beschäftigen sich in erster Linie mit Unternehmensbeteiligungen, Übernahmen, Börsengängen und dem Börsenhandel. Sie werten systematisch Informationen aus über einzelne Branchen und Unternehmen sowie über Wertschriften, Politik, Volkswirtschaft und den Finanzmarkt. Wenn sie Unternehmen beurteilen, verfügen sie in der Regel über spezielle Branchenkenntnisse.

GENERALAGENT/IN

Generalagentinnen und Generalagenten sind gemeinsam mit ihrem Team verantwortlich für die Organisation und Leitung einer Versicherungsfiliale, d. h. einer Region/Agentur. Sie koordinieren Geschäftsprozesse und vertreten die Versicherung gegen aussen. Sie beraten, betreuen und akquirieren Kundschaft, pflegen und fördern den Kontakt zu den Versicherungsvermittlern und bieten den Versicherten möglichst gute individuelle Versicherungsmodelle an. Generalagentinnen und Generalagenten sind bestrebt, mit der Agentur gute Verkaufszahlen zu erreichen. Ihre Ziele richten sie dabei nach den strategischen und unternehmerischen Zielen der Arbeitgeberschaft.

KUNDENBERATER/IN BANK / PRIVATKUNDEN

Kundenberaterinnen und Kundenberater Privatkunden betreuen und beraten die Privatkundinnen und -kunden der Bank im persönlichen Beratungsgespräch, telefonisch, schriftlich oder online. Sie erkennen die Bedürfnisse der Kundschaft und beraten diese im Anlagegeschäft, aber auch in Hypotheken- und Vorsorgethemen.

KUNDENBERATER/IN BANK / GESCHÄFTSKUNDEN

Kundenberaterinnen und Kundenberater Geschäftskunden betreuen ein Portfolio von Geschäftskunden. Sie tragen die Verantwortung für Aufbau, Pflege und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen zu kleinen und mittleren Unternehmen und sind darauf spezialisiert, KMUs professionell bei ihren Herausforderungen in Finanzierungs- und Anlagefragen zu unterstützen. Sie erkennen und verstehen die Kundenbedürfnisse und bieten aufgrund einer Analyse markt- und kundengerechte Unternehmenslösungen an.

MITARBEITER/IN NOTRUFZENTRALE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Notrufzentrale kümmern sich im Service Center von Reise- oder Autoversicherungen und Mobilitätsclubs um die Notfälle von Kundschaft resp. Reisenden.

PORTFOLIOMANAGER/IN

Portfoliomanagerinnen und Portfoliomanager stellen aufgrund bestimmter Kriterien Anlagepakete zusammen oder verwalten den gesamten Anlagenbestand von Kundschaft, Unternehmen und Institutionen. Sie suchen für die Kundschaft neue Anlagemöglichkeiten und -kombinationen und berücksichtigen dabei Kundenwünsche, Anlageziele und Risikobereitschaft.

REGRESS-SPEZIALIST/IN

Regress-Spezialistinnen und Regress-Spezialisten beurteilen komplexe Fragen des Haftpflichtrechts. Sie verhandeln mit Haftpflichtversicherungsgesellschaften hinsichtlich der adäquaten Schaden-Ersatzpflicht

sowie mit anderen Versicherungsgesellschaften, Haftpflichtigen und deren Rechtsvertretern.

RELATIONSHIP-MANAGER/IN PRIVATE BANKING

Relationship Manager beraten und betreuen im Private Banking anspruchsvolle private oder institutionelle Anlagekundschaft aus dem In- oder Ausland mit einem definierten Mindestvermögen. Sie erfassen die Risiko- und Ertragsoptionen der Kunden und Kundinnen und erarbeiten daraus Finanzkonzepte und Anlagevorschläge. Regelmässig kontaktieren sie die Kundinnen und Kunden und festigen bestehende Kundenbeziehungen. Sie repräsentieren die Bank auch an Kundenanlässen oder anderen Veranstaltungen.

RISIKOMANAGER/IN

Risikomanagerinnen und Risikomanager erfassen, analysieren und steuern die Möglichkeit von Schäden oder Verlusten mithilfe systematischer Verfahren. Im Finanzbereich beispielsweise schätzen sie die Risiken bei der Kreditvergabe, bei Anlagegeschäften oder bei Versicherungsfragen ein. Dafür setzen sie 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.



SCHADENINSPEKTOR/IN

Schadeninspektorinnen und Schadeninspektoren bearbeiten komplexe Schadenfälle. Sie klären Sachverhalte sowie Ursachen und bestimmen den Deckungsumfang von Schäden. Sie verhandeln mit Anspruchsstellenden, Anwältinnen und Anwälten sowie mit anderen Versicherungsgesellschaften. Sie verfügen über spezifisches Fachwissen (z. B. bei Fahrzeugversicherung vertiefte Kenntnisse über Fahrzeuge). Sie nehmen Abklärungen vor Ort vor und finden im Kontakt mit den Geschädigten die richtigen Worte. Zum Aufgabenbereich gehören auch das Schreiben von Berichten und das Einleiten der für die Erledigung des Schadensfalls nötigen Schritte.

SCHADENJURIST/IN (KRANKEN-VERSICHERUNG)

Schadenjuristen und -juristen sind spezialisiert auf Fragen der Sozialversicherung. Sie beurteilen komplexe Schadenfälle juristisch, teilweise in Zusammenarbeit mit Versicherungsärzten und -ärztinnen. Sie erstellen Rechtsschriften und Verfügungen, haben Kontakt und anderen Versicherungsträgern sowie zu Anwältinnen und Anwälten.

SCHADENJURIST/IN (PRIVAT-VERSICHERUNG)

Schadenjuristinnen und -juristen bei der Privatversicherung bearbeiten komplexe Schadenfälle. Sie unterstützen die Mitarbeitenden bei juristischen Fragen, führen Verhandlungen mit Anwälten, Gerichten, Expertinnen oder mit der Polizei und anderen Versicherungsgesellschaften. Sie beraten die Innen- und Aussendienstmitarbeitenden bei versicherungsrechtlichen Fragen und wirken bei der Entwicklung neuer Versicherungsprodukte mit.

UNDERWRITER/IN

Mit ihrem vertieften Fachwissen erarbeiten und prüfen Underwriterinnen und Underwriter Versicherungslösungen und beurteilen Risiken. Sie sind verantwortlich für die fachtechnische Risikoprüfung, kalkulieren Prämien und beurteilen die Risiken in allen Versicherungsbereichen. Dank ihrer Arbeit können die Versicherungen Lösungen anbieten, welche die Bedürfnisse aller Parteien decken.

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

VERSICHERUNGSASSISTENT/IN

s. Young Insurance Professional YIP

VERSICHERUNGSBERATER/IN AUSSENDIENST

Zum Aufgabenbereich von Versicherungsberaterinnen und -beratern im Aussendienst gehört die persönliche Beratung von Kundinnen und Kunden einer Versicherung. Sie sorgen für die Pflege und den Ausbau von Kundenbeziehungen, ermitteln und vermitteln die gewünschten Versicherungsprodukte und engagieren sich so für die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden.

VERSICHERUNGSGURIST/IN

Versicherungsjuristinnen und -juristen beantworten Rechts- und Steuerfragen bei Abschluss oder laufender Verwaltung von Versicherungsprodukten, Leistungserbringen und Inkasso. Sie führen Gerichtsprozesse, arbeiten in Projekten mit und verfolgen die relevante Rechtsentwicklung. Sie redigieren und prüfen Dokumente mit rechtlichen Inhalten und führen interne Schulungen durch.

VERSICHERUNGSMAKLER/IN S. BROKER/IN**VERSICHERUNGSMATHEMATIKER/IN**

Versicherungsmathematikerinnen und -mathematiker entwickeln Berechnungsmodelle zur Analyse von Kundensegmenten und der Rentabilität von Versicherungsprodukten. Sie erarbeiten Entscheidungsgrundlagen zur Prämien- und Produktgestaltung sowie zur Markt- und Kundenbearbeitung. Sie erstellen Risikostudien und sind zuständig für statistische Aufgaben.

VERTRAUENSARZT/-ÄRZTIN

Vertrauensärztinnen und Vertrauensärzte sind von Versicherungen angestellt oder arbeiten im Auftrag von Versicherungen. Sie beraten diese in Fachfragen wie Wirksamkeit, Zweckmässigkeit und Wirtschaftlichkeit medizinischer Leistungen sowie Tarifierungen und Leistungspflicht. Anhand von Informationen der Leistungserbringer und eigener Abklärungen bereiten sie die Entscheidungen der Versicherung betr. Kostenübernahme für Behandlungen oder Renten vor.

ZERTIFIZIERTE/R KUNDENBERATER/IN BANK

Zertifizierte Kundenberaterinnen und Kundenberater sind erste Ansprech-, Beratungs- und Vertrauensperson von Bankkundinnen und -kunden. Sie kennen sich aus im täglichen Beratungsgeschäft und haben je nach Spezialisierung und Zertifizierung vertieftes Know-how in speziellen Kundensegmenten: Firmen- und institutionelle Kunden, Individualkunden, Privatkunden oder Vermögensverwaltung.

Hochschulberufe

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

BETRIEBSÖKONOM/IN FH

Betriebsökonominnen und -ökonominnen FH (Bachelor of Science) übernehmen Führungsaufgaben auf Managementstufe. Sie sind im Rechnungswesen und Controlling, im Banking, Marketing, Verkauf, im HR-Bereich sowie in der Unternehmenskommunikation und -entwicklung tätig.

➔ [Porträt von Laura Marti auf Seite 43](#)

BETRIEBSÖKONOM/IN FH, BANKING AND FINANCE

Betriebsökonominnen und Betriebsökonom FH (Bachelor of Science) mit Vertiefung Banking and Finance verfügen über fundiertes Fachwissen im Bereich des Banken- und Kapitalmarktes. Im Vordergrund stehen die Themen Anlegen und Finanzieren. Sie sind aber auch in der Lage, das Risikoprofil von Finanzanlagen zu beurteilen sowie Investment- und Finanzierungsstrategien zu designen.

BETRIEBSÖKONOM/IN FH, RISK AND INSURANCE, BSC

Betriebsökonominnen und -ökonominnen FH (Bachelor of Science) mit Vertiefung Risk and Insurance übernehmen Führungsaufgaben auf Managementstufe in Versicherungen. Sie verfügen über fundiertes Fachwissen, kennen den Versicherungsmarkt und die Risikofragen und sind in der Lage, Wertschöpfungsprozesse in der Versicherungsbranche zu gestalten und Produktstrategien sowie Marketing- und Vertriebskonzepte zu erarbeiten.

WIRTSCHAFTSINFORMATIKER/IN FH

Wirtschaftsinformatikerinnen und Wirtschaftsinformatiker FH gestalten, entwickeln und analysieren Informationssysteme in öffentlichen oder privaten Unternehmen. Sie sind Informatik-Spezialisten und digitale Architektinnen und entwickeln innovative und leistungsfähige Konzepte und Tools. Sie verfügen über Kenntnisse in den Bereichen Wirtschaft, Politik und Unternehmensführung

➔ [Porträt von Stéphanie Peter auf Seite 34](#)

INFORMATIONSMEDIEN

Folgende Publikationen können in der Regel in den Berufsinformationszentren BIZ eingesehen und ausgeliehen oder beim SDBB-Vertrieb bestellt werden:
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

Überblick über Zugangs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten im Kaufmännischen

FACHZEITSCHRIFTEN

HZ Insurance

www.handelszeitung.ch/insurance

HZ Banking

www.handelszeitung.ch/banking

BILANZ – Das Schweizer Wirtschafts-magazin

www.handelszeitung.ch/bilanz

Handelszeitung – Wirtschaft im Klartext.

www.handelszeitung.ch

Finanz und Wirtschaft

www.fuw.ch

Zeitschrift HAVE (Zentrum für Haftpflicht-, Privat- und Sozialversicherung)

www.have.ch

infosantésuisse – Magazin der Schweizer Krankenversicherer

www.santesuisse.ch > Politik & Medien > Publikationen

Weitere Publikationen s. direkt bei den einzelnen Verbänden

WICHTIGE LINKS AUF EINEN BLICK

Verbände, Organisationen und Bildungsinstitutionen

SwissBanking – Schweizerische Bankiervereinigung

www.swissbanking.org

Skillaware

www.skillaware.ch

SwissBanking|Future

www.swissbanking-future.ch

CYP Challenge your potential

www.cyp.ch

Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich

www.iaf.ch

Institut für Finanzplanung IfFP

www.iffp.ch

Swiss Financial Analysts Association

www.sfaa.ch

Swiss Training Centre for Investment Professionals AZEK

www.azek.ch

Schweizerischer Bankpersonalverband

www.sbpv.ch

Arbeitgeberverband der Banken in der Schweiz

www.arbeitgeber-banken.ch

Zürcher Bankenverband (Stimme des Finanzplatzes)

www.zuercher-bankenverband.ch

Schweizerischer Versicherungsverband

www.svv.ch

Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft

www.vbv.ch

Schweizer Vereinigung der dipl. Versicherungsfachleute

www.asda.ch

Swiss Insurance Brokers Association SIBA

www.siba.ch

santésuisse – 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

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 Absolventinnen und Absolventen Fachhochschulen

www.fhschweiz.ch

IMPRESSUM

7. aktualisierte Auflage 2024

© 2024, SDBB, Bern. Alle Rechte vorbehalten.

Das SDBB ist eine Fachagentur der Kantone (EDK)

und wird vom Bund (SBFI) unterstützt.

ISBN 978-3-03753-262-1

Herausgeber

Schweizerisches Dienstleistungszentrum
Berufsbildung | Berufs-, Studien- und Laufbahn-
beratung SDBB, Bern, www.sdbb.ch

Projektleitung und Redaktion

René Tellenbach, SDBB

Fachredaktion

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

Fachlektorat

Eva Holzmann, Berufs-, Studien- und
Laufbahnberaterin

Texte

Brigitte Schneiter-von Bergen und Monika Göggel

Fotos

Dominique Meienberg, Zürich,
Dominic Büttner, Zürich

Gestaltungskonzept

Viviane Wälchli, Zürich

Umsetzung

Manuela Boss, Münsingen

Inserate

Gutenberg AG
Feldkircher Strasse 13
9494 Schaan
Tel. +41 44 521 69 00
www.gutenberg.li

Lithos, Druck

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



2024 | Banken und Versicherungen



2023 | Metall und Giesserei



2023 | Nahrung



2023 | Sicherheit



2023 | Medien und Information 2



2023 | Begleitung und Betreuung, Therapie



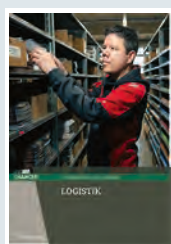
2023 | Fahrzeuge



2023 | Öffentliche Verwaltung und Rechtspflege



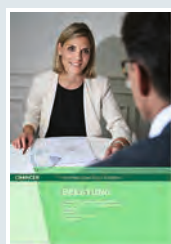
2023 | Bau



2023 | Logistik



2022 | Gesundheit: Pflege und Betreuung



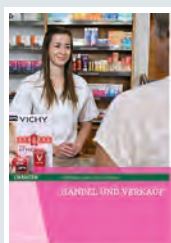
2022 | Beratung



2022 | Tourismus



2022 | Medien und Information 1



2022 | Handel und Verkauf



2022 | Natur



2022 | Chemie, Kunststoff, Papier



2022 | Bewegung und Sport, Wellness und Schönheit



2022 | Bühne



2022 | Holz und Innenausbau



2021 | Marketing und Kommunikation



2021 | Gesundheit: Medizinische Technik und Therapie



2021 | Energieversorgung und Elektroinstallation



2021 | Verkehr



2021 | Kunst und Design



2021 | Bildung und Unterricht



2020 | Management, Immobilien, Rechnungs- und Personalwesen



2020 | Maschinen- und Elektrotechnik



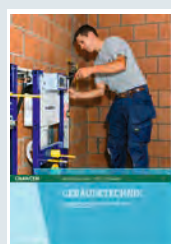
2020 | Informatik und Mediamatik (ICT)



2020 | Textilien, Mode und Bekleidung



2020 | Gastgewerbe, Hauswirtschaft/ Facility Management



2020 | Gebäude-technik

➔ 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		Laufbahn	Seite		Laufbahn	Seite
Berufliche Grundbildungen			Berufliche Funktionen und Spezialisierungen			Hochschulberufe		
BEM Bankeneinstieg für Mittelschulabsolventinnen und Mittelschulabsolventen		25	Abklärer/in		46	Betriebsökonom/in, FH	43	48
Entwickler/in digitales Business EFZ		25	Aktuar/in		46	Betriebsökonom/in, FH Risk and Insurance, BSc		48
Fachmann/-frau Kundendialog EFZ		25	Broker		46	Betriebsökonom/in FH, Banking and Finance	43	48
Informatiker/in EFZ		25	Business Analyst		46	Wirtschaftsinformatiker/in FH	34	48
Kauffrau/-mann EFZ		25	Case Manager/in		46			
Kaufmann/Z-frau EBA		25	Compliance Officer		46			
Mediamatiker/in EFZ		25	Fachanwalt/anwältin SAV Haftpflicht- und Versicherungsrecht		46			
PWA-Wirtschaftsprogramm für den Einstieg in die kaufmännische Praxis		25	Finanzanalyst/in Investment Banking		47			
Young Insurance Professional (YIP)		25	Generalagent/in		47			
Weiterbildungsberufe			Kundenberater/in Bank / Privatkunden		47			
Bankwirtschafter/in HF		45	Kundenberater/in Bank / Geschäftskunden		47			
Betriebswirtschafter/in HF		45	Mitarbeiter/in Notrufzentrale		47			
Betriebswirtschafter/in HF Banking & Finance	42	45	Portfoliomanager/in		47			
Experte/Expertin für berufliche Vorsorge HFP		45	Regress-Spezialist/in		47			
Experte/Expertin in Finanzmarktoperationen HFP	40	45	Relationship-Manager/in Private Banking		47			
Finanz- und Anlageexperte/-expertin HFP	35/39	45	Risikomanager/in		47			
Finanzanalytiker/in / Vermögensverwalter/in HFP		45	Schadeninspektor/in		48			
Finanzberater/in IAF		45	Schadenjurist/in (Krankenversicherung)		48			
Finanzplaner/in BP	38	45	Schadenjurist/in (Privatversicherung)		48			
KMU-Finanzexperte/-expertin HFP		45	Underwriter/in	44	48			
Krankenversicherungs-Experte/-Expertin HFP		45	Versicherungsassistent/in		48			
Krankenversicherungs-Fachmann/-frau BP	37	45	Versicherungsberater/in Aussendienst		48			
Krankenversicherungsfachperson BP		45	Versicherungsjurist/in		48			
Pensionskassenleiter/in HFP		45	Versicherungsmakler/in		48			
Sachbearbeiter/in Sozialversicherung	33/42	45	Versicherungsmathematiker/in		48			
Sozialversicherungs-Experte/-Expertin HFP		45	Vertrauensarzt/-ärztin		48			
Sozialversicherungs-Fachmann/-frau BP	33	46	Zertifizierte/r Kundenberater/in Bank		48			
Techniker/in in Finanzmarktoperationen BP	40	46						
Vermögensberater/in BP	35	46						
Versicherungsfachmann/-frau BP	36/41 /44	46						
Versicherungsvermittler/in VBV	43	46						
Versicherungswirtschafter/in HF	34/41 /44	46						
Young Insurance Professional VBV	34/36	46						



vorwärts kommen

WEITERBILDUNG

Die umfassendste **Datenbank** für
alle **Weiterbildungsangebote** in der **Schweiz**
mit über 33 000 Kursen und Lehrgängen.

www.berufsberatung.ch/weiterbildung

Schweizerisches Dienstleistungszentrum Berufsbildung | Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung SDBB

SDBB Verlag | Belpstrasse 37 | Postfach | 3001 Bern | Telefon 031 320 29 00 | info@sdbb.ch

SDBB Vertrieb | Industriestrasse 1 | 3052 Zollikofen | Telefon 0848 999 001 | Fax 031 320 29 38 | vertrieb@sdbb.ch



SDBB

www.sdbb.ch