

# Dipl. Betriebswirtschafter\*in HFW

## Vertiefung Banking + Finance Mendo

Kursbeschreibung

**Mendo** 

**HF|W**  
bern.ch

**hfw | aarau**<sup>®</sup>  
Höhere Fachschule für Wirtschaft

**kv business school**  
**zürich**  
*mein bildungspartner.*

## Vertiefungsprogramm Bank

In Zusammenarbeit mit diversen **Höheren Fachschulen für Wirtschaft** bietet die Mendo AG im Rahmen des Wirtschaftsstudiums an den Partner-HFWs eine Vertiefungsrichtung in **Banking und Finance** an. An diesem Programm nehmen ausschliesslich Studierende einer Partner-HFW teil. Als Schulungsanbieter verfolgen wir das primäre gemeinsame Ziel, ein **praxisnahes und modernes Bildungsprogramm** anzubieten. Der inhaltliche Fokus wird auf die Kundenberatung und beratungsnahe Tätigkeiten gelegt.

## Modernes Lernprogramm

Wir bieten ein Lernmodell an, welches Onlinekurse (asynchron) zum Aufbau des Faktenwissens mit dem Präsenzunterricht verbindet (Mixed Learning / Blended Learning). Im Präsenzunterricht steht das Anwendungswissen für den beruflichen Alltag im Fokus. Damit vermitteln wir umfassende und praxisnahe Handlungskompetenzen, setzen dabei aber auch auf eine hohe Selbstkompetenz und Lernbereitschaft der Studierenden.

	4. Semester	5. Semester	6. Semester
	eKurse Mendoweb Abschluss = Zwischentest		<i>eKurse stehen als Ergänzung weiterhin zur Verfügung</i>
			Präsenzkurse 8 Tage (64 Lektionen) + Abschlussprüfung

## Breite Anerkennung

	Einzelne Kurse des Vertiefungsprogramms sind bei der SAQ als Rezertifizierung mit der folgenden Anzahl Lernstunden anerkannt: <ul style="list-style-type: none"> <li>Für Fachwissen: PK 28   IK 33   AF 28   CWMA 28   KMU 9</li> <li>Für Verhaltensregeln: Für alle Zertifikate 5</li> </ul>
	Der Abschluss des Vertiefungsprogramms ist bei der IAF anerkannt. Es gelten Modulerlasse für die Module « Immobilien », « Vermögen » und « Vorsorge » im Rahmen der IAF-Prüfungen zum/zur Dipl. Finanzberater/in IAF sowie Finanzplaner/in mit eidg. Fachausweis.
	Der Abschluss des Vertiefungsprogramms ist bei allen von der FINMA zugelassenen Beraterregistern als Kenntnissnachweis für Fachwissen und Verhaltensregeln nach FIDLEG anerkannt.
	Einzelne Kurse des Vertiefungsprogramms sind beim VBV Fachstelle Cicero als Weiterbildung anerkannt. Insgesamt können 116 Credits erlangt werden.

## Facts + Figures

### Abschluss

Dipl. Betriebswirtschafter\*in HF mit Vertiefungsrichtung Banking + Finance Mendo

### Pensum

Berufsbegleitender Kurs im Rahmen des HFW-Studiums

### Kursdauer

Teil 1 Onlinekurse (asynchron) im 4. und 5. Studiensemester

Teil 2 Präsenzkurse im 6. Studiensemester

### Teilnehmende

Maximal 25 Teilnehmende pro Klasse

### Kursorte

Diverse gemäss Ausschreibungen der Partner-HFWs

### Info/Anmeldung

Siehe [www.mendo.ch](http://www.mendo.ch) und die Internetseiten der Partner-HFWs:

[www.hfwbern.ch](http://www.hfwbern.ch)

[www.hkvaarau.ch/hfw](http://www.hkvaarau.ch/hfw)

<https://www.kv-business-school.ch>

## Richtziele

---

Die Absolvent\*innen...

- sind in der Lage, Kund\*innen selbständig in den Bereichen Vermögen, Vorsorge und Immobilien (-finanzierung) umfassend zu beraten. Im Fokus stehen Beratungen für Privatkund\*innen und Gewerbe mit einem Beratungsbedarf mit mittlerer Komplexität.
- erkennen die Kundenbedürfnisse im Rahmen einer umfassenden Finanzberatung.
- sind fähig, Kundenbedürfnisse systematisch zu erheben, Optimierungen in Zusammenarbeit mit Spezialist\*innen zu erarbeiten und Kund\*innen Lösungen zu präsentieren.
- sind in der Lage, falls nötig Spezialist\*innen beizuziehen und über die Kundenbedürfnisse zu instruieren.
- sind fähig, Empfehlungen möglichst verständlich und umfassend für Kund\*innen darzulegen.
- erzielen durch einen methodischen Beratungsansatz eine höhere Kundenzufriedenheit und erhöhen die Wahrscheinlichkeit von Geschäftsabschlüssen.



### Aus der Praxis für die Praxis:

Was Sie bei uns lernen, können Sie in der täglichen Kundenberatung einsetzen!

## Lernziele

---

### Vorbemerkungen

Nachfolgend werden die einzelnen Lernziele der Module / Lektionen dargestellt. Dabei wird auf die Taxonomie-stufen nach Bloom abgestellt:

- K1: Kenntnisse / Auswendig lernen
- K2: Verstehen (zB einen Sachverhalt verstehen)
- K3: Anwenden (Wissen in einer neuen Situation anwenden)
- K4: Analyse (Erkennen von Strukturen und Zusammenhängen)
- K5: Synthese (Bewerten von Varianten und Lösungen aufzeigen)
- K6: Bewertung (Bewerten von Sachverhalten nach bestimmten Kriterien)

## Die Lernziele

### Vermögensberatung und -planung

#### Finanzinstrumente

Die Absolvent\*innen...

- überblicken die Grundlagen der Kapitalmärkte und des Börsenhandels – K1
- überblicken die diversen Formen der Zinsanlagen (Konto, Geldmarktanlagen, Kapitalmarktanlagen) – K2
- kennen die diversen Formen von Obligationen und können die Preisbildung von Obligationen korrekt interpretieren – K3
- sind in der Lage, bei Obligationenanlagen einfachere Renditeberechnungen durchzuführen (einfache Rendite, Rendite auf Verfall – vor und nach Inflation, Steuern und Kosten) – K3
- sind in der Lage Restlaufzeit und Duration (Modified Duration) zu erläutern – K3
- überblicken die Rechte und Pflichten von Aktionär\*innen – K1
- kennen die diversen Formen von Beteiligungspapieren und können die Preisbildung von Aktien und anderen Beteiligungspapieren korrekt interpretieren – K3
- überblicken die wichtigsten Umstrukturierungsmassnahmen bei Beteiligungspapieren (Aktiensplit, Kapitalerhöhungen) – K2
- sind in der Lage diverse Kennzahlen und weitere fachliche Begriffe im Zusammenhang mit den klassischen direkten Anlageformen zu interpretieren und Kund\*innen verständlich zu erläutern – K3
- sind in der Lage, die unterschiedlichen direkten und indirekten Anlageinstrumente Kund\*innen zu erklären (Geldmarktanlagen, Beteiligungspapiere, Anlagefonds) – K3
- verstehen die Rendite- und Risikoeigenschaften von Aktien und Anleihen – K2
- kennen Merkmale, Nutzen und Risiken sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen von Anlagefonds – K2
- überblicken die diversen Formen von Anlagefonds (nach Anlageklassen, Anlagepolitik, Themen wie Nachhaltigkeit und Anlagestil inkl. ETF) – K2
- sind in der Lage, einen Fondsbeschrieb (Fact Sheet) detailliert zu analysieren und Kund\*innen konkrete Empfehlungen für ihre Bedürfnisse und Situation abzugeben – K5
- überblicken die verschiedenen Arten und Kategorien von strukturierten Produkten – K2
- sind in der Lage, die unterschiedlichen Auszahlungsprofile und Charakteristika zu interpretieren und Kunden konkrete Empfehlungen abzugeben (mit und ohne Kapitalschutz, Renditeoptimierung) – K3
- kennen die Unterschiede zwischen Anlagefonds und strukturierten Produkten – K2
- überblicken weitere alternative Anlageformen (nicht traditionelle Anlagen wie Hedge Funds und derivative Instrumente) – K1

## Vermögensberatung

Die Absolvent\*innen...

- kennen die Grundsätze und Grenzen der modernen Portfolio Theorie (Rendite, Risiko, Korrelation und deren Zusammenspiel) – K2
- kennen die Unterschiede zwischen passiven und aktiven Anlagestrategien und sind in der Lage, Kund\*innen diesbezüglich aufzuklären – K3
- sind in der Lage, eine einfachere Depotanalyse zu erstellen – K4
- können ein Kundenprofil (Risikofähigkeit und -bereitschaft) erstellen und anhand der Anlageziele und Restriktionen eines Privatkund\*innen eine Anlagestrategie konzipieren (unter Einbezug von Nachhaltigkeitskriterien) – K5
- sind in der Lage im Rahmen einer Vermögensplanung Ausgabe- und Finanzierungsbedürfnisse (inkl. Kenntnisse über Lombardkredite) von Kund\*innen für persönliche künftige Projekte zu erfassen und entsprechende Anlageempfehlungen abzugehen – K5

## Steuern

Die Absolvent\*innen...

- überblicken die Besteuerungsregeln im Anlagegeschäft – K2
- kennen die Besteuerung beim Kauf, Halten und Verkauf von Anlageinstrumenten gemäss den Lernzielen unter «Finanzinstrumente» - K2
- sind in der Lage, Kund\*innen die steuerliche Erfassung im Anlagegeschäft aufzuzeigen und zu erklären – K3

## Verhaltensregeln

Die Absolvent\*innen...

- überblicken die rechtlichen Rahmenbedingungen aus dem Obligationenrecht (OR) und dem Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) – K1
- kennen die Auflagen zur Kundenberatung aus dem FIDLEG und sind in der Lage, die entsprechenden Verhaltensregeln korrekt einzuhalten – K3
- kennen die wichtigsten Bestimmungen aus dem FIDLEG (insbesondere bezüglich Kennnisanforderungen von Kundenberater\*innen, Organisation und Registerpflicht) – K2

## Vorsorgeberatung und -planung

### Sozial- und Personenversicherungen

Die Absolvent\*innen...

- kennen das Sozialversicherungssystem der Schweiz (3-Säulen-System) – K1
- überblicken die Finanzierung (Beiträge) und Leistungen der Sozialversicherungen im Zusammenhang mit Erwerbssituationen (AHV, IV, EO, UVG, BVG) – K2
- kennen weitere Regeln und Leistungen im Zusammenhang mit einer Erwerbssituation (Lohnfortzahlung und Krankentaggeld) – K2
- überblicken die Leistungen der AHV und IV sowie der EO – K2
- sind in der Lage, einen Pensionskassenausweis, den Vorsorgeplan und ein Reglement zu interpretieren – K3
- überblicken die Produkte der 3. Säule (gebundene und freie Vorsorge) und kennen deren Charakteristika – K2

## **Güterrecht, Erbrecht und Erwachsenenschutzrecht**

Die Absolvent\*innen...

- überblicken das Erwachsenenschutzrecht im Rahmen einer umfassenden Vorsorgeberatung – K1
- kennen die Grundlagen von behördlichen Massnahmen versus der Selbstvorsorge – K2
- überblicken die Möglichkeiten der Selbstvorsorge (Vorsorgeauftrag) – K2
- überblicken die Güterstände des Güterrechts und können diese Kund\*innen erläutern – K2
- kennen die gesetzliche Erbfolge (inkl. Pflichtteil und freie Quote) und können diese Kund\*innen erläutern – K2

## **Vorsorgeanalyse und -beratung**

Die Absolvent\*innen...

- sind in der Lage einfachere Vorsorgeanalysen selbstständig zu erarbeiten, Vorsorgelücken oder Überversicherungen zu identifizieren und zu präsentieren – K4
- sind in der Lage die Themen der umfassenden Vorsorgeplanung (inkl. Massnahmen hinsichtlich Urteilsunfähigkeit und Todesfall) bei Kund\*innen positiv anzusprechen – K3

## **Steuern**

Die Absolvent\*innen...

- kennen die steuerliche Behandlung bei Vorsorgeverhältnissen (Abzugsfähigkeit von Beiträgen und Besteuerung von Vorsorgeleistungen) – K2
- sind in der Lage, Kund\*innen steueroptimierte Vorschläge im Vorsorgebereich zu unterbreiten – K3

## **Immobilienberatung und -planung**

### **Fachwissen**

Die Absolvent\*innen...

- kennen die unterschiedlichen Eigentumsformen für Privatkund\*innen – K2
- überblicken die wichtigsten rechtlichen Grundlagen beim Kauf und Halten von Immobilien im Privateigentum (Grundbuch, Dienstbarkeiten, Grundlasten, Pfandrechte) – K2
- überblicken die diversen Formen der Grundpfandrechte und kennen die Bedeutung der diversen Arten von Schuldbriefen – K2
- sind in der Lage, Kund\*innen die diversen gängigen Bewertungsformen verständlich zu erläutern – K3
- überblicken Renditeberechnungen bei Immobilienbesitz (Bruttorendite, Eigenkapitalrendite) – K2
- sind in der Lage, den Prozess eines Liegenschaftskaufes darzustellen – K3
- sind in der Lage, Kund\*innen Belehnungsgrenzen bei Wohneigentum darzulegen und eine Tragbarkeitsberechnung durchzuführen – K4
- kennen die Finanzierungsprodukte und deren Unterschiede sowie die Möglichkeiten der direkten und indirekten Amortisation (Baukredit, Hypotheken) – K3
- überblicken die Möglichkeiten der Wohneigentumsförderung WEF und kennen die diesbezüglichen Unterschiede zwischen Säule 3a und 2. Säule – K2
- sind in der Lage, in einer Kundensituation die Wohneigentumsförderung WEF sinnvoll anzusprechen und einzusetzen – K4

## Steuern

Die Absolvent\*innen...

- überblicken die steuerlichen Folgen beim Erwerb, dem Halten und beim Verkauf einer Immobilie – K2
- kennen die Unterschiede zwischen werterhaltenden und wertvermehrenden Kosten, resp. Investitionen und die entsprechende steuerliche Erfassung – K2
- kennen die steuerlichen Folgen der Wohneigentumsförderung WEF (Verpfändung, Vorbezug aus Säule 3a oder 2. Säule) – K2
- können die Unterschiede zwischen direkter und indirekter Amortisation auf die steuerliche Ausgangslage darstellen – K3

## Finanzierungsberatung

Die Absolvent\*innen...

- können diverse Finanzierungsangebote miteinander vergleichen und Kund\*innen konkrete Empfehlungen abgeben – K4
- können Kund\*innen auf mögliche Schwierigkeiten beim Erwerb von Wohneigentum hinweisen und diesbezüglichen Rat erteilen (nicht bezahlte Grundstücksgewinnsteuer durch Verkäufer, Bauhandwerkerpfandrecht, ungenügend gesicherte Baukredite etc.) – K3
- sind in der Lage eine Tragbarkeitsanalyse durchzuführen und konkrete Empfehlung für eine Verschuldungshöhe abzugeben – K4
- überblicken die ganzheitliche Kundensituation und sind im Rahmen einer Finanzierung in der Lage, Empfehlungen zur Vorsorge- und Nachlassplanung abzugeben – K5

## Beratung von Gewerbe und KMU

### Grundlagen des Kreditgeschäfts Gewerbe und KMU

Die Absolvent\*innen...

- überblicken die Grundlagen des Kreditgeschäfts (Kreditwürdigkeit, Kreditfähigkeit, Prozesse in der Finanzierung) – K2
- kennen die diversen Finanzierungsformen für Gewerbe und KMU in Eigenkapital- und Fremdkapitalform – K2
- sind in der Lage, einen Kreditvertrag und die dazugehörigen weiteren Dokumente und Sicherheiten korrekt zu interpretieren und einem Kunden zu erklären – K3

### Fokus Nachfolgeregelungen – Generell

Die Absolvent\*innen...

- sind in der Lage ein Geschäftsmodell im Groben zu beurteilen und damit ein Unternehmen zu verstehen – K2
- überblicken die diversen Formen der Nachfolgeregelung (familienintern und familienextern) – K2
- kennen die Auswirkungen der Rechtsform auf eine Nachfolgeregelung, insbesondere hinsichtlich einem Verkauf / Übergabe eines Unternehmens – K2
- kennen die Unterschiede und Konsequenzen einer Führungs- versus einer Beteiligungsnachfolge – K2
- können den Prozess einer Nachfolgeregelung erklären – K3
- kennen in den Grundzügen die Aufgaben von Spezialisten im Rahmen von Nachfolgeregelungen – K2

### Fokus Nachfolgeregelungen – Sicht des Übernehmers / Käufers

Die Absolvent\*innen...

- können Möglichkeiten einer Bankfinanzierung (mit den mit verbundenen Auflagen seitens Bank) im Rahmen einer Unternehmensnachfolge aufzeigen – K2
- sind in der Lage Kunden die Unterschiede einer Übernahme einer Zielunternehmung mit dem Privatvermögen oder einem Geschäftsvermögen (Gründung einer Zweckgesellschaft) zu erläutern – K3
- sind in der Lage, Kunden ein Finanzierungskonzept zu erläutern; inkl. Eigenkapital- und Fremdkapitalformen sowie möglicher Verpfändungen, Sicherheiten und Gewährung von Verkäuferdarlehen – K3

### Fokus Nachfolgeregelungen – Sicht des Übergebers / Verkäufe

Die Absolvent\*innen...

- sind in der Lage, die steuerlichen Konsequenzen einer Nachfolgeregelung bei unterschiedlichen Rechtsformen in den Grundzügen korrekt zu interpretieren – K2
- können die steuerlichen Rahmenbedingungen bei der Umwandlung der Rechtsform im Hinblick auf eine Unternehmensnachfolge grundsätzlich erläutern – K3
- können die steuerlichen Rahmenbedingungen, die beim Einsatz einer Beteiligungsgesellschaft einzuhalten sind grundsätzlich zusammenfassen – K3
- überblicken die Folgen einer Nachfolgeregelungen auf die private Finanzplanung eines Unternehmens, einer Unternehmerin – K2
- können dem Verkäufer mögliche sinnvolle «Verpflichtungen seitens Verkäuferschaft» im Prozess der Nachfolgeregelung aufzeigen (Weiterbeschäftigung, Verkäuferdarlehen) – K3

## Kursprogramm

---

### Mendoweb – Onlinekurse für den Wissensaufbau

Bei allen Kursmodellen werden unsere Teilnehmenden Zugriff auf eine Vielzahl von **Onlinekursen** und **digitalen Unterlagen** erhalten. Diese dienen sowohl zur persönlichen Vorbereitung wie auch zur Repetition und erlauben ein optimales Lernen. Für erste Informationen:

[www.mendoweb.ch](http://www.mendoweb.ch)



Eigene Zeitplanung, jederzeit verfügbar



E-Unterlagen (Skripts, Checklisten, Kursunterlagen)



Lernvideos



Messung Lernfortschritt, Aufgaben und Lösungen



## Teil 1 – eKurse

Bereich	eKurse	#Lektionen
Recht	1110 – Grundlagen des Güterrechts	4
	1120 – Grundlagen des Erbrechts	5
	1130 – Erwachsenenschutzrecht und Vorsorgeauftrag	1
	1331 – FIDLEG-Kompakt – Kenntnissnachweis Verhaltensregeln	6
		<b>16</b>
Steuern	1201 – Steuersystem Schweiz und Steuerbegriffe	2
	1202 – Steuerarten	5
	1203 – Steuern und Kapitalanlagen	4
	1204 – Steuern und Immobilien	2
	1205 – Steuern und Vorsorge	2
		<b>15</b>
Immobilien	2001 – Rechtsgrundlagen Wohneigentum	3
	2002 – Wohneigentumsförderung WEF	1
	2003 – Immobilienerwerb und Finanzierung	4
	2004 – Immobilienbewertung und -rendite	2
		<b>10</b>
Vermögen	3001 - Vermögensberatung + Anlageprozess für Privatanleger	4
	3002 - Passive versus aktive Anlagestrategie	2
	3003 - Finanzmarkt und Börse	2
	3004 – Der Lombardkredit	1
	3101 – Klassische Direktanlagen – Die Zinspapiere	3
	3102 – Klassische Direktanlagen – Die Beteiligungspapiere	2
	3201 – Grundlagen Anlagefonds	2
	3202 – Aktive und Passive Fonds – Fondsarten	3
	3203 – Alternative Anlagen	5
	3204 – Grundlagen Derivative Produkte	3
	3205 – Strukturierte Produkte	4
	3301 – Die Depotanalyse	1
	3302 – Rendite, Risiko und Kennzahlen	4
3303 – Portfoliomanagement Obligationen	1	
3304 – Fundamentale Aktienkennzahlen	1	
		<b>38</b>
Vorsorge	4001 – Grundlagen Sozialversicherungen Schweiz	3
	4101 – AHV und IV – Die staatliche Vorsorge (1. Säule)	5
	4102 – Ergänzungsleistungen	3
	4201 – Die berufliche Vorsorge (Pensionskassen)	5
	4202 – Die Unfallversicherung nach UVG	2
	4301 – Die gebundene Säule 3a	2
	4302 – Die Personenversicherungen	8
	4401 – Grundlage der Vorsorgeanalyse	1
		<b>29</b>
KMU	6001 – Entrepreneursberatung - Private Finanzplanung	1
	6002 – Entrepreneursberatung - Unternehmensanalyse	3
	6003 – Entrepreneursberatung - Unternehmensbewertung	2
	6004 – Entrepreneursberatung – Nachfolgeplanung	2
		<b>8</b>

**Total Lektionen (à 45 Minuten) eKurse: 116**

## Teil 2 – Präsenzkurse

Kurstag	Fokusthema	Stichworte zu Kursinhalten
1	Vermögensberatung und -planung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse direkte Anlageinstrumente</li> <li>Analyse Fonds-Factsheets</li> <li>Wissensteil: Rendite und Risiko (Kennzahlen)</li> <li>Einfachere Depotanalyse</li> <li>Analyse Factsheets Strukturierte Produkte</li> <li>Erteilung Vorbereitungsauftrag für Kurstag 2</li> </ul>
2	Vermögensberatung und -planung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Besprechung Vorbereitungsauftrag</li> <li>Hedging von Depotpositionen</li> <li>Fallstudie Vermögensplanung</li> <li>Vermögens- und Nachlassplanung</li> </ul>
3	Immobilienberatung und Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Überblick rechtliche Grundlagen Immobilien</li> <li>Fallstudie Finanzierung Wohneigentum (mit und ohne WEF)</li> <li>Wohnrecht und Nutzniessung</li> <li>Erteilung Vorbereitungsauftrag für Kurstag 4</li> </ul>
4	Immobilienberatung und Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Besprechung Vorbereitungsauftrag</li> <li>Fallstudie zu Liegenschaftsbewertung</li> <li>Besteuerung von Immobilien und Fallstudie zu Grundstückgewinnsteuer</li> </ul>
5	Vorsorgeanalyse und -beratung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Berechnungen AHV/IV (Splitting, individueller Kontoauszug)</li> <li>Analyse einzelner Pensionskassenreglemente</li> <li>«Lesen» eines Vorsorgeausweis</li> <li>WEF – Vergleich Säule 3a und 2. Säule</li> <li>Analyse Vergleich Säule 3a und 3b</li> <li>Erteilung Vorbereitungsauftrag für Kurstag 6</li> </ul>
6	Vorsorgeanalyse und -beratung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Besprechung Vorbereitungsauftrag</li> <li>Diverse Aufgaben Sozial- und Personenversicherungen</li> <li>Überblick Besteuerung in der Vorsorgeplanung</li> <li>Fallstudie Vorsorgeanalyse (Erwerbsunfähigkeit, Tod und Alter)</li> </ul>
7	Beratung Gewerbe und KMU	<ul style="list-style-type: none"> <li>Besprechung Vorbereitungsauftrag</li> <li>Diverse Aufgaben zu Finanzierungsformen</li> <li>Fallstudie zu Nachfolgeplanung – Fokus Finanzierungsfragen aus Sicht Übernehmer und Übergeber</li> </ul>
8	Gesamtberatung und Repetition	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fallstudie Gesamtberatung</li> <li>Allgemeine Repetition und Prüfungsvorbereitung</li> </ul>

## Abschlussprüfung HFW Banking + Finance Mendo

### Zwischenprüfung nach Selbstlernphase:

- Zentral durchgeführter eTest zu Fachwissen über 60 Minuten

### Abschlussprüfung

Strukturierter eTest über 120 Minuten:

- 30 Minuten Vorbereitungszeit (lesen der Prüfungsaufgaben, sichten der Dokumente)
- 90 Minuten eTest

Als Basis für die Fragen dient eine Kundenfallstudie mit integrierten Beilagen (z.B. Pensionskassenausweis, Fonds-Produktebeschriebe, Finanzierungsvorschläge, Jahresabschluss eines KMU etc.).

Die Vertiefung wird als Kontaktkurs angerechnet und gilt als IPF-300. Die Zwischenprüfung ist mit 100 Punkten dotiert und die Abschlussprüfung mit 200.

### Notentabelle Abschlussprüfung

Erreichte %	Bedeutung	Note (altes System)
95% - 100%	Herausragende Leistung	6.0
85% - 94%	Gute – sehr gute Leistung	5.5
75% - 84%	Gute Leistung	5.0
65% - 74%	Genügende – gute Leistung	4.5
55% - 64%	Genügende Leistung	4.0
35% - 54%	Ungenügende Leistung	3.0-3.5
0% - 34%	Stark ungenügende Leistung Muss wiederholt werden	1.0-2.5

## Zusammenfassung gesamtes Programm



## Weiterer Bildungsweg

---



### Anschlussqualifikationen



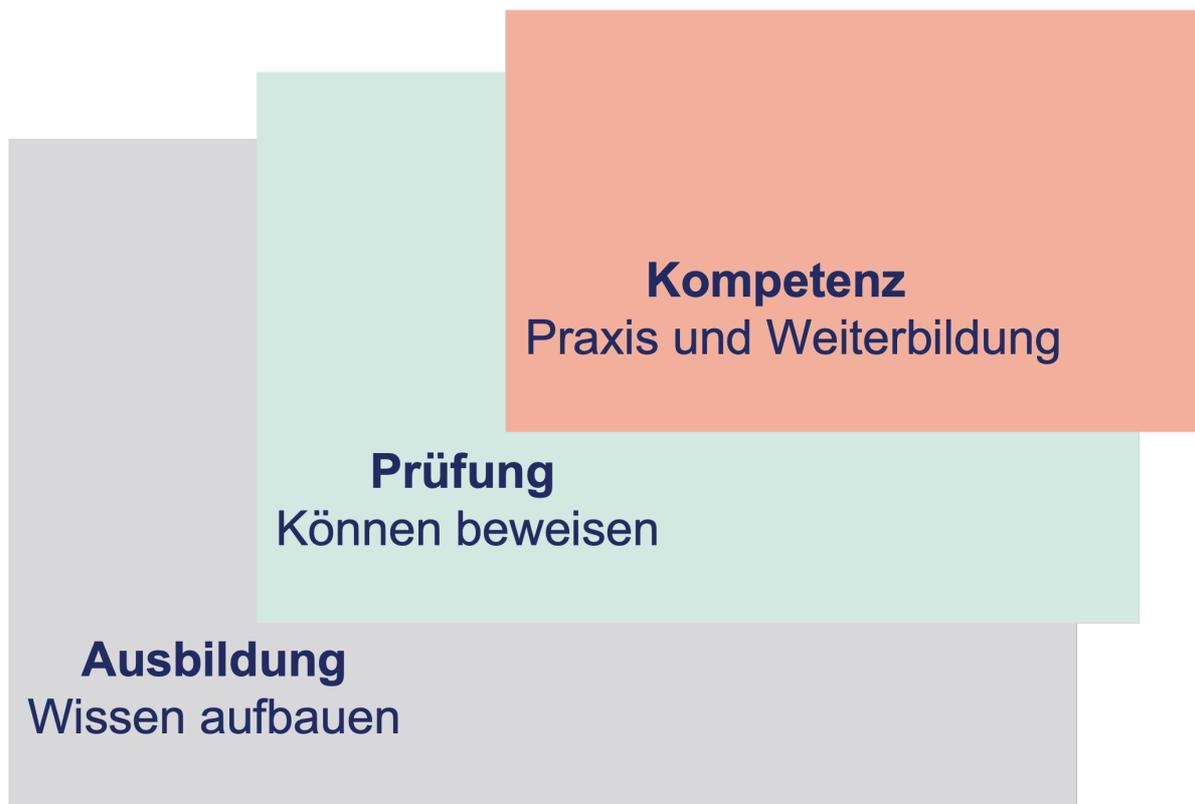
Finanzplaner\*in mit eidg. Fachausweis

CAS Senior Financial Consultant / MAS Banking + Finance HWZ

Diverse Programme in der höheren Berufsbildung (z.B. Fachausweis zur Spezialisierung oder Nachdiplomstudiengänge) und Fachhochschulen (Bachelor FH oder auch diverse Weiterbildungsangebote CAS, DAS und MAS))

## Vom Wissensaufbau zur Kompetenz

---



Die Ausbildung und die erfolgreiche Prüfung sind die Grundlage für das Erreichen der Beratungskompetenz. Mit ihrem Einsatz in der Praxis und stetiger Weiterbildung erlangen die Teilnehmenden das nötige Rüstzeug für ihren persönlichen und beruflichen Erfolg.

## Unsere Zielsetzungen

---

**Prüfungserfolg:** Die Teilnehmenden werden so vorbereitet, dass ihre Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss der Prüfungen sichergestellt sind.

**Nutzen für die Praxis:** Die Teilnehmenden sammeln Erfahrungen und Kenntnisse, die ihnen einen direkten Nutzen in der täglichen Praxis bringen.

---

### Mendo AG

Neuengasse 20  
3011 Bern

Tel +41 31 380 10 03  
Mail [info@mendo.ch](mailto:info@mendo.ch)  
Internet [www.mendo.ch](http://www.mendo.ch)

**kollegial – praxisnah – anspruchsvoll**