



TOPSIM-Universal Banking

Ein computerunterstütztes Bankenplanspiel

ÜBERBLICK

TOPSIM-Universal Banking ist ein anspruchsvolles strategisches und operatives Bankenplanspiel mit den möglichen Schwerpunkten

- **Business Banking**
(Zinsgeschäft)
- **Investment Banking**
(Wertpapierhandel, Emissionen, Devisenhandel, Beteiligungen)
- **Wealth Management**
(Vermögensverwaltung und Depotgeschäft)
- **Marketing**
(Kundensegmente Staaten, GU, KMU, Individuals)
- **Human Resources & Logistik**
(Personalmanagement, Akquisition, Service, Logistik)
- **Finanzielle Führung**
(Aktionärspolitik, Eigenmittelpolitik, Liquidität, Interbanken)

Die Komplexität des Planspiels ist durch das Zu-/Abschalten von Modulen individuell veränderbar. Die Software bietet somit eine Auswahl zwischen Voll- (Fortgeschrittene) und Grundversion (Auszubildende).

BANKEN IM FOKUS VON BASEL III

Im Zuge der Finanzmarkturbulenzen ist die Bedeutung genügender Eigenmittel und des Liquiditätsrisikos für die Stabilität einzelner Banken und des gesamten Finanzsystems sichtbar geworden. Die Simulation macht die neuen Eigenmittel- & Liquiditätsvorschriften nach Basel III transparent und erlaubt den Auszubildenden eine nachhaltige Erfahrung zwischen Theorie und Praxis.

AUFGABEN

Sich erfolgreich im Wettbewerb der Finanzdienstleistungsbranche behaupten zu können, heisst, Strategie und Prozesse ideal aufeinander abzustimmen. Die Simulation lässt Teilnehmende aus der Perspektive eines Bankenmanagers ein vollständiges Bild erleben.

LERNTRANSFER & METHODIK

Die Simulation schlägt eine **Brücke zwischen bankbetriebswirtschaftlicher Theorie und den heutigen Unternehmensentscheidungen** in einem realistischen Bankenumfeld. Dies ermöglicht den Teilnehmenden ein schnelles, risikoloses und nachhaltiges Sammeln von praxisbezogenen Erfahrungen.

Da die Simulation die Wirklichkeit nicht vollständig abbilden kann, wurden aus didaktischen Gründen Vereinfachungen ins Modell eingebaut. Mit diesen Komplexitätsreduzierungen wird vermieden, dass wesentliche Zusammenhänge aufgrund einer zu grossen Komplexität der Simulation nicht mehr erkennbar sind.

TOPSIM-Universal Banking bietet eine sehr herausfordernde Erfahrung, bei der man einen tiefen Einblick in die Geschäftsprozesse gewinnen und durch das Motto „Learning by doing“ auch viel Spass haben kann.

TOPSIM – Universal Banking ist eine Bankensimulation der



TATA INTERACTIVE SYSTEMS

Geschäftsbereich Business Banking

Entscheidungsdaten

Bank: 1 Periode 0

Business Banking | Investment Banking | Wealth Management | Marketing | Human Resources & Logistik | Finanzielle Führung

BUSINESS BANKING

Aktivgeschäft

MARGE KUNDENBONITÄT

Mark-up / Mark-down		RATING				
		+++	++	+	-	--
Kredite mit hypothekarischer Deckung	+/- %	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Zins Kredite mit hypothekarischer Deckung	%	6.02	6.12	6.92	7.56	8.63
Kredite mit anderer Deckung	+/- %	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Zins Kredite mit anderer Deckung	%	6.01	6.03	6.26	6.44	6.75
Kredite ohne Deckung	+/- %	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Zins Kredite ohne Deckung	%	6.05	6.27	8.11	9.56	12.00
Hypothekarforderungen mit variablem Zins	+/- %	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Zins Hypothekarforderungen mit variablem Zinssatz	%	6.02	6.12	6.92	7.56	8.63
Hypothekarforderungen mit festem Zinssatz	+/- %	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Zins Hypothekarforderungen mit festem Zinssatz	%	6.37	6.47	7.27	7.91	8.98

AKTIVZINSEN

Betriebskostenzuschlag % 0.40

Market Research

Markt- und Konkurrenzbericht für 3.0 Mio. CHF kaufen?

Passivgeschäft

ZINSEN

Sparkonto	%	5.25
Privatkonto	%	2.00
Kontokorrentkonto	%	0.25
Festgeldkonto	%	6.35
Kassenobligationen	%	5.75

Planwerte

Bilanzsumme	MCHF	48000
Reingewinn/-verlust	MCHF	157
Aktivgeschäft	MCHF	36700
Passivgeschäft	MCHF	35700

OK Screenshot Abbruch Hilfe

Die Entgegennahme von Einlagen und anderen Vermögenswerten zur sicheren Verwahrung und die Kreditvergabe bilden die klassische Geschäftsgrundlage der Bank im Bereich Business Banking.

Im Bereich Business Banking werden die **Zinskonditionen** für die **Kreditausleihungen** (Aktivgeschäft) und die entgegengenommenen **Kundengelder** (Passivgeschäft) entschieden. Ausserdem kann für die Konkurrenzbeobachtung ein kostenpflichtiger **Markt- und Konkurrenzbericht** gekauft werden. Der Bereich **Planwerte** dient zur Überprüfung der Zielerreichung und fliesst unter anderem in den Aktienkurs der Bank ein.

Geschäftsbereich Investment Banking

Entscheidungsdaten

Bank: 1 Periode 0

Business Banking | Investment Banking | Wealth Management | Marketing | Human Resources & Logistik | Finanzielle Führung

INVESTMENT BANKING

NOSTRO (EIGENGESCHÄFT)

			TRANSAKTIONEN		HEDGING
			Käufe / Verkäufe	Kurs	
Geldmarktpapiere	Inland	+	Mio. CHF	0	
	Ausland	+	Mio. CHF	0	
Aktien	Inland	+/-	Mio. CHF	0	✗
	Ausland	+/-	Mio. CHF	0	✗
Obligationen	Inland	+/-	Mio. CHF	0	✗
	Ausland	+/-	Mio. CHF	0	✗

DEWISENGESCHÄFT

Anteil an Forderungen an Banken mit fester Laufzeit in EUR	%	39.0
Anteil an Verbindlichkeiten ggü. Banken mit fester Laufzeit in EUR	%	30.0
Absicherung Devisenpositionen	%	0.0

BETEILIGUNGEN

		+/- Mio. CHF	Verfügbare Volumina
Blue Sea AG, Frankfurt		0	0
Tiger Investments, Vaduz		0	0
Hightech Colour AG, Zürich		0	0
Übermittlungs AG, Genf		0	0
Eargear AG, Tokio		0	0
Navigation AG, München		0	0

EMISSIONSGESCHÄFT

	Zins (%)	Übernahmepreis	
		mind. (%)	
Emittent A, Rating AAA, P0 - P12	0.00	0.0	97
Emittent B, Rating A, P0 - P6	0.00	0.0	95
Emittent C, Rating BBB, P0 - P12	0.00	0.0	90

OK Screenshot Abbruch Hilfe

Im Investment Banking bieten die Banken Unternehmen, staatlichen Körperschaften und institutionellen Investoren Wertschriftenprodukte sowie eine umfassende Finanzberatung.

Die Simulation enthält die Bereiche:

1. Wertpapierhandelsgeschäft
2. Emissionsgeschäft
3. Devisengeschäft
4. Beteiligungsgeschäft

Geschäftsbereich Wealth Management

Entscheidungsdaten

Bank: 1 Periode 0

Business Banking | Investment Banking | Wealth Management | Marketing | Human Resources & Logistik | Finanzielle Führung

WEALTH MANAGEMENT

ASSET ALLOCATION

Kundentyp: ausgewogen

Kategorie	CHF	EUR	Total	Min./Max.
Geldmarktpapiere	10.0	10.0	20.0	0 20
Aktien	20.0	20.0	40.0	20 60
Obligationen	20.0	20.0	40.0	40 80
Total	50.0	50.0	100.0	
Min./Max.	40 90	10 60		

HEDGING

CHF / EUR

Kurse Aktien Inland

Kurse Aktien Ausland

Kurse Obligationen Inland

Kurse Obligationen Ausland

VERMÖGENSVERWALTUNG

Gebühr (Flat Fee vom Umsatz)	%	1.50
Beratungsaufwand	%	0.0

DEPOTGESCHÄFT

Depotgebühren	%	0.20
Courtage	%	0.80

OK Screenshot Abbruch Hilfe

Im Geschäftsbereich Wealth Management bieten die Banken Angebote und umfassende Dienstleistungen für kundenspezifische Anlagelösungen.

Im Vermögensverwaltungsgeschäft legen die Seminarteilnehmenden die Anlagestrategie für einen Kundentypen (mit Anlageprofil **ausgewogen**) oder, je nach Modulzuschaltung, für zwei Kundentypen (mit Anlageprofil **konservativ** oder **dynamisch**) fest, deren Vermögen die Bank aufgrund eines Vermögensverwaltungsmandates verwaltet.

Mit dem Depotgeschäft übernimmt die Bank die Verwahrung und die Verwaltung von Wertpapieren für ihre Kunden.

Geschäftsbereich Marketing

Entscheidungsdaten

Bank: 1 Periode 0

Business Banking | Investment Banking | Wealth Management | **Marketing** | Human Resources & Logistik | Finanzielle Führung

MARKETING

MARKETINGSTRATEGIE

Prioritäten (0,1,2,3)		Staaten	GU	KMU	Private	Spartenwerbung (Mio. CHF)
BUSINESS BANKING	Aktivesgeschäft	0	0	0	0	0.0
	Passivesgeschäft	0	0	0	0	0.0
WEALTH MANAGEMENT	Vermögensverwaltung	0	0	0	0	0.0
	Depotgeschäft	0	0	0	0	0.0
ZÄHLUNGSVERKEHR		0	0	0	0	0.0
Kundenwerbung Mio. CHF		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

OK Screenshot Abbruch Hilfe

Marketing bezeichnet die Planung, Koordination und Kontrolle aller auf gegenwärtige und zukünftige Absatzmärkte ausgerichteten Aktivitäten der Bank mit dem Zweck eine dauerhafte Befriedigung der Kundenbedürfnisse sowie die Realisierung von Wettbewerbsvorteilen zu erreichen. Marketing befasst sich damit, Kundenbedürfnisse zu erfassen und zu erzeugen.

In der Simulation werden die vier Kundensegmente (1. Staaten, 2. Grossunternehmen, 3. KMU, 4. Private) unterschieden, deren unterschiedliche Bedürfnisse und Eigenschaften sich in der Verteilung der Volumina auf die einzelnen Produkte widerspiegeln.

Geschäftsbereich Human Resources & Logistik

Entscheidungsdaten

Bank: 1 Periode 0

Business Banking | Investment Banking | Wealth Management | Marketing | **Human Resources & Logistik** | Finanzielle Führung

HUMAN RESOURCES

Geschäftsbereiche		BUSINESS BANKING Aktiv-geschäft	BUSINESS BANKING Passiv-geschäft	INVESTM. BANKING	WEALTH MGMT.	LOGISTIK ZV / IT
Anzahl Ausbildungstage	Tage	4	4	4	4	4
Einsatz	Akquisition	% 5	% 5	% 5	% 5	% 5
	Betreuung	% 5	% 5	% 5	% 5	% 5
Leistungsprämie (vom Grundlohn)	%	0	0	0	0	0
Jahresarbeitszeit	Std.	1925				
Personalzusatzkosten	%	12.0				

LOGISTIK

Neue Geschäftsstellen	+	0
davon gemietete	Total	0
Anzahl Geldausgabeautomaten	+	0
Investitionen in Logistik	+ Einh.	400
davon Leasing	Einh.	0

OK Screenshot Abbruch Hilfe

Um die Unternehmensziele zu erreichen, bedarf es zielorientierter Massnahmen und Ressourcenplanung in den verschiedenen Geschäftsbe-reichen.



Eine kundenfokussierte Servicequalität ist die Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Geschäftsgang. Diese wird erreicht, durch die Entscheidungen in Ausbildungsmassnahmen, eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit, eine hohe Kundenbetreuung und einen gut funktionierenden Logistikbereich.

Geschäftsbereich Finanzielle Führung

Entscheidungsdaten

Bank: 1 Periode 0

Business Banking | Investment Banking | Wealth Management | Marketing | Human Resources & Logistik | **Finanzielle Führung**

FINANZIELLE FÜHRUNG

Aktionärspolitik	Dividende	CHF pro Aktie	0.00
Eigenmittelpolitik	Kapitalerhöhung (+) / Kapitalrückzahlung (-) Nennwertreduktion Aktien	Mio. CHF um CHF	0 0.00
Langfristige Fremdfinanzierung	Emission eigene Obligationenanleihen davon Eigenkapital-Anleihen	Mio. CHF Mio. CHF	0 0
Interbankengeschäft	Forderungen an Banken täglich fällig	Mio. CHF	2000
	Forderungen an Banken mit fester Laufzeit	Mio. CHF	5600
	Verbindlichkeiten ggü. Banken täglich fällig	Zins %	7.00
	Verbindlichkeiten ggü. Banken mit fester Laufzeit	Zins %	6.50
	Cashmanagement		

0% 25% 50% 75% 100%

OK Screenshot Abbruch Hilfe

Unter dem Geschäftsbereich Finanzielle Führung enthält die Simulation die Bereiche Aktionärspolitik, Eigenmittelpolitik und Liquiditätsplanung der Bank. Damit verbunden sind die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen betreffend Liquidität und der regulatorisch erforderlichen Eigenmittel.

Nr. 1 BILANZ
AKTIVA
Flüssige Mittel
Geldmarktpapiere
Forderungen an Banken

 täglich fällig
 mit fester Laufzeit

Forderungen an Kunden

 mit hypothekarischer Deckung
 mit anderer Deckung
 ohne Deckung
 Hypothekarforderungen
 mit variablem Zinssatz
 mit festem Zinssatz

Handelsbestände an Wertpapie
Aktien Inland
Aktien Ausland
Obligationen Inland
Obligationen Ausland
Beteiligungen
Sachanlagen
Übrige Sachanlagen
Sonstige Aktiva
Nr. 2 ERFOLGSRECHNUNG / ERFOLGSKENNZAHLEN / PLANUNGSQUALITÄT
2.1 ERFOLGSRECHNUNG

 Zinsertrag Kreditgeschäft
 + Kommissionsertrag Kreditgesch
 + Zins- und Dividendertrag aus
 J. Zinsaufwand
= Erfolg aus dem Zinsgeschäft

 + Kommissionsertrag Wertpapier
 + Gesamtertrag Emissionsgesch
 J. Kommissionsaufwand
= Erfolg aus dem Kommissions
Erfolg aus dem Handelsgesch
 Beteiligungsertrag
= Übriger ordentlicher Erfolg

J. Personalaufwand

 davon Löhne Festangestellte
 davon Personalzusatzkosten

davon Übrige Personalkosten

J. Sachaufwand

 davon Miete
 davon Werbeausgaben

davon Übrige Betriebs- und G

 davon Kosten Emissionsgesch
 davon Ausgaben für Planungs

= Geschäftsaufwand
= BRUTTOGEWINN

J. Abschreibungen auf dem Anlag

J. Wertberichtigungen, Rückstellu

+ Ausserordentlicher Ertrag

J. Ausserordentlicher Aufwand

J. Gewinnsteuer

J. Kapitalsteuer

= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
= ERMITTELTETTERGEBNIS
Nr. 5 BERECHNUNG REGULATORISCH ERFORDERLICHE EIGENMITTEL (IRB-Ansatz)

AKTIVA	Buchwert Mio. CHF	Ausfallwahr- scheinlichkeit %	Verlustquote %	Risikogewich- tungs-Faktor %	Risikogew.- Positionen Mio. CHF
Flüssige Mittel	2'162	0.0	0.0	0.0	0
Geldmarktpapiere	0	0.0	0.0	25.0	0
Forderungen an Banken täglich fällig	2'000	0.0	0.0	25.0	500
Forderungen an Banken mit fester Laufzeit	5'600	0.0	0.0	50.0	2'800
Forderungen an Kunden mit hypothekarischer Deckung	533	0.01	35.0	2.5	13
Forderungen an Kunden mit fester Laufzeit	845	0.05	35.0	12.2	104
	1'332	1.00	35.0	70.0	933
	597	2.50	35.0	83.1	496
	92	5.00	35.0	106.9	98
TOTAL RISIKOGEWICHTETE POSITIONEN					27'487

EIGENMITTELAUSWEIS

	Quote	Mio. CHF
Geforderte Gesamtkapitalunterlegung	8.0	
Kernkapital	4.0	
Ergänzendes Kapital	4.0	
Regulatorisch erforderliche Eigenmittel (8.0 %)		2'199
GESAMTKAPITALUNTERLEGUNG	8.1	
A) KERNKAPITAL	8.1	
Einbezahltes Kapital		400
Offene Reserven		1'840
Reinverlust		0
B) ERGÄNZENDES KAPITAL		
Eigenkapital-Anleihen (max. 50.0 % des Kernkapitals)		0
MEHR-/FEHLBETRAG		

EIGENMITTEL POLITIK	
Kapitalrückzahlung (Mio. CHF)	0
Entscheid Nennwertreduktion (- CHF)	0.00
Ertrag (nominal) (Mio. CHF)	

SEMINARLERNINHALTE

- Zielsystem des Bankenbetriebes mit dem grundsätzlichen Zielkonflikt Rentabilität, Liquidität, Sicherheit und Wachstum.
- Zusammenhang zwischen dem Zielsystem und den verschiedenen Geschäftsbereichen einer Bank.
- Aktiv-/Passivgeschäft unter Berücksichtigung der bankengesetzlichen Bestimmungen.
- Unterschied zwischen Portfoliomangement und reinem Depotgeschäft.
- Eigenkapitalvereinbarung nach Basel III.
- Liquiditätsstandards nach Basel III
 - Liquidity Coverage Ratio (LCR)
 - Net Stable Funding Ratio (NSFR)
- Personaleinsatzplanung & Logistikmassnahmen.
- Entwicklung von Marketingmassnahmen mit Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse.

ZIELPUBLIKUM

- Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte
- Filial- und Abteilungsleiter von Banken
- Mitarbeitende aus allen Bankbereichen, die keine bankspezifische Ausbildung haben
- Studenten der Bankbetriebslehre
- Auszubildende

DAUER & GRUPPENGROSSEN

- Seminare/Workshops von 2 – 3 Tagen mit 3 – 8 Gruppen à 3 – 4 Teilnehmenden
- Entwicklung von massgeschneiderten Branchen- bzw. Unternehmenslösungen

Seminare durch

 Schürweidstrasse 21
 CH-8912 Obfelden
 www.simconsulting.ch