Handbuch zum Spiel

PDF-Version

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Inhalt

1.0. Einstieg ins Spiel 4
1.1 Starthilfe – Tipps für das erste Geschäftsjahr 4
1.2 Wie läuft das Spiel ab? 6
1.3 Wer gewinnt? 7
1.4 Wie läuft ein Geschäftsjahr ab? 9
1.5 Entwickeln Sie Ihre Strategie 10
1.6 Organisieren Sie sich im Team 11
1.7 Aufgaben einer Bank 13
2.0 Spielentscheidungen 16
2.1 Überblick – Entscheidungen Sie im Planspiel treffen 16
2.2 Zins-Regel 17
2.3 Zinsen im Aktivgeschäft 18
2.4 Zinsen im Passivgeschäft 20
2.5 Aktienfonds 21
2.6 Preise und Provisionen 24
2.7 Ausgaben für Werbung 26
2.8 Ausgaben für Aus- und Weiterbildung 27
2.9 Filialen 28
2.10 Kundenterminals 29
2.11 Festverzinsliche Wertpapiere 30
2.12 Marktanalysen 31
3.0 Entscheidungen planen 32
3.1 Überblick – Wie Sie Ihre Entscheidungen planen können 32
3.2 Warum planen? 33
3.3 Planungsgrundsätze 34
3.4 Planungshelfer 35
3.5 Wie planen? 36
3.6 Bilanz 39
3.7 Gewinn- und Verlustrechnung 41
3.8 Liquiditätsrechnung 44
3.9 Zinsspannenrechnung 46
3.10 Mindestreserverechnung 47

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.11 Kapitalquote 48
3.12 Bericht Aktienfonds 49
3.13 Bericht Werbung und Aus- und Weiterbildung 50
3.14 Pakete Marktanalysen 51
3.15 Controllingblatt 52
4.0 Ergebnisse auswerten 53
4.1 Überblick – Wie Sie Ihre Ergebnisse auswerten können 53
4.2 Ergebnisberichte 54
4.3 Rating 55
4.4 Ergebnischeck Bilanzgewinn 56
4.5 Ergebnischeck Bilanzsumme 57
4.6 Ergebnischeck Guthaben bei der Bundesbank 58
4.7 Ergebnischeck Notkredit 59
4.8 Analyse Ihrer Ergebnisse 60
4.9 Rechnungswesen 63

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

1.0. Einstieg ins Spiel

1.1 Starthilfe – Tipps für das erste Geschäftsjahr

Herzlich willkommen im Planspiel: Am 7. November nehmen Sie im Chefsessel Ihrer virtuellen Bank Platz. Im Team übernehmen Sie die Aufgaben des Bankvorstands und treffen eine Vielzahl der Entscheidungen, die auch in der Realität vom Management einer Bank getroffen werden.

Wenn Sie noch nicht so genau wissen, wie Sie diese Aufgabe angehen, bieten wir Ihnen unsere Starthilfe an. Im Folgenden finden Sie Tipps für den Einstieg ins Planspiel und eine Orientierung für das erste Geschäftsjahr.

Starthilfe für das erste Geschäftsjahr	
Vor Spielbeginn Bereiten Sie sich vor	Im ersten Schritt empfehlen wir Ihnen, das Kapitel „1.0 Einstieg ins Spiel" zu lesen. Mit diesen Informationen verschaffen Sie sich eine erste Orientierung.
Ihre ersten Aufgaben	Organisieren Sie sich im Team, geben Sie Ihrer Bank einen Namen und entwickeln Sie eine Strategie, mit der Sie auf Ihrem Markt erfolgreich sein wollen. Wie das funktioniert, erfahren Sie im Kapitel „1.5 Entwickeln Sie Ihre Strategie".
Spielentscheidungen	Welche Entscheidungen sind es, die Sie als Vorstand Ihrer Bank treffen? Verschaffen Sie sich einen ersten Überblick im Kapitel "2.0 Spielentscheidungen".
Erstes Geschäftsjahr Starten Sie ins Spiel	Die Startbedingungen sind für alle Teams gleich. Wie diese sind, können Sie der Ausgangslage entnehmen. Die Ausgangslage besteht aus verschiedenen Berichten (Bilanz usw.) über das Rechnungswesen Ihrer Bank. Die Zahlen enthalten viele Informationen über Ihre Bank. Die Berichte zur Ausgangslage bekommen Sie als "Rechenbeispiele" gemeinsam mit weiteren Unterlagen zum Planspiel per Post. Zudem können Sie die Berichte online im Spielbereich einsehen. Erklärungen der einzelnen Berichte finden Sie im Kapitel „3.0 Entscheidungen planen".

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

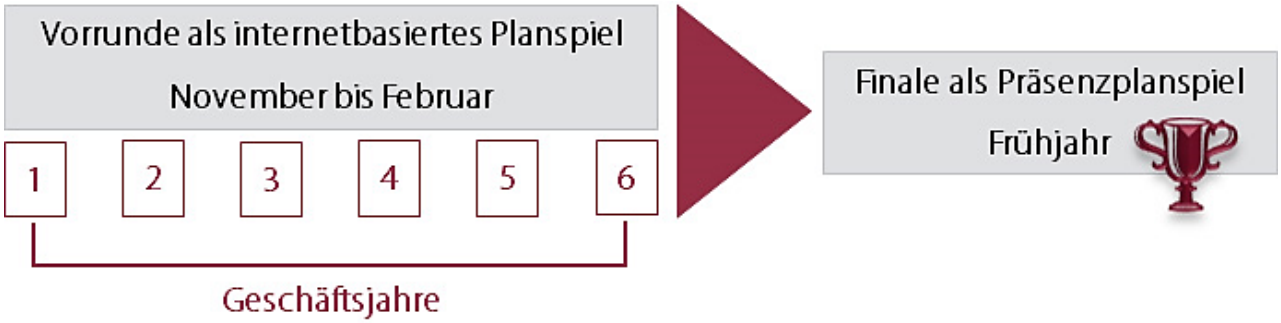
Starthilfe für das erste Geschäftsjahr	
Planen Sie Ihre Entscheidungen	In der Ausgangslage ist Ihre Bank gleichmäßig aufgestellt und in allen Bereichen durchschnittlich am Markt etabliert. Auf dieser Basis können Sie Ihre ersten Entscheidungen planen. Einen Überblick über die Möglichkeiten, die Ihnen für die Umsetzung Ihrer Strategie zur Verfügung stehen, gibt es ebenfalls unter „1.5 Entwickeln Sie Ihre Strategie“.

Tipp

Achten Sie beim Treffen Ihrer Entscheidungen immer auf die Spielregeln und orientieren Sie sich zu Beginn an der Ausgangslage. Kleine Veränderungen können eine große Wirkung haben!

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

1.2 Wie läuft das Spiel ab?



SCHUL/BANKER wird als Fernplanspiel von November bis Februar über das Internet ausgetragen. Über sechs Geschäftsjahre spielt jedes Team auf einem von zwanzig Märkten.

In jeder Runde treffen die Teams ihre Spielentscheidungen und senden sie an die Spielleitung. Dort laufen die Entscheidungen aller Planspielbanken zusammen und die Märkte werden ausgewertet.

Als Ergebnis erhalten die Teams Berichte zur aktuellen Geschäftslage ihrer Bank, auf deren Basis sie ihre weiteren Entscheidungen planen.

Wer schließlich die Nase vorn hat, bleibt bis zum Ende offen.

Finale und Preisverleihung

Die 20 besten Teams werden zum Finale eingeladen. Dort kommen rund hundert Schülerinnen und Schüler zusammen und tragen gemeinsam einen spannenden Wettbewerb um die ersten drei Plätze aus.

Im Anschluss an das Finale findet als festlicher Abschluss des Wettbewerbs die Preisverleihung in Berlin statt.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

1.3 Wer gewinnt?

Gewinner - an wirtschaftlichen Erkenntnissen - sind bei SCHUL/BANKER alle.
Doch wer schafft es ins Finale?

Zu Beginn des Spiels werden alle teilnehmenden Teams gleichmäßig auf zwanzig Märkte verteilt. Ziel eines jeden Teams ist es, gegenüber den anderen Gruppen auf seinem Markt möglichst erfolgreich zu sein.

Während des Spiels
Während des Spiels erkennen Sie an der Höhe der sogenannten Rücklagen, die Sie nach jedem Geschäftsjahr Ihren Ergebnisberichten entnehmen können, wie erfolgreich Sie auf Ihrem Markt sind.

Wenn Sie am Ende des Geschäftsjahres einen Gewinn erzielt haben, wird dieser immer zu 50 % in Ihre Rücklagen eingestellt, so dass diese Summe von Jahr zu Jahr ansteigt.

Zum Abschluss des Spiels

Wer am Ende der Vorrunde Marktsieger wird, wird über einen sogenannten Gesamtpunktwert ermittelt. In diesen fließen neben der Höhe der Rücklagen zwei weitere Faktoren ein:

- die Rating-Stufe (siehe 4.3 Rating)
- etwaige Notkredite inkl. Zinsen (siehe 4.7 Ergebnischeck Notkredit)

Zum Abschluss des Spiels steht fest, welches Team auf seinem Markt das erfolgreichste ist. Marktsieger wird, wer den höchsten Gesamtpunktwert für seine Bank erzielt hat.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Beispiel für die Berechnung des Punktwerts

Rücklagen (Bilanz)	63.774.668 € / 1.000.000	+ 63,774
Ratingstufe (Abweichung von B+)	A (2 Stufen höher als B+)	+ 4
Notkredite (Liquiditätsrechnung)	7.381.000 € / 1.000.000	- 7,381
Zinsen für Notkredite (Liquiditätsrechnung)	738.100 € / 1.000.000	- 0,738
Gesamtpunktwert:		59,655

Zur Erläuterung des Beispiels

- **Rücklagen:** Die Höhe der Rücklagen entnehmen Sie bitte dem Bericht Bilanz.
- **Ratingstufe:** In jedem Geschäftsjahr erhalten Sie ein sogenanntes Rating. Details hierzu entnehmen Sie bitte Kapitel 4.3. Alle Banken starten mit einem Rating von B+ ins Planspiel.
- **Notkredite:** Eventuelle Notkredite und dafür anfallende Zinsen finden Sie in dem Bericht Liquiditätsrechnung. Details hierzu entnehmen Sie bitte dem Kapitel 4.7 Ergebnischeck.

Die zwanzig Marktsieger haben sich mit dieser Leistung für das Finale qualifiziert. Pro Schule kann maximal ein Team das Finale erreichen. Sollte der Marktsieger nicht am Finale teilnehmen können, rückt das jeweils nächstplatzierte Team nach.

Das Finale wird als zweitägige Veranstaltung durchgeführt. Dort tragen die Teams einen weiteren Wettbewerb um die ersten drei Plätze bei SCHUL/BANKER aus. Im Anschluss an das Finale findet die festliche Preisverleihung in Berlin statt.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

1.4 Wie läuft ein Geschäftsjahr ab?

SCHUL/BANKER wird über sechs Geschäftsjahre gespielt, die jeweils eine Woche dauern.

Ihre Aufgabe als Bankvorstand ist es, in jedem Geschäftsjahr eine Vielzahl von Entscheidungen zu treffen, die auch in der Realität vom Management einer Bank getroffen werden.

Jedes Geschäftsjahr besteht aus vier Arbeitsphasen.

1. Unterlagen sichten

Zu Beginn jedes Geschäftsjahres heißt es für Sie: Unterlagen sichten. Sie erhalten von der Spielleitung eine E-Mail mit aktuellen Informationen und können Ihre Ergebnisberichte vom letzten Geschäftsjahr einsehen.

Zum Spielstart enthalten die Berichte die für alle Teams gleiche Ausgangslage.

2. Ergebnisberichte analysieren

Im zweiten Schritt analysieren Sie Ihre Ergebnisberichte. Ziel ist es herauszufinden, wie sich Ihre Spielentscheidungen ausgewirkt haben und wie sich der Markt entwickelt hat.

Sie ermitteln, welche Faktoren zu Ihrem Geschäftsergebnis geführt haben und wie Sie dieses weiter verbessern können. Bei der Analyse hilft Ihnen das Kapitel "4.0 Ergebnisse auswerten".

3. Entscheidungen planen

Die Analyse Ihrer Ergebnisberichte liefert Ihnen die Grundlage für die Planung Ihrer neuen Entscheidungen. Wie Sie bei der Planung vorgehen können, erfahren Sie unter "3.0 Entscheidungen planen".

4. Entscheidungen treffen und abgeben

Zum Abschluss jedes Geschäftsjahres legen Sie Ihre Entscheidungen fest und senden sie an die Spielleitung. Bitte prüfen Sie dabei immer, ob Sie die Spielregeln eingehalten haben.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

1.5 Entwickeln Sie Ihre Strategie

Die Strategie ist der Plan, der Ihre Bank langfristig zum Erfolg führen soll. Dabei diskutieren Sie die beiden folgenden Themen:

- Das Ziel definieren: Wohin wollen wir?
- Den Weg zum Ziel wählen: Wie kommen wir an unser Ziel?

Im Spiel richten Sie alle Entscheidungen an Ihrer Strategie aus. Sie überprüfen regelmäßig, ob Ihre Strategie den erwarteten Erfolg für Ihre Bank bringt oder ob Sie diese gegebenenfalls korrigieren müssen.

Sie entscheiden, welche Schwerpunkte Sie in Ihrem Produkt- und Dienstleistungsangebot setzen. Stellen Sie sich dazu die folgenden Fragen:

- Möchten Sie mehr Privat- oder mehr Firmenkunden für Ihre Bank gewinnen oder möchten Sie beide Kundengruppen gleich gewichten?
- Möchten Sie eine große Bank mit vielen Kunden sein oder eine kleinere Bank, die sich auf bestimmte Kunden spezialisiert?
- Streben Sie bei manchen Ihrer Produkte die Marktführung mit dem größten Marktanteil an oder setzen Sie auf ausgewogene Marktanteile in allen Geschäften?

Den Weg zum Ziel wählen

Überlegen Sie, was Sie tun können, um Ihre Kunden zu halten und um Neukunden zu gewinnen.

- Attraktive Zinssätze für Einlagen und Kredite festlegen?
- Ein kundenfreundliches Netz an Filialen und/oder Kundenterminals aufbauen?
- In Werbung und/oder Aus- und Weiterbildung investieren?
- ...

Tipp

Gemeinsames Ziel

Wenn alle Mitglieder in Ihrem Team genau wissen, wohin sie wollen und wie sie dahin kommen, ziehen alle am gleichen Strang. Ein wichtiges Erfolgsrezept!

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

1.6 Organisieren Sie sich im Team

Als Vorstand der Bank, die Sie im Planspiel übernehmen, warten zahlreiche Aufgaben und Herausforderungen auf Sie.

Bevor Sie an die Arbeit gehen, empfehlen wir Ihnen, sich im Team zu organisieren und Ihrer Bank einen Namen zu geben.

Im Spiel arbeiten Sie gemeinsam. Sie eignen sich neues Wissen an und arbeiten sich in fremde Fachgebiete ein. Einigen Sie sich zunächst im Team darauf, wie Sie diese Aufgaben angehen.

Beispiel 1: Expertenteam
Im Expertenteam teilen Sie einzelne Aufgaben untereinander auf (z. B. Kredite und Einlagen, Werbung und Aus- und Weiterbildung, Analyse der Berichte, etc.).

Jedes Vorstandsmitglied arbeitet sich in sein Themengebiet ein und wird darin zum Experten. In den Vorstandssitzungen informiert jeder die anderen über die Ergebnisse seiner Arbeit.

Beispiel 2: Kollegium
Als Kollegium bearbeiten und diskutieren Sie alle Aufgaben gemeinsam. Das bedeutet, dass sich jedes Vorstandsmitglied in alle Themenbereiche einarbeitet.

Gemeinsam Entscheidungen treffen

Als Vorstand treffen Sie eine Vielzahl von Entscheidungen für Ihre Bank und übernehmen dabei die Verantwortung für deren Konsequenzen. Einigen Sie sich darauf, wie Sie Ihre Entscheidungen treffen.

Wir empfehlen Ihnen, Ihre Entscheidungen im Team auszudiskutieren und gemeinsam zu treffen. Wichtig ist, dass alle hinter den Entscheidungen stehen und die Verantwortung dafür gemeinsam tragen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Tipp

Konsens im Team

Je besser die jeweiligen Aufgaben zu den Interessen der einzelnen Teammitglieder passen, desto zufriedener werden Sie mit Ihren Arbeitsergebnissen sein. Wenn Sie im Team zusammenhalten und gemeinsam zu Ihren Entscheidungen stehen, haben Sie die erste Weiche für den Erfolg gestellt.

Bankname

Welchen Namen geben Sie Ihrer Bank? Der Name kann etwas über die Produkte und die Strategie Ihrer Bank aussagen und sollte sich schnell und positiv im Gedächtnis Ihrer Kunden einprägen.

Auch wenn der Name Ihrer Bank im Spiel nicht in die Bewertung Ihrer Leistung einfließt – denken Sie daran, dass er die erste „Visitenkarte" ist, mit der Sie kommunizieren und in der Öffentlichkeit auftreten.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

1.7 Aufgaben einer Bank

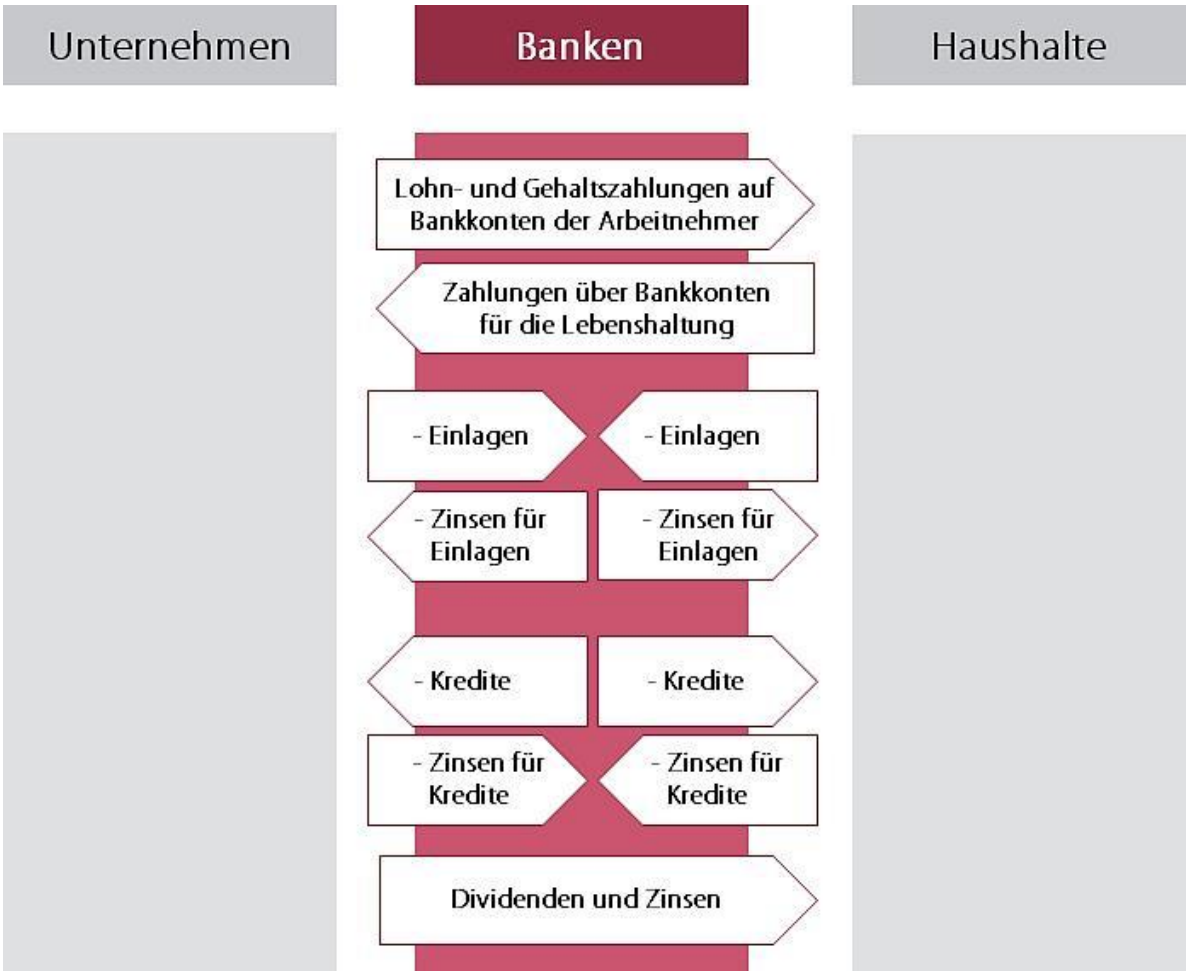
Bei SCHUL/BANKER übernehmen Sie eine Bank. Dabei lernen Sie viele der Aufgaben kennen, die Banken auch in der Realität haben. Zusätzlich erhalten Sie einen Einblick, welche Schlüsselrolle Banken in der Wirtschaft spielen.

Schematisch werden die Aufgaben der Banken häufig im Modell des sogenannten einfachen Geldkreislaufs dargestellt.

Dieses Modell geht davon aus, dass es drei Gruppen von Beteiligten am Wirtschaftsleben gibt:

- Unternehmen
- Banken
- private Haushalte

Diese Gruppen werden zu Sektoren zusammengefasst. Die privaten Haushalte erzielen nur von den Unternehmen Einnahmen und beziehen nur von ihnen Konsumgüter.



© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs

Die Banken sind für die Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs verantwortlich. Dabei werden Zahlungen durch Buchungsvorgänge von Konto zu Konto oder von Bank zu Bank erledigt, ohne dass Bargeld verwendet wird.

Zum bargeldlosen Zahlungsverkehr gehört beispielsweise, dass Unternehmen Löhne und Gehälter auf die Bankkonten ihrer Mitarbeiter überweisen. Familien bezahlen die Miete für ihre Wohnung mittels Dauerauftrag, Rechnungen per Überweisung und ihre Einkäufe mit der Bank- oder Kreditkarte. All diese Zahlungen erfolgen über das bei der Bank geführte Girokonto.

Für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs und das Führen des Girokontos berechnen die Banken ihren Kunden ein Entgelt. Im Planspiel bieten Sie Ihren Kunden zudem Online-Banking an.

Annahme fremder Mittel als Einlagen

Im Rahmen ihres Einlagengeschäfts nehmen Banken von ihren Kunden Gelder entgegen, die diese im Augenblick nicht benötigen. Je nach Kundenwunsch können sie beispielsweise als Spareinlagen oder Termingelder angelegt werden.

Für diese Einlagen zahlen die Banken Zinsen an ihre Kunden. Die bei ihren Kunden eingeworbenen Einlagen können die Banken zur Refinanzierung ihrer Kredite verwenden.

Kreditvergabe

Eine weitere zentrale Aufgabe der Banken ist die Vergabe von Krediten. Dabei verleiht die Bank Geld an ihre Kunden, damit diese zum Beispiel kurzfristige Liquiditätsengpässe überbrücken, größere Anschaffungen tätigen oder Investitionen vornehmen können.

Für diese Kredite, also für die Überlassung des Geldes, zahlen die Kunden Zinsen an ihre Bank.

Die Banken refinanzieren ihre Kreditvergabe u.a. über die Einlagen Ihrer Kunden. Um Angebot und Nachfrage nach Krediten zum Ausgleich zu bringen, setzen sie in ihrer Rolle als Vermittler von Kapital die Soll- und Habenzinsen als Preissignale ein.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Beratung und Vermittlung bei Kapitalanlagen

Zu den Dienstleistungen einer Bank gehört auch das sogenannte Private Banking. Hierzu zählen beispielsweise die Beratung bei Geldanlagen und der Wertpapierhandel. Im Rahmen des Wertpapiergeschäfts führen Banken im Auftrag ihrer Kunden den Kauf und Verkauf von Wertpapieren aus.

Darüber hinaus verwalten sie Wertpapierdepots und sorgen beispielsweise dafür, dass die Erträge der Anlagen wie Zinsen oder Dividenden auf den Konten der Kunden gutgeschrieben werden.

Für diese Leistungen berechnen die Banken ein Entgelt. Im Planspiel bieten Sie Ihren Kunden neben dem Kundendepot auch Aktienfonds an.

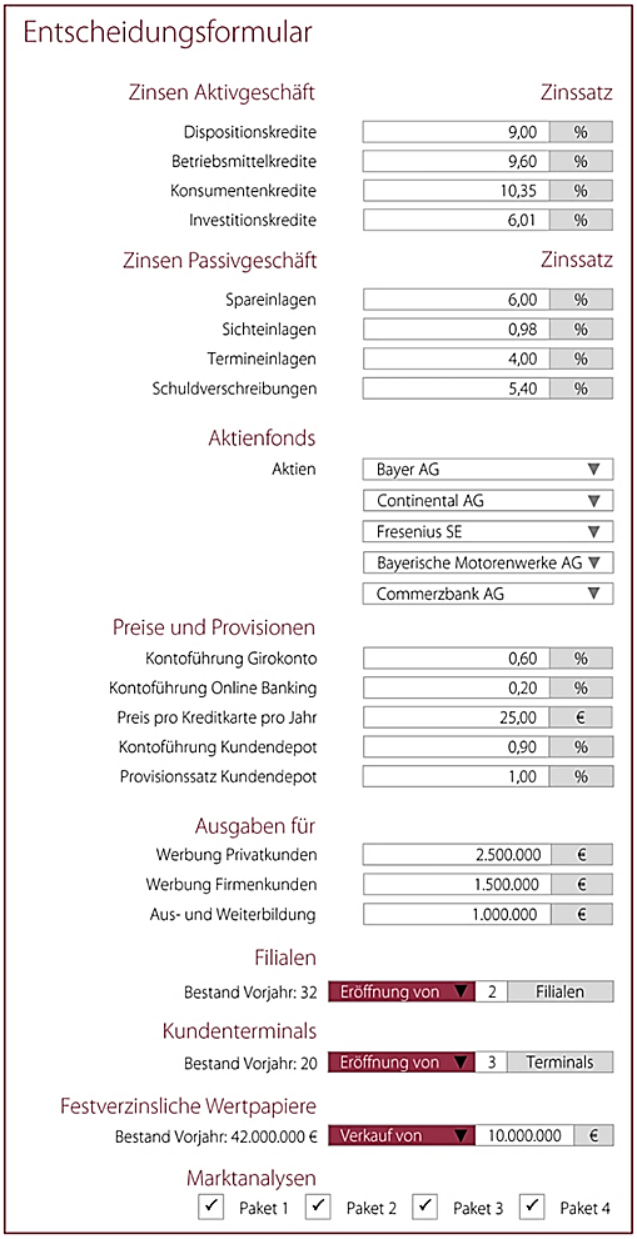
© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.0 Spielentscheidungen

2.1 Überblick – Entscheidungen Sie im Planspiel treffen

Alle Entscheidungen, die Sie bei SCHUL/BANKER für Ihre Bank treffen, sind im Entscheidungsformular aufgelistet. Das Entscheidungsformular finden Sie online im geschützten Spielbereich.

Hier tragen Sie in jedem Geschäftsjahr Ihre Entscheidungen ein und senden sie an die Spielleitung. Bei Spielbeginn enthält das Entscheidungsformular die Werte der Ausgangslage. Hier alle Entscheidungen im Überblick. Die Erklärung aller Spielentscheidungen finden Sie auf den nächsten Seiten.



© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.2 Zins-Regel

Im ersten Geschäftsjahr dürfen Sie bei Ihren Zinssätzen im Aktiv- und Passivgeschäft nur bis zu +/- 0,5 % von den Zinssätzen der Ausgangslage abweichen.

Ein Beispiel

Ausgangslage: Betriebsmittelkredite	7,58 %
Geschäftsjahr 1: Entscheidungsspielraum für Betriebsmittelkredite	7,08 % - 8,08 %
Entscheidung Geschäftsjahr 1:	7,96 %

Ab dem zweiten Geschäftsjahr dürfen Sie bei Ihren Zinssätzen im Aktiv- und Passivgeschäft bis zu +/- 1,0 % von den Zinssätzen des jeweils vorherigen Geschäftsjahres abweichen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.3 Zinsen im Aktivgeschäft

Im Aktivgeschäft können Ihre Kunden bei Ihnen die folgenden Kredite aufnehmen. Sie legen für jede der vier Kreditarten die Höhe des Zinssatzes fest.

- **Dispositionskredite** sind kurzfristige Kredite. Sie werden den Privatkunden auf ihrem Girokonto eingeräumt und dienen zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen.

- **Betriebsmittelkredite** sind, wie Dispositionskredite, kurzfristige Kredite. Sie werden den Firmenkunden (Unternehmen) auf ihrem Geschäftskonto eingeräumt und dienen ebenfalls zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen.

- **Konsumentenkredite** sind mittelfristige Kredite an Privatkunden. Über sie werden langlebige Konsumgüter wie zum Beispiel Autos oder Wohnungseinrichtungen finanziert.

- **Investitionskredite** sind langfristige Kredite an Unternehmen, die zum Beispiel zur Anschaffung von Anlagen und Maschinen vergeben werden.

Spielregeln

Grenzwerte	Zinssatz pro Jahr
Dispositionskredite	7,00 – 12,00 %
Betriebsmittelkredite	4,00 – 11,00 %
Konsumentenkredite	5,00 – 11,00 %
Investitionskredite	3,00 – 9,00 %

Aktiv-/Passivregel
Der niedrigste Zinssatz für die Zinssätze im Aktivgeschäft muss immer höher sein als der höchste Zinssatz im Passivgeschäft. Ein Beispiel: Liegt Ihr niedrigster Zinssatz im Aktivgeschäft bei 6,01 % (Investitionskredite), darf der höchste Zinssatz im Passivgeschäft 6,00 % (Schuldverschreibungen) betragen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Tipps

Aktiv- und Passivgeschäft

Beachten Sie: Im Planspiel hängen das Aktiv- und Passivgeschäft Ihrer Bank eng zusammen. Geld, das Sie im Aktivgeschäft verleihen, müssen Sie über Ihr Passivgeschäft refinanzieren!

Zinssätze

Schon eine kleine Anhebung oder Senkung der Zinssätze um 0,1 % hat Auswirkungen. Drehen Sie also vorsichtig an der Zinsschraube. Beachten Sie bei Ihren Entscheidungen auch immer die Zins-Regel.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.4 Zinsen im Passivgeschäft

Im Passivgeschäft unterhalten Ihre Kunden Guthaben und legen Geld bei Ihnen an. Sie entscheiden in jedem Geschäftsjahr über die Höhe der Zinssätze für diese vier Einlagearten.

- **Spareinlagen** sind Guthaben auf Sparkonten, die unbefristet angelegt werden können.
- **Sichteinlagen** sind Guthaben auf Girokonten, über die Ihre Kunden täglich verfügen können.
- **Termineinlagen** sind kurzfristig auf Termingeldkonten angelegte Guthaben.
- **Schuldverschreibungen** sind mittel- und langfristige Wertpapiere, die zu einem festen Zinssatz angeboten werden.

Spielregeln

Grenzwerte	Zinssatz pro Jahr
Spareinlagen	0,40 – 4,00 %
Sichteinlagen	0,00 – 2,00 %
Termineinlagen	1,20 – 6,00 %
Schuldverschreibungen	2,00 – 8,00 %

Aktiv-/Passivregel
Der niedrigste Zinssatz für die Zinssätze im Aktivgeschäft muss immer höher sein als der höchste Zinssatz im Passivgeschäft. Ein Beispiel: Liegt Ihr niedrigster Zinssatz im Aktivgeschäft bei 6,01 % (Investitionskredite), darf der höchste Zinssatz im Passivgeschäft 6,00 % (Schuldverschreibungen) betragen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.5 Aktienfonds

Ab Geschäftsjahr 2 stellen Sie für Ihre Kunden einen Aktienfonds zusammen. Dieser besteht aus Aktien der im Deutschen Aktienindex DAX enthaltenen Werte. Sie können jedes Geschäftsjahr neu festlegen, wie Sie Ihren Aktienfonds zusammenstellen.

Aktien Deutscher Aktienindex

Unternehmen	Kürzel
Adidas AG	ADS
Allianz SE	ALV
BASF SE	BAS
Bayer AG	BAYN
Bayerische Motoren Werke AG	BMW
Beiersdorf AG	BEI
Commerzbank AG	CBK
Continental AG	CON
Daimler AG	DAI
Deutsche Bank AG	DBK
Deutsche Börse AG	DB1
Deutsche Lufthansa AG	LHA
Deutsche Post AG	DPW
Deutsche Telekom AG	DTE
E.ON AG	EOAN

Unternehmen	Kürzel
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA St	FME
Fresenius SE & Co. KGaA	FRE
HeidelbergCement AG	HEI
Henkel AG & Co. KGaA	HEN
Infineon Technologies AG	IFX
Linde AG	LIN
Merck KGaA	MRK
Münchener Rück AG	MUV2
ProSiebenSat1 Media	PSM
RWE AG St	RWE
SAP AG	SAP
Siemens AG	SIE
ThyssenKrupp AG	TKA
Volkswagen AG Vz	VOW
Vonovia Se	VNA

Ihr Aktienfonds besteht aus mindestens drei und maximal fünf verschiedenen Aktien. Das heißt, dass Sie entweder fünf verschiedene darin aufnehmen oder bis zu zwei Aktien stärker gewichten können, indem Sie diese doppelt oder dreifach einstellen.

Fonds mit Einzelwerten
1. BMW AG
2. Münchener Rück AG
3. Henkel AG & Co. KGaA Vz
4. Linde AG
5. Merck KGaA

Fonds mit Gewichtung
1. BMW AG
2. BMW AG
3. Merck KGaA
4. Merck KGaA
5. Linde AG

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Auswertung

In die Auswertung Ihrer Spielentscheidungen fließen immer die Kurse der Aktien ein, die am Stichtag ermittelt werden.

Stichtag ist jeweils der Donnerstag der Auswertungswoche, 18.00 Uhr.

Dabei handelt es sich um die Kurse aus dem Xetra-Handel. Maßgeblich für den Wert der einzelnen Aktien sind die Xetra-Schlusspreise. Diese Kurse finden Sie online im Premium-Bereich der Börsen-Zeitung.

Performance

Bei der Zusammenstellung Ihres Aktienfonds kommt es auf die Performance an, also die prozentuale Wertentwicklung der Einzelwerte im vergangenen Zeitraum.

Die Performance wird als Vergleich zwischen dem aktuellen Tagesendkurs und dem vorherigen Tagesendkurs des Stichtags berechnet. Dabei wird ermittelt, wie sich der Wert gegenüber dem vorherigen Kurs verändert hat:

Performance (%) = ((Aktueller Kurs/Vorheriger Kurs) – 1) x 100

Die Performance der Einzelwerte Ihres Aktienfonds wird summiert und durch die Anzahl der in Ihrem Aktienfonds enthaltenen Werte geteilt. Dieser Wert ist die Performance Ihres Aktienfonds.

Berechnungsbeispiele für die Performance der Einzelwerte

Unternehmen	Aktueller Kurs in Euro	Vorheriger Kurs in Euro	Performance in Prozent = ((Aktueller Kurs / Vorheriger Kurs)-1) x 100
Allianz SE	135,55	131,30	3,24
ProSiebenSat1 Media	37,24	38,18	- 2,46

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Beispiel 1: Fonds mit Einzelwerten

Unternehmen	Aktueller Kurs in Euro	Vorheriger Kurs in Euro	Performance in Prozent
Allianz SE	135,55	131,30	3,24
Deutsche Bank AG	11,99	10,88	10,20
ThyssenKrupp AG	21,48	21,27	0,99
ProSiebenSat1 Media	37,24	38,18	- 2,46
Vonovia SE	31,60	33,75	- 6,37
Performance Aktienfonds	(3,24 + 10,20 +0,99 – 2,46 – 6,37)/5 = 1,12		

Beispiel 2: Fonds mit Gewichtung

Unternehmen	Aktueller Kurs in Euro	Vorheriger Kurs in Euro	Performance in Prozent
Allianz SE	135,55	131,30	3,24
Allianz SE	135,55	131,30	3,24
ThyssenKrupp AG	21,48	21,27	0,99
ThyssenKrupp AG	21,48	21,27	0,99
ProSiebenSat1 Media	37,24	38,18	- 2,46
Performance Aktienfonds	(3,24 + 3,24 +0,99 + 0,99 – 2,46)/5 = 1,20		

Tipp

Aktienwerte bei der Börsen-Zeitung

Suchen Sie über das Suchfeld auf der Startseite der Börsen-Zeitung nach dem betreffenden Unternehmen. Über den Link zu „Kurse/Charts" in der linken Navigation erreichen Sie die Intraday-Seite der Kursübersicht. In der Zeile „Xetra" unterhalb des Charts finden Sie den für Sie maßgeblichen Schlusskurs in der Spalte „Vortag".

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.6 Preise und Provisionen

Kontoführung Girokonto

Ihren Kunden berechnen Sie ein Entgelt dafür, dass Sie ihre Girokonten führen und darüber den Zahlungsverkehr abwickeln (Überweisungen, Daueraufträge etc.). In der Position Kontoführung Girokonto legen Sie diesen Preis als Prozentsatz fest.

Kontoführung Online Banking *(ab Geschäftsjahr 2)*

Viele Ihrer Kunden legen Wert darauf, einfache Bankgeschäfte wie Überweisungen oder Daueraufträge bequem von zu Hause aus erledigen zu können.

Aus diesem Grund bieten Sie Ihren Kunden ab dem zweiten Geschäftsjahr das Online Banking an. Potenziell können Sie damit auch neue Kunden gewinnen, die bisher noch kein Konto bei Ihrer Bank hatten.

Mit der Position Kontoführung Online Banking bestimmen Sie in jedem Jahr die Höhe des Preises, den Sie Ihren Kunden für die Nutzung des Online Bankings berechnen. Diesen Preis legen Sie genau wie bei der Kontoführung Girokonto als Prozentwert fest.

Durch die Einrichtung des Online Bankings fallen einmalig Investitionskosten an. Zudem erhöhen sich die Verwaltungskosten Ihrer Bank, da Sie neues Personal für die technische Betreuung des Online Bankings einstellen.

Langfristig bietet Ihnen das Online Banking Einsparpotenzial: Ein Teil Ihrer Geschäfte wird nun online abgewickelt, wodurch die Verwaltungskosten Ihrer Filialen in den nächsten Geschäftsjahren sinken.

Kreditkarten *(ab Geschäftsjahr 3)*

Ihre Kunden haben großes Interesse daran, im In- und Ausland bargeldlos bezahlen zu können. Aus diesem Grund bieten Sie Ihnen Kreditkarten an. Sie entscheiden in jedem Geschäftsjahr über den Preis der Kreditkarten.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Kundendepot *(ab Geschäftsjahr 2)*
Kontoführung Kundendepot
Im Kundendepot legen Ihre Kunden Geld in Form von Wertpapieren (Aktien, festverzinsliche Wertpapiere oder Fondsanteile) an. Bei SCHUL/BANKER bestehen die Kundendepots aus den von Ihnen zusammengestellten Aktienfonds. Für den Handel damit berechnen Sie Ihren Kunden ein Entgelt als Prozentsatz.

Kundendepot Provisionssatz
Zudem erhalten Sie einen bestimmten Anteil am Umsatz, der über den Kauf und Verkauf der im Depot enthaltenen Werte erzielt wird. Sie legen diese Umsatzprovision als Prozentsatz fest.

Ihre Kunden entscheiden anhand der Performance Ihres Aktienfonds sowie Ihrer Preise für Kontoführung, Kundendepot und dem Kundendepot Provisionssatz, ob sie sich für den Aktienfonds Ihrer Bank oder für den Ihrer Konkurrenten entscheiden.

Spielregeln

	Pro Jahr
Kontoführung Girokonto	0,00 – 2,00 %
Kontoführung Online Banking	0,00 – 2,00 %
Einmalige Investitionskosten Online Banking bei Einführung im 2. Geschäftsjahr	500.000 €
Preis pro Kreditkarte pro Jahr	10,- € – 70,- €
Kontoführung Kundendepot	0,00 – 3,00 %
Kundendepot Provisionssatz	0,30 – 1,00 %

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.7 Ausgaben für Werbung

Werbung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Sie beeinflusst, wie Ihre Bank in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird, und welche bzw. wie viele Kunden Sie erreichen.

Bei SCHUL/BANKER legen Sie in jedem Geschäftsjahr die Höhe Ihrer Ausgaben für Werbung im Privatkunden- und für Werbung im Firmenkundengeschäft fest.

Ausgaben für Werbung sind eine Investition, die sowohl im aktuellen als auch in den folgenden Geschäftsjahren Wirkung zeigt. Wenn Sie für Ihre Bank geworben haben, erinnern sich Ihre Kunden auch im nächsten Geschäftsjahr noch daran.

Um jedoch im Gedächtnis zu bleiben, sollten Sie laufend in Werbung investieren.

Spielregeln

Die Wirkung Ihrer Ausgaben für Werbung im aktuellen Geschäftsjahr beträgt 100 %, die Restwirkung in den folgenden Geschäftsjahren für Privatkunden 45 % und für Firmenkunden 50 %.

Sie berechnen sie auf Ihren Arbeitsblättern wie folgt:

Wirkung in der Ausgangslage	1.700.000 €
Geschäftsjahr 1: Restwirkung aus der Ausgangslage (45 %)	765.000 €
Ausgaben in Geschäftsjahr 1	800.000 €
Gesamtwirkung in Geschäftsjahr 1: Restwirkung aus der Ausgangslage (45 %) + Wirkung der aktuellen Ausgaben (100 %)	1.565.000 €
Geschäftsjahr 2: Restwirkung aus Geschäftsjahr 1 (45 %)	704.250 €

Ausgaben	Pro Jahr
Werbung Privatkunden	0 – 5.000.000 €
Werbung Firmenkunden	0 – 2.500.000 €

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.8 Ausgaben für Aus- und Weiterbildung

Ihre Kunden legen Wert auf freundliche Mitarbeiter, die sie bei ihren Geldgeschäften kompetent beraten. Sie qualifizieren Ihre Mitarbeiter dementsprechend. In jedem Geschäftsjahr legen Sie die Höhe Ihrer Ausgaben für Aus- und Weiterbildung fest.

Wie bei der Werbung zeigen Ihre Investitionen in die Aus- und Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter sowohl im aktuellen als auch in den folgenden Geschäftsjahren Wirkung.

Ihre Mitarbeiter verlieren ihre einmal erworbene Qualifikation nicht, sollten sich jedoch regelmäßig weiterbilden, um mit den Entwicklungen im Bankwesen Schritt halten zu können.

Spielregeln

Die Wirkung Ihrer Ausgaben für Aus- und Weiterbildung im aktuellen Geschäftsjahr beträgt 100 %, die Restwirkung in den folgenden Geschäftsjahren 60 %.

Beides berechnen sie wie folgt:

Wirkung in der Ausgangslage	1.200.000 €
Geschäftsjahr 1: Restwirkung aus der Ausgangslage (60 %)	720.000 €
Ausgaben in Geschäftsjahr 1	600.000 €
Gesamtwirkung in Geschäftsjahr 1: Restwirkung aus der Ausgangslage (60 %) + Wirkung der aktuellen Ausgaben (100 %)	1.320.000 €
Geschäftsjahr 2: Restwirkung aus Geschäftsjahr 1 (60 %)	792.000 €

Ausgaben	Pro Jahr
Aus- und Weiterbildung	0 – 3.000.000 €

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.9 Filialen

Viele Kunden legen Wert auf eine persönliche Beratung. In Ihren Filialen werden sie von Ihren Mitarbeitern bei allen Bankgeschäften entsprechend bedient.

Bei SCHUL/BANKER brauchen Sie einen Grundstock an Filialen, um attraktiv für Ihre Kunden und damit wettbewerbsfähig zu sein.

Gleichzeitig fallen mit der Eröffnung jeder Filiale aber auch eine Reihe von Kosten an, beispielsweise Anschaffungskosten. Zudem sollten Sie jede neue Filiale bewerben und die neuen Mitarbeiter schulen.

In jedem Geschäftsjahr wägen Sie bei der Entscheidung, neue Filialen zu eröffnen oder bestehende zu schließen, Nutzen und Kosten gegeneinander ab.

Spielregeln

Allgemeine Verwaltungskosten pro Jahr	2.900.000 €

Filialen	
Anzahl Filialen beim Start	33
Anschaffungs-/Verkaufswert einer Filiale	720.000 €
Höchstbestand an Filialen	60
Mindestbestand an Filialen	10
Kassenbestand je Filiale	220.000 €
Mitarbeiter je Filiale	3,5
Zusätzliche Verwaltungskosten je Filiale pro Jahr	20.000 €
Kosten pro Mitarbeiter inkl. Lohnzusatzkosten	62.500 €

Kundennähe	Anzahl pro Jahr
Eröffnung Filialen	0 – 5 Filialen
Schließung Filialen	0 – 5 Filialen

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.10 Kundenterminals

Für einen Großteil der Kunden sind Kundenterminals wichtig, um jederzeit einfache Geldgeschäfte erledigen zu können.

Hierzu zählen zum Beispiel Auszahlungen, Kontoauszüge, Daueraufträge oder Überweisungen. Durch ein dichtes Netz an Kundenterminals können Sie diesen Bedarf Ihrer Kunden decken.

Gleichzeitig fallen jedoch mit der Eröffnung jedes Kundenterminals Anschaffungs- und laufende Verwaltungskosten an. Personalkosten fallen im Gegensatz zu den Filialen nicht an.

In jedem Geschäftsjahr wägen Sie bei der Entscheidung, neue Kundenterminals zu eröffnen oder bestehende zu schließen, Kosten und Nutzen gegeneinander ab.

Spielregeln

Allgemeine Verwaltungskosten pro Jahr	2.900.000 €

Kundenterminals	
Anzahl Kundenterminals beim Start	18
Anschaffungs-/Verkaufswert eines Terminals	160.000 €
Höchstbestand an Kundenterminals	30
Mindestbestand an Kundenterminals	0
Kassenbestand je Filiale	60.000 €
Zusätzliche Verwaltungskosten je Terminal pro Jahr	6.000 €

Kundennähe	Anzahl pro Jahr
Eröffnung Kundenterminals	0 – 5 Terminals
Schließung Kundenterminals	0 – 5 Terminals

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.11 Festverzinsliche Wertpapiere

Festverzinsliche Wertpapiere sind sogenannte Schuldverschreibungen. Mit ihnen leiht sich beispielsweise der Staat (Bund, Länder und Gemeinden) zu einem festen Zinssatz Geld, um unter Anderem öffentliche Investitionen zu finanzieren.

Im Planspiel können Sie für Ihre Bank festverzinsliche Wertpapiere als Kapitalanlage kaufen und damit Einnahmen erzielen mit denen Sie sicher kalkulieren können.

Wenn Sie liquide Mittel benötigen, können Sie festverzinsliche Wertpapiere wieder verkaufen.

Spielregeln

Sie starten mit einem Bestand an festverzinslichen Wertpapieren im Wert von 18.000.000 €. Der Zinssatz beträgt zu Beginn des Planspiels 3,2 % pro Jahr.

Beim Ankauf bzw. Verkauf ist zu beachten:

- Pro Geschäftsjahr können Sie entweder einen Ankauf oder einen Verkauf tätigen.
- Der Bestand an festverzinslichen Wertpapieren darf ein Volumen von 50.000.000 € nicht übersteigen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2.12 Marktanalysen

Für Ihre Bank sind Informationen über die Marktentwicklung und das Verhalten der Konkurrenz sehr wichtig. Diese sind bei SCHUL/BANKER in den Marktanalysen enthalten.

In jedem Geschäftsjahr können Sie bis zu vier Pakete mit Marktanalysen kaufen.

Im ersten Geschäftsjahr erhalten Sie einmalig alle Marktanalysenpakete gratis.

Marktanalysepaket 1 - Kosten: 20.000 €

Durchschnittliche Anzahl der Filialen und Kundenterminals

- Wie nah am Kunden ist Ihre Bank im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz?

Marktanalysepaket 2 - Kosten: 35.000 €

Durchschnittliche Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung

- Wie intensiv bewerben Sie Ihre Kunden im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz?
- Wie gut sind Ihre Mitarbeiter im Vergleich zur Konkurrenz qualifiziert?

Marktanalysepaket 3 - Kosten: 50.000 €

Angaben zum Bilanzgewinn

- Wie ist der Erfolg auf Ihrem Markt zu bewerten?

  Durchschnittlicher Bilanzgewinn auf Ihrem Markt in 500.000er Stufen.

Marktanalysepaket 4 - Kosten: 75.000 €

Durchschnittliche Zinssätze für alle Kredit- und Einlagengeschäfte

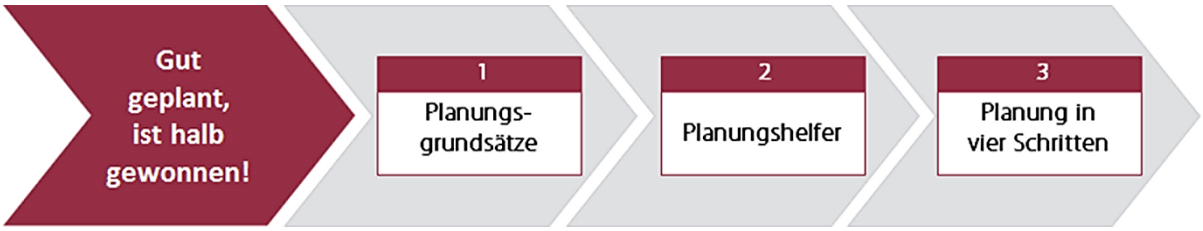
- Wie wettbewerbsfähig ist Ihre Bank in Bezug auf die Zinssätze?

  Die Angabe erfolgt gerundet auf 0,1 %.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.0 Entscheidungen planen

3.1 Überblick – Wie Sie Ihre Entscheidungen planen können



In jedem Geschäftsjahr planen Sie die Entscheidungen für Ihre Bank. Ausgangsbasis für Ihre Planungen sind immer die Berichte zum Rechnungswesen.

Dabei handelt es sich um folgende Berichte:

- Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Liquiditätsrechnung
- Zinsspannenrechnung
- Mindestreserverechnung
- Kapitalquote
- Bericht Aktienfonds (ab Geschäftsjahr 2)
- Bericht Werbung und Aus- und Weiterbildung
- Pakete Marktanalysen
- Controllingblatt

Auf den folgenden Seiten wird jeder dieser Berichte erklärt.

Wo finden Sie Ihre Berichte?

Ihre Berichte werden von der Spielleitung online im Spielbereich freigeschaltet. Im ersten Geschäftsjahr sind die Berichte für alle Teams gleich - alle starten mit derselben Ausgangslage ins Planspiel. Ab dem zweiten Geschäftsjahr enthalten die Berichte ihre Ergebnisse.

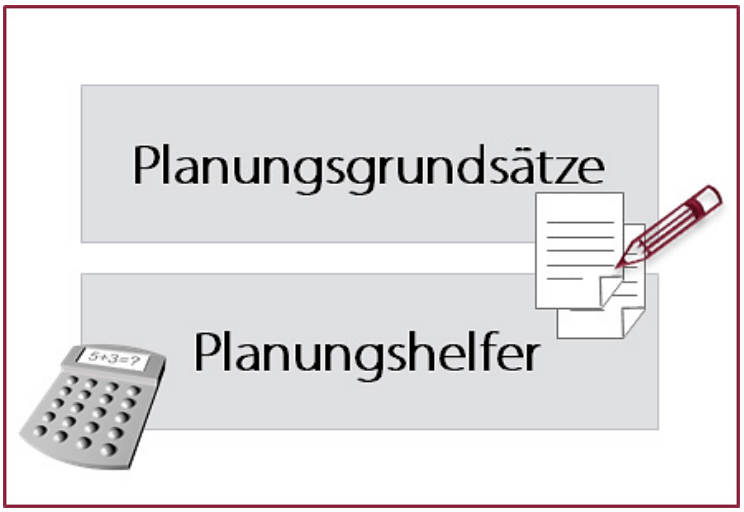
Was tun?
Arbeiten Sie sich in das Thema "Entscheidungen planen" ein, indem Sie die Kapitel hierzu durchlesen. Von Runde zu Runde werden Sie tiefer in die Materie einsteigen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.2 Warum planen?

Gut geplant ist halb gewonnen!

Mit einer vorausschauenden Planung können Sie Ihre Entscheidungen besser kalkulieren und sind Ihrer Konkurrenz einen Schritt voraus.



Gleichzeitig stehen Sie als Bankvorstand im Planspiel vor der gleichen Herausforderung wie in der Realität. Sie planen Ihre Entscheidungen bestmöglich - doch niemals wissen Sie ganz sicher, was Ihre Konkurrenten machen und wie sich das Kräftefeld auf Ihrem Markt entwickelt.

In jedem Geschäftsjahr bleibt es deshalb spannend bis Ihre Ergebnisberichte vorliegen und Sie diesen entnehmen können, ob Ihre Planung aufgegangen ist.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.3 Planungsgrundsätze

Orientieren Sie sich am Markt!

Beobachten Sie die Entwicklung am Markt und verlieren Sie Ihre Konkurrenz nicht aus den Augen. Aus den Marktanalysen lassen sich wertvolle Informationen für Ihre Planung ableiten.

Jede erfolgreiche Planung ist strategisch ausgerichtet!

Prüfen und überdenken Sie immer Ihre Strategie: Was bedeutet Ihre Strategie für die neuen Entscheidungen? Behalten Sie Ihre Strategie bei oder korrigieren Sie sie?

Planungsergebnisse sind keine tatsächlichen Ergebnisse!

Bei Ihrer Planung gehen Sie immer von Planzahlen und einer „normalen" Marktentwicklung aus. Wie sich Ihre Konkurrenten entscheiden und wie sich der Markt dann tatsächlich entwickelt, können Sie nicht voraussehen.

Daher wird es immer eine Differenz zwischen Ihren Planungsergebnissen und den tatsächlichen Ergebnissen nach der Auswertung geben. Dennoch erhöht die Planung Ihre Erfolgschancen wesentlich, da Sie Ihre Entscheidungen wohlüberlegt treffen.

Tipp

Als Bankvorstand tragen Sie unternehmerische Verantwortung und treffen viele Entscheidungen für Ihre Bank. Gleichzeitig wissen Sie nicht, was Ihre Konkurrenten tun und wie sich der Markt, auf dem Sie spielen, entwickelt.

Es ist wie in der Realität - Sie können vieles planen, aber wenig vorhersehen. Die Kunst liegt darin, Entwicklungen richtig einzuschätzen und die eigene Bank trotz mancher Unsicherheiten im dynamischen Wettbewerb mit den anderen zum Erfolg zu führen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.4 Planungshelfer

Auf die Analyse Ihrer Berichte folgt die Planung Ihrer Entscheidungen für das neue Geschäftsjahr. Hierbei können Sie unsere drei Planungshelfer verwenden. Sie stehen Ihnen online im Downloadbereich zur Verfügung.

Arbeitsblätter

Auf den Arbeitsblättern Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), Liquiditätsrechnung, Zinsspannenrechnung, Mindestreserverechnung und Kapitalquote erstellen Sie Ihre Planrechnungen.

Zudem berechnen Sie die Wirkung Ihrer Ausgaben für Werbung Privatkunden und Werbung Firmenkunden sowie für Aus- und Weiterbildung auf den entsprechenden Arbeitsblättern.

Fahrplan: Ergebnisse berechnen

Der "Fahrplan: Ergebnisse berechnen" erklärt Schritt für Schritt, wie Sie die Planrechnungen für Ihre neuen Entscheidungen erstellen können.

Rechenbeispiele

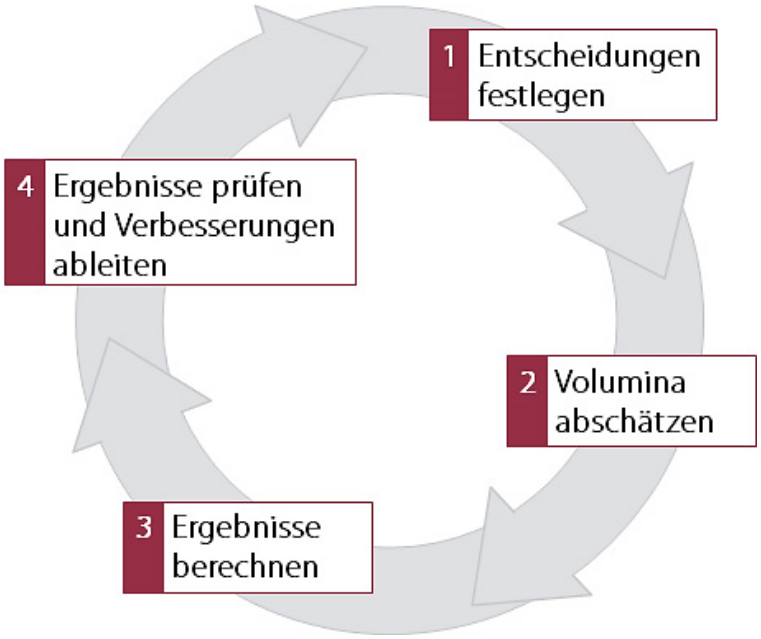
Die Rechenbeispiele zeigen Ihnen, wie die Ergebnisberichte Ihrer Bank aufgebaut sind, und welche Zusammenhänge zwischen ihnen bestehen. Sie erfahren, wie Sie einzelne Positionen der Ergebnisberichte berechnen können.

Die Rechenbeispiele stehen Ihnen in Papierform (Arbeitsunterlagen per Post) und online zur Verfügung.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.5 Wie planen?

Die Planung Ihrer Entscheidungen in vier Schritten



Schritt 1: Entscheidungen festlegen

Legen Sie im ersten Schritt vorläufige Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Orientieren Sie sich dabei an Ihrer Strategie und an den Ergebnissen, die Sie bisher mit Ihren Entscheidungen erzielt haben. Im ersten Geschäftsjahr verfügen Sie noch nicht über diese Informationen, hier hilft Ihnen unser Tipp weiter.

Entscheiden Sie, entsprechend Ihrer Strategie, ob Sie auf einzelne Geschäftsbereiche einen Schwerpunkt setzen und diese besonders attraktiv gestalten wollen, oder ob Sie in allen Geschäftsbereichen gleichmäßig Kunden erreichen wollen. Überlegen Sie sich bei jeder Entscheidung, ob Sie damit voraussichtlich Kunden gewinnen oder verlieren.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Schritt 2: Volumina abschätzen

Schätzen Sie für jede Ihrer vorläufigen Entscheidungen im Aktiv- und im Passivgeschäft ab, welches Volumen Sie damit zu erzielen glauben.

Das Volumen ist der Marktanteil. Hinter dieser Zahl stehen Ihre Kunden: In Ihr Arbeitsblatt tragen Sie jeweils die Gesamtsumme ein, die alle Ihre Kunden beispielsweise auf ihrem Girokonto unterhalten oder als Konsumentenkredite bei Ihnen aufnehmen.

Bei Ihren Schätzungen können Sie sich an der aktuellen Zinsspannenrechnung und dem Controllingblatt aus Ihren Berichten orientieren. Dort sehen Sie, welche Entscheidungen in der Ausgangslage bzw. im letzten Geschäftsjahr zu welchen Volumina geführt haben.

Wenn Sie beispielsweise bei Krediten die Zinssätze senken, wird sich die Kundennachfrage und damit das Volumen wahrscheinlich erhöhen. Wenn Sie die Ausgaben für Werbung kürzen, wird die Kundennachfrage und damit das Volumen wahrscheinlich sinken.

Beachten Sie bitte, dass die Schätzung der Volumina eine der größten Herausforderungen im Planspiel ist. Falls Sie sich anfangs dabei etwas schwer tun, ist das völlig normal. Mit zunehmender Erfahrung wird Ihnen die Planung leichter von der Hand gehen.

Tipp

Erstes Geschäftsjahr

Im ersten Geschäftsjahr können Sie sich bei der Planung Ihrer Entscheidungen an den Entscheidungen der Ausgangslage (Controllingblatt) orientieren. Den Berichten können Sie entnehmen, wie sich diese ausgewirkt haben.

Weichen Sie nur geringfügig davon ab, sind Sie auf der sicheren Seite, bis Sie sich bei SCHUL/BANKER besser auskennen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Schritt 3: Ergebnisse berechnen

Im nächsten Schritt können Sie Ihre Planrechnungen durchführen, um so Ihre voraussichtlichen Ergebnisse zu berechnen. Sie benötigen dazu die Arbeitsblätter und den Fahrplan: Ergebnisse berechnen.

Schritt 4: Ergebnisse prüfen und Verbesserungen ableiten

Wenn Sie Ihre Arbeitsblätter ausgefüllt und die Planung abgeschlossen haben, können Sie die zu erwartenden Ergebnisse mit Hilfe des "Ergebnischecks" prüfen.

Wenn Sie zufrieden sind, stehen Ihre Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Entsprechen die Ergebnisse nicht Ihren Erwartungen, können Sie Verbesserungen ableiten, erneut vorläufige Entscheidungen festlegen und neue Planrechnungen durchführen.

Bedenken Sie, dass die Planung immer von Planzahlen und einer "normalen" Marktentwicklung ausgeht. Wie sich Ihre Konkurrenz entscheidet und sich Ihr Markt letztendlich entwickelt, können Sie nicht voraussehen.

Das bedeutet: Es wird immer eine Differenz zwischen Ihrer Planung und den tatsächlichen Ergebnissen nach der Auswertung geben.

Dennoch erhöht die Planung Ihre Erfolgschancen wesentlich, da Sie Ihre Entscheidungen wohlüberlegt treffen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.6 Bilanz

Die Bilanz, die Sie im Planspiel jedes Geschäftsjahr erhalten, ist eine stichtagsbezogene Gegenüberstellung des Vermögens und des Kapitals Ihrer Bank. In der Realität ist der Stichtag meist der 31.12.

Der Aufbau der Bilanz ist gesetzlich festgelegt. Die Bilanz hat die Form eines großen "T" und besteht aus zwei Seiten. Die linke Seite wird als "Aktivseite" bezeichnet, die rechte Seite als "Passivseite". Beide Seiten sind in der Summe immer gleich groß (ital.: bilancia = Waage).

Aktivseite		Passivseite	
	in Euro		in Euro
1. Barreserve		1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
a) Kassenbestand	8.250.000	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	
b) Guthaben bei der Bundesbank	44.467.855	a) Spareinlagen	127.475.624
2. Forderungen an Banken	0	b) Sichteinlagen	99.648.572
3. Forderungen an Kunden		c) Termineinlagen	159.644.231
a) Dispositionskredite	81.125.690	3. Schuldverschreibungen	159.805.846
b) Betriebsmittelkredite	79.879.014	4. Notkredite	0
c) Konsumentenkredite	104.354.832	5. Eigenkapital	
d) Investitionskredite	312.658.443	a) Kapital	92.500.000
4. Festverz. Wertpapiere	30.000.000	b) Rücklagen	37.498.622
5. Sachanlagen		c) Bilanzgewinn	8.912.939
a) Filialen	22.500.000		
b) Kundenterminals	2.250.000		
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0		
Summe	685.485.834	Summe	685.485.834

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Aktivseite

Auf der Aktivseite der Bilanz wird das Vermögen Ihrer Bank ausgewiesen. Hier steht, für welche Zwecke Sie die finanziellen Mittel Ihrer Bank verwendet haben (zum Beispiel für die Kreditvergabe oder für die Eröffnung von Filialen).

Der Fachbegriff dafür lautet Mittelverwendung.

Die Reihenfolge der Positionen auf der Aktivseite richtet sich nach der Geldnähe der jeweiligen Vermögenswerte, das heißt, nach der Liquidität.

Die Aktivposten werden in der Bilanz nach abnehmender Liquidität geordnet. An erster Stelle stehen der Kassenbestand und das Guthaben bei der Deutschen Bundesbank. Dies sind die liquidesten Vermögenswerte.

An letzter Stelle stehen Grundstücke und Gebäude. Sie sind schwerer in liquide Mittel umzuwandeln.

Passivseite

Auf der Passivseite steht das Kapital Ihrer Bank, das für die Bildung des Vermögens verwendet wurde. Sie sehen, woher Sie sich das Kapital beschafft haben (Mittelbeschaffung), zum Beispiel über Spareinlagen und Schuldverschreibungen.

Das Kapital setzt sich aus Fremdkapital und Eigenkapital zusammen.

Unter Fremdkapital versteht man die Gelder, die einer Bank gegen Zinsen für eine bestimmte Zeit überlassen werden. Im Planspiel gehören zum Fremdkapital die Verbindlichkeiten gegenüber Banken, die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (Spareinlagen, Sichteinlagen und Termineinlagen), die Schuldverschreibungen und, falls nötig, die Notkredite.

Das Eigenkapital sind die eigenen Mittel einer Bank. Es besteht aus dem Kapital, den Rücklagen und dem Bilanzgewinn bzw. -verlust.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.7 Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) zeigt Ihnen, wie Ihr Bilanzgewinn oder -verlust entstanden ist. Dabei werden die Erträge eines Geschäftsjahres den Aufwendungen gegenüber gestellt.

	+ / –	in Euro
1. Zinserträge		
a) Kredit- und Geldmarktgeschäfte	+	52.359.885
b) Festverzinsliche Wertpapiere	+	1.500.000
c) Verzinsung Mindestreserve-Soll	+	303.282
2. Zinsaufwendungen	–	19.196.816
(Zinsspanne)	= +	34.966.351
3. Gebührenerträge		
a) Kontoführung Girokonto	+	996.486
b) Kontoführung Online Banking	+	0
c) Kreditkarten	+	0
d) Kundendepot: Kontoführung	+	0
4. Provisionserträge: Kundendepot	+	0
5. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		
a) Personalaufwand	–	7.200.000
b) Andere Verwaltungsaufwendungen	–	3.490.000
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	–	1.505.000
7. Abschreibungen		
a) Abschreibungen auf Forderungen	–	0
b) Abschreibungen auf Sachanlagen	–	0
8. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	= +	23.767.837
9. Außerordentliche Aufwendungen	–	0
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	–	5.941.959
11. Jahresüberschuss	= +	17.825.878
12. Verlustvortrag aus dem Vorjahr	–	0
13. Entnahmen aus Rücklagen	+	0
14. Einstellungen in Rücklagen	–	8.912.939
15. Bilanzgewinn	= +	8.912.939

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Erträge

Zu den Erträgen zählen Zinserträge aus Ihrem Kreditgeschäft, Provisionserträge aus dem Wertpapiergeschäft (Kundendepots) und Gebührenerträge für die Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs (Girokonten, Online Banking).

Aufwendungen

Zu den Aufwendungen zählen Personal- und Verwaltungsaufwand, Abschreibungen und sonstige betriebliche Aufwendungen, die zum Beispiel durch Werbung oder durch Investitionen in die Aus- und Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter entstehen.

Ergebnis

Wenn Sie die Aufwendungen von den Erträgen abziehen, erhalten Sie das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit.

Von diesem werden die Steuern entsprechend des Steuersatzes von 25 % errechnet und abgezogen, und Sie erhalten den Jahresüberschuss. 50 % des Jahresüberschusses werden in die Rücklagen eingestellt, der Rest wird als Bilanzgewinn ausgewiesen und im nächsten Geschäftsjahr an die Aktionäre ausgeschüttet.

Wenn Sie im vorigen Geschäftsjahr einen Bilanzverlust erwirtschaftet haben, so vermindert dieser zunächst als Verlustvortrag aus dem Vorjahr das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit. Die Steuern werden dann von diesem Betrag berechnet und abgezogen, und Sie erhalten dann den Jahresüberschuss.

Wenn Ihr Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit negativ ist oder durch einen Verlustvortrag aus dem Vorjahr negativ wird, fallen keine Steuern an. Sie erhalten dann keinen Jahresüberschuss, sondern einen Jahresfehlbetrag.

Dieser wird bis maximal zur Höhe Ihrer vorhandenen Rücklagen ausgeglichen. Wenn der Jahresfehlbetrag durch Ihre Rücklagen nicht komplett ausgeglichen werden kann, entsteht ein Bilanzverlust, der im nächsten Geschäftsjahr als Verlustvortrag aus dem Vorjahr verbucht wird.

Wenn Sie im Vorjahr bereits einen Bilanzverlust erwirtschaftet haben, so sind Ihre Rücklagen aufgebraucht und der Bilanzverlust aus dem aktuellen Geschäftsjahr addiert sich zum Bilanzverlust des vorigen Geschäftsjahres.

In diesem Fall kann es weder zu Entnahmen aus, noch zu Einstellungen in Rücklagen kommen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Spielregeln

Steuern	Das von Ihrer Bank erwirtschaftete Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit wird versteuert.
Steuersatz	Der Steuersatz beträgt 25 %.
Rücklagen/ Ausschüttung	50 % des Jahresüberschusses (GuV) werden in die Rücklagen eingestellt. Die anderen 50 % werden als Bilanzgewinn ausgewiesen und im folgenden Geschäftsjahr an die Aktionäre ausgeschüttet. Die Höhe der Rücklagen gibt Ihnen Auskunft darüber, wie gut Sie Ihre Bank langfristig geführt haben.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.8 Liquiditätsrechnung

Die Liquiditätsrechnung ist das "Haushaltsbuch" Ihrer Bank. In ihr sind alle Mittelzuflüsse aufgeführt, beispielsweise Zunahme der Einlagen, Zinserträge und Einnahmen aus der Schließung von Filialen.

Dem gegenübergestellt sind alle Mittelabflüsse, beispielsweise Zunahme der vergebenen Kredite, Ihre Zinsaufwendungen für Einlagen, Personalkosten und Ausgaben für Werbung.

Über den bargeldlosen Zahlungsverkehr finden zudem hohe Liquiditätszuflüsse und -abflüsse statt. Kunden überweisen beispielsweise ihre Miete, zahlen Rechnungen oder erhalten Gehälter. Das Geld Ihrer Bank ist immer "im Fluss" (liquide = flüssig).

	+ / –	in Euro
1. Kassenbestand zu Beginn	+	8.250.000
2. Guthaben bei der Bundesbank zu Beginn	+	43.254.339
3. Barreserve zu Beginn	= +	51.504.339
4. Abnahme der Einlagen	-	1.958.933
5. Zunahme der Kredite	-	6.848.780
6. Abnahme der festverzinslichen Wertpapiere	+	0
7. Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften	+	52.359.885
8. Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren	+	1.500.000
9. Verzinsung Mindestreserve	+	303.282
10. Gebühren- und Provisionserträge	+	996.486
11. Einnahmen aus der Schließung von Filialen	+	0
12. Einnahmen aus der Schließung von Kundenterminals	+	0
13. Zinsaufwendungen	–	19.196.816
14. Personalaufwand	–	7.200.000
15. Andere Verwaltungsaufwendungen	–	3.490.000
16. Ausgaben für die Eröffnung von Filialen	–	0
17. Ausgaben für die Eröffnung von Kundenterminals	–	0
18. Sonstige betriebliche Aufwendungen		
a) Ausgaben für Werbung Privatkunden	–	700.000
b) Ausgaben für Werbung Firmenkunden	–	400.000
c) Ausgaben für Aus- und Weiterbildung	–	300.000
d) Ausgaben für Marktanalysen	–	105.000
e) Ausgaben für weitere Aufwendungen	–	0
f) Einmalige Investitionskosten für die Einrichtung des Online Bankings	–	0
19. Ausschüttung Bilanzgewinn aus dem Vorjahr	–	7.804.649
20. Steuern	–	5.941.959
21. Liquide Mittel	= +	52.717.855
22. Kassenbestand am Ende	–	8.250.000
23. Notkredite	+	0
24. Guthaben bei der Bundesbank	= +	44.467.855
Zinsen für Notkredite (fällig im nächsten Jahr)	–	0

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Die Höhe und den tatsächlichen Verlauf dieser Geldbewegungen können Sie als Bankvorstand - genauso wie in der Realität - im Voraus nur schwer einschätzen. Sie müssen aber dafür sorgen, jederzeit "liquide", d. h. zahlungsfähig zu sein, um Ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können.

Die Summe Ihre liquiden Mittel am Ende der Liquiditätsrechnung setzt sich aus dem Kassenbestand und dem Guthaben bei der Bundesbank zusammen. Sollte Ihre Bank am Ende eines Geschäftsjahres ihre liquiden Mittel aufgebraucht haben, sind Sie im Planspiel nicht mehr zahlungsfähig und erhalten einen Notkredit.

Haben Sie am Ende des Geschäftsjahres ein hohes Guthaben bei der Bundesbank, wissen Sie, dass Sie Geld für Investitionen „übrig" haben (z. B. für Werbung, Aus- und Weiterbildung oder für Ihr Kreditgeschäft).

Spielregeln

Wenn Ihre Bank nicht liquide genug ist, um den fälligen Verpflichtungen nachzukommen, erhalten Sie automatisch von der Spielleitung einen Notkredit.

Einen Notkredit erhalten Sie auch, wenn Sie die Mindestreserve nicht eingehalten haben.

Der Notkredit gilt für ein Geschäftsjahr und wird im Folgejahr automatisch plus Zinsen zurückgezahlt.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.9 Zinsspannenrechnung

Von der Zinsspanne "lebt" Ihre Bank. Sie ist die Differenz zwischen Ihren Zinserträgen und Ihren Zinsaufwendungen und wird über die Zinsspannenrechnung ermittelt.

Aus der Zinsspanne, die auch Marge genannt wird, müssen Sie alle Investitionen und Kosten Ihrer Bank (z. B. Mitarbeiter, Filialen, Werbung usw.) finanzieren.

Welche Kosten und Investitionen das im Einzelnen sind, können Sie der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) entnehmen. Erst wenn alle Kosten abgezogen sind, erhalten Sie den tatsächlichen Gewinn, den Ihre Bank erwirtschaftet hat.

Zinserträge	Volumen	Satz	Ertrag
	in Euro	%	in Euro
1. Dispositionskredite	81.125.690	11,00	8.923.826
2. Betriebsmittelkredite	79.879.014	10,00	7.987.901
3. Forderungen an Banken	0	0,00	0
4. Konsumentenkredite	104.354.832	10,00	10.435.483
5. Investititonskredite	312.658.443	8,00	25.012.675
6. Kredit- und Geldmarkt			52.359.885
7. Festverzinsliche Wertpapiere	30.000.000	5,00	1.500.000
8. Verzinsung Mindestreserve-Soll	10.831.485	2,80	303.282
9. Zinserträge			54.163.167

Zinsaufwendungen	Volumen	Satz	Aufwand
	in Euro	%	in Euro
1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0	0,00	0
2. Spareinlagen	127.475.624	3,00	3.824.269
3. Sichteinlagen	99.648.572	1,00	996.486
4. Termineinlagen	159.644.231	4,00	6.385.769
5. Schuldverschreibungen	159.805.846	5,00	7.990.292
6. Notkredite	0	10,00	0
7. Zinsaufwendungen			19.196.816

Zinsspanne		
	+ / -	in Euro
1. Zinserträge	+	54.163.167
2. Zinsaufwendungen	-	19.196.816
3. Zinsspanne	= +	34.966.351

Tipp

Im Planspiel gilt:

Die Zinserträge sollten zu den Zinsaufwendungen im Verhältnis 2,5 : 1 stehen.
Die Zinsspanne sollte dabei mindestens 15.000.000 € betragen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.10 Mindestreserverechnung

Bei SCHUL/BANKER müssen Sie die Vorschriften der Europäischen Zentralbank über die Mindestreserve einhalten.

Sie besagen, dass Sie einen Teil Ihrer kurz- und mittelfristigen Einlagen als verzinstes Guthaben bei der Deutschen Bundesbank halten müssen. Dieses Guthaben heißt Mindestreserve. Sie steht Ihnen für Ihre Geschäftstätigkeit nicht zur Verfügung.

Ermittlung Mindestreserve-Soll	Reservepflichtig	Satz	Reserve-Soll
	in Euro	%	in Euro
1. Spareinlagen	127.475.624	2,00	2.549.512
2. Sichteinlagen	99.648.572	2,00	1.992.971
3. Termineinlagen	159.644.231	2,00	3.192.885
4. Schuldverschreibungen	159.805.846	2,00	3.196.117
5. Freibetrag		–	100.000
6. Summe Mindestreserve-Soll			10.831.485

Erfüllungsmeldung		
	+ / –	in Euro
1. Reserve-Ist (Barreserve) Guthaben bei der Bundesbank	+	44.467.855
2. Mindestreserve-Soll	–	10.831.485
3. Überschuss	= +	33.636.370

Mindestreserve eingehalten.

Wie viel Geld Sie als Mindestreserve einplanen müssen, zeigt Ihnen die Summe "Mindestreserve-Soll". Die Erfüllungsmeldung gibt Auskunft darüber, ob Sie die Mindestreserve eingehalten haben.

Als Ausgleich dafür werden die Guthaben verzinst und ein Freibetrag wird eingeräumt. Wenn Sie die Mindestreserve nicht einhalten, bekommen Sie von der Spielleitung automatisch einen Notkredit in entsprechender Höhe.

Spielregeln

Mindestreservesätze im Planspiel	
Spareinlagen	2,00 %
Sichteinlagen und Online Banking	2,00 %
Termineinlagen	2,00 %
Schuldverschreibungen	2,00 %
Freibetrag bei Ermittlung Mindestreserve-Soll	100.000 €
Verzinsung Mindestreserve-Soll (im Planspiel)	1,60 %

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.11 Kapitalquote

Die Kapitalquote ist eine wichtige Kennziffer Ihrer Bank.

Sie sagt aus, inwieweit die Risikopositionen durch eigene Mittel gedeckt sind, sprich wie groß der Puffer der Bank ist. Die Kapitalquote gilt darum als wichtige Zahl, um Stabilität und Stärke Ihrer Bank zu beurteilen.

Man berechnet diese Kennzahl, indem man das Aufsichtliche Eigenkapital (damit ist das unmittelbar haftende Eigenkapital gemeint) durch die Summe der Risikogewichteten Aktiva (im Planspiel Kredite, Wertpapiere und Sachanlagen) teilt.

Zu Spielbeginn beträgt der Mindestwert der Kapitalquote 8 %. Unterschreiten Sie diesen Wert, reagiert die Spielleitung.

Aufsichtliches Eigenkapital	+ / –	**in Euro**
1. Kapital		92.500.000
2. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	-	0
2. Rücklagen	+	37.498.622
3. Summe Aufsichtliches Eigenkapital	= +	129.998.622
Risikogewichtete Aktiva	+ / –	**in Euro**
1. 20 % Forderungen an Banken	+	0
2. 75 % der Dispositions- und Konsumentenkredite	+	139.110.392
3. 100 % der Betriebsmittel- und Investitionskredite	+	392.537.457
4. 20 % der festverzinslichen Wertpapiere	+	6.000.000
5. 100 % der Sachanlagen	+	24.750.000
3. Summe Risikogewichtete Aktiva	= +	562.397.849
Kapitalquote		**23,12 %**
Ihre Kapitalquote überschreitet den Mindestwert von 8 %.		

Alle für die Kapitalquote geltenden Regeln finden Sie in der Tabelle.

Spielregeln

Prozentsatz der Forderungen an Banken (wird in der Vorrunde nicht verwendet)	20 %
Prozentsatz der Dispositions- und Konsumentenkredite	75 %
Prozentsatz der Betriebsmittel- und Investitionskredite	100 %
Prozentsatz für festverzinsliche Wertpapiere	20 %
Prozentsatz der Sachanlagen	100 %

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.12 Bericht Aktienfonds

Der Bericht Aktienfonds gibt Ihnen einen Überblick über die Performance, d. h. die Wertentwicklung Ihres Aktienfonds. Entscheidend für die Auswertung Ihrer Spielentscheidungen ist die durchschnittliche Performance Ihres Aktienfonds.

In der Tabelle ist die Performance aller im DAX 30 enthaltenen Aktien (Tagesendkurse der beiden letzten Stichtage) aufgeführt. Ihre Aktien sind mit Sternchen gekennzeichnet.

Durchschnittliche Performance Ihres Aktienfonds: 1,28 %
* = In Ihrem Aktienfonds enthaltenen Werte

Unternehmen	Kürzel		Kurs 29.09.2016	Kurs 13.10.2016	Performance
			in Euro	in Euro	%
adidas AG	ADS		153,60	153,20	- 0,26
Allianz SE	ALV		131,30	135,55	3,24
BASF SE	BAS		74,36	77,83	4,67
Bayer AG	BAYN		88,30	89,40	1,25
Bayerische Motorenwerke AG	BMW		73,70	75,94	3,04
Beiersdorf AG	BEI		83,55	81,30	- 2,69
Commerzbank AG	CBK	*	5,81	5,57	- 4,13
Continental AG	CON		185,95	175,00	- 5,89
Daimler AG	DAI		62,10	63,20	1,77
Deutsche Bank AG	DBK		10,88	11,99	10,20
Deutsche Börse AG	DB1		72,24	70,06	- 3,02
Deutsche Lufthansa AG	LHA		9,78	9,94	1,64
Deutsche Post AG	DPW		27,57	27,27	- 1,09
Deutsche Telekom AG	DTE		14,95	14,18	- 5,15
E.ON SE	EOAN	**	6,34	6,61	4,26
Fresenius Medical Care KGaA	FME		77,11	75,22	- 2,45
Fresenius SE & Co. KGaA	FRE		70,11	68,89	- 1,74
HeidelbergCement AG	HEI		83,62	83,32	- 0,36
Henkel AG & Co. KGaA	HEN		120,40	118,35	- 1,70
Infineon Technologies AG	IFX		15,22	15,51	1,91
Linde AG	LIN		148,00	146,00	- 1,35
Merck KGaA	MRK		95,88	95,28	- 0,63
Münchener Rück AG	MUV2		164,60	167,35	1,67
ProSiebenSat1 Media	PSM		38,18	37,24	- 2,46
RWE AG St	RWE		15,35	13,39	- 12,77
SAP AG	SAP		80,74	78,60	- 2,65
Siemens AG	SIE	*	103,25	103,40	0,15
ThyssenKrupp AG	TKA		21,27	21,48	0,99
Volkswagen AG Vz	VOW	*	115,55	117,70	1,86
Vonovia SE	VNA		33,75	31,60	- 6,37

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.13 Bericht Werbung und Aus- und Weiterbildung

Im Bericht Werbung und Aus- und Weiterbildung erhalten Sie einen Überblick über Ihre Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung. Darin sind die Restwirkung aus dem Vorjahr und die Gesamtwirkung Ihrer Maßnahmen ausgewiesen.

Darüber hinaus sind ab dem zweiten Geschäftsjahr weitere Kennzahlen aus Ihrem Geschäft enthalten.

	Ausgaben	Restwirkung aus dem Vorjahr	Gesamtwirkung
	in Euro	in Euro	in Euro
Werbung Privatkunden	700.000	392.000	1.092.000
Werbung Firmenkunden	400.000	216.000	616.000
Aus- und Weiterbildung	300.000	210.000	510.000

Weitere Kennzahlen

Anzahl Kreditkarten im Umlauf	*(ab Geschäftsjahr 3)*
Anteil Online Banking Kunden	*(ab Geschäftsjahr 2)*
Volumen Kundendepot	*(ab Geschäftsjahr 2)*

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.14 Pakete Marktanalysen

Um Ihre Position am Markt im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz einschätzen zu können, können Sie bis zu vier Pakete mit Marktanalysen kaufen. Darin finden Sie wertvolle Informationen über die Marktentwicklung und das Verhalten Ihrer Konkurrenz.

Hierzu gehören zum Beispiel das durchschnittliche Zinsniveau am Markt oder die durchschnittliche Höhe der Ausgaben für Werbung - wichtige Informationen, mit denen Sie die Wirkung Ihrer Entscheidungen auf Ihre Kunden besser einschätzen können.

Paket 1
Durchschnittliche Anzahl der Filialen und Kundenterminals

Filialen	30
Kundenterminals	15

Paket 2
Durchschnittliche Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung

Werbung Privatkunden	700.000 €
Werbung Firmenkunden	400.000 €
Aus- und Weiterbildung	300.000 €

Paket 3
Angaben zum Bilanzgewinn

Durchschnitt	8.500.000 €
Eigener	8.912.939 €

Paket 4
Durchschnittliche Zinssätze für alle Kredit- und Einlagengeschäfte

Aktivgeschäft

Dispositionskredite	11,0 %
Betriebsmittelkredite	10,0 %
Konsumentenkredite	10,0 %
Investitionskredite	8,0 %

.
.
.

Achtung:
Die Marktanalysepakete müssen Sie in jedem Geschäftsjahr einzeln kaufen, Sie erhalten Sie im Unterschied zu allen anderen Berichten nicht automatisch. Kreuzen Sie dazu bitte die gewünschten Pakete im Entscheidungsformular an.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

3.15 Controllingblatt

Das Controllingblatt ist ein Kontrollinstrument für Sie: Es enthält eine Kopie Ihrer Entscheidungen, wie sie bei der Spielleitung eingegangen sind und ausgewertet wurden.

Zinsen Aktivgeschäft					
Dispositionskredite					11,00 %
Betriebsmittelkredite					10,00 %
Konsumentenkredite					10,00 %
Investitionskredite					8,00 %
Zinsen Passivgeschäft					
Spareinlagen					3,00 %
Sichteinlagen					1,00 %
Termineinlagen					4,00 %
Schuldverschreibungen					5,00 %
Aktienfonds *(ab Geschäftsjahr 2)*	1. ☐	2. ☐	3. ☐	4. ☐	5. ☐
Aktien *(Kürzel der gewünschten Aktien eintragen)*					
Preise und Provisionen					
Kontoführung Girokonto					1,00 %
Kontoführung Online Banking *(ab Geschäftsjahr 2)*					0 %
Preis pro Kreditkarte pro Jahr *(ab Geschäftsjahr 3)*					0 €
Kontoführung Kundendepot *(ab Geschäftsjahr 2)*					0 %
Provisionssatz Kundendepot *(ab Geschäftsjahr 2)*					0 %
Ausgaben für					
Werbung Privatkunden					700.000 €
Werbung Firmenkunden					400.000 €
Aus- und Weiterbildung					300.000 €
Filialen					
Eröffnung/Schließung von Filialen			0		Filialen
Kundenterminals					
Eröffnung/Schließung von Kundenterminals			0		Kundenterminals
Festverzinsliche Wertpapiere					
Kauf/Verkauf von festverzinslichen Wertpapieren					0 €
Marktanalysen	☑ Paket 1	☑ Paket 2	☑ Paket 3	☑ Paket 4	

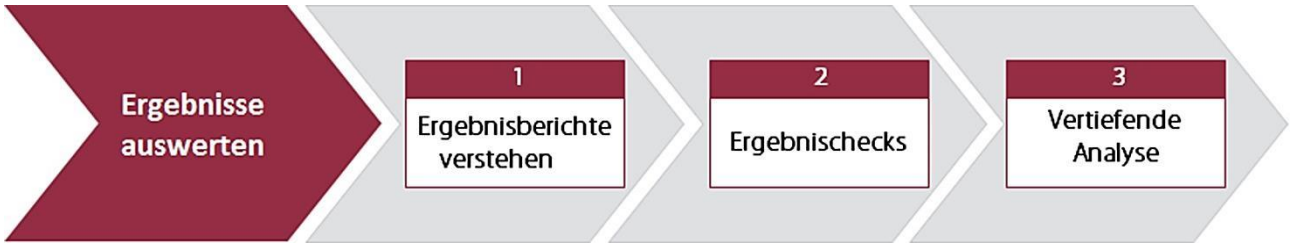
© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

4.0 Ergebnisse auswerten

4.1 Überblick – Wie Sie Ihre Ergebnisse auswerten können

Die Ergebnisse bilden immer die Ausgangsbasis für die Planung Ihrer Entscheidungen. Je intensiver Sie sich mit der Analyse der Ergebnisse befassen, desto fundierter können Sie Ihre Entscheidungen treffen.

Ergebnisse - das sind bei Spielbeginn die Berichte zur Ausgangslage, die Sie im Spielbereich finden. Sie enthalten die für alle Teams gleiche Situation, in der Sie Ihre Bank übernehmen und ins Spiel starten.



Individuelle Ergebnisse für Ihre Bank

Ab Geschäftsjahr 2 enthalten die Berichte die jeweils individuellen Ergebnisse, zu denen Ihre Spielentscheidungen geführt haben. Wie Sie die Ergebnisse auswerten, erfahren Sie auf den nachfolgenden Seiten. Grundsätzlich haben Sie zwei Möglichkeiten.

Der schnelle Ergebnischeck

Anhand der Kennzahlen Bilanzgewinn, Bilanzsumme, Guthaben bei der Bundesbank und Notkredite kommen Sie zu einer ersten Einschätzung der Ergebnisse. Tipps für das weitere Vorgehen finden Sie auf den weiteren Seiten.

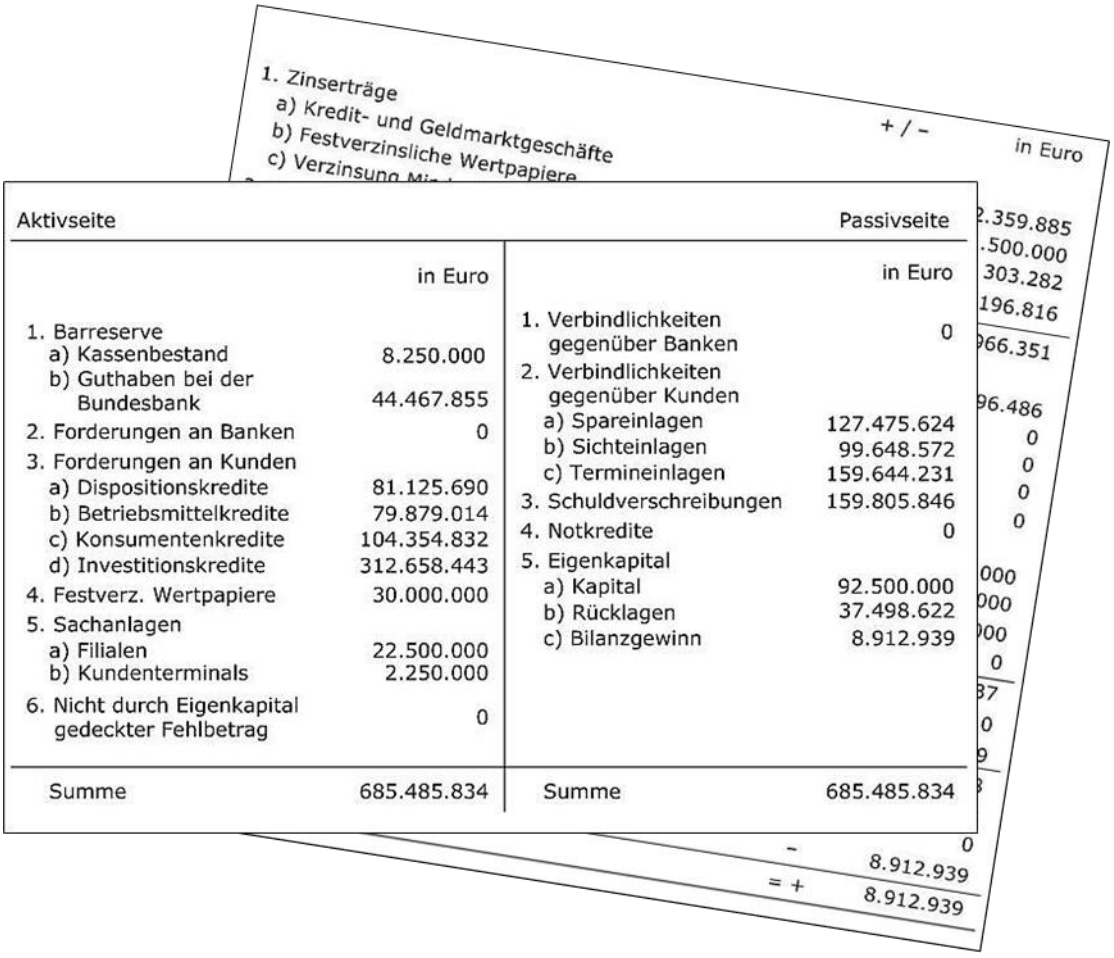
Die vertiefende Analyse

Wenn Sie in die Tiefe gehen wollen, um Ihre Entscheidungen exakt an der aktuellen Situation ausrichten zu können, lesen Sie unter "4.7 Analyse Ihrer Ergebnisse" Handlungsanleitungen.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

4.2 Ergebnisberichte

Während des Spiels erhalten Sie für jedes Geschäftsjahr Ergebnisberichte, die Informationen zu Ihrer jeweils aktuellen Geschäftslage und den Entwicklungen auf Ihrem Markt enthalten.



1. Zinserträge
a) Kredit- und Geldmarktgeschäfte
b) Festverzinsliche Wertpapiere
c) Verzinsung Mi...

+ / –

in Euro

2.359.885
.500.000
303.282
196.816
966.351
96.486
0
0
0
0
000
000
000
0
87
0
9
0
- 8.912.939
= + 8.912.939

Aktivseite		Passivseite	
	in Euro		in Euro
1. Barreserve		1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0
a) Kassenbestand	8.250.000	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	
b) Guthaben bei der Bundesbank	44.467.855	a) Spareinlagen	127.475.624
2. Forderungen an Banken	0	b) Sichteinlagen	99.648.572
3. Forderungen an Kunden		c) Termineinlagen	159.644.231
a) Dispositionskredite	81.125.690	3. Schuldverschreibungen	159.805.846
b) Betriebsmittelkredite	79.879.014	4. Notkredite	0
c) Konsumentenkredite	104.354.832	5. Eigenkapital	
d) Investitionskredite	312.658.443	a) Kapital	92.500.000
4. Festverz. Wertpapiere	30.000.000	b) Rücklagen	37.498.622
5. Sachanlagen		c) Bilanzgewinn	8.912.939
a) Filialen	22.500.000		
b) Kundenterminals	2.250.000		
6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0		
Summe	685.485.834	Summe	685.485.834

Im ersten Geschäftsjahr sind diese Berichte für alle Teams gleich, das heißt, Sie starten alle mit derselben Ausgangslage. Auf der Basis dieser Informationen planen Sie Ihre ersten Spielentscheidungen.

Ab Geschäftsjahr 2 erhalten Sie Berichte mit den jeweils individuellen Ergebnissen Ihrer Bank. Diese geben Ihnen Auskunft darüber, wie sich Ihre Entscheidungen ausgewirkt haben, und wie sich der Markt entwickelt hat.

Anhand der Berichte analysieren Sie, welche Faktoren zu Ihrem Geschäftsergebnis geführt haben, und wie Sie dieses weiter verbessern können.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

4.3 Rating

Wenn Sie Ihre Planspielbank mit unternehmerischer Verantwortung solide führen, zahlt sich das bei SCHUL/BANKER für Sie aus.

Ihre Bank wird, wie in der Realität auch, von Ratingagenturen bewertet. Die Agenturen beurteilen dabei unter anderem die Kreditwürdigkeit.

Wenn Sie solide wirtschaften, verbessert sich das Rating. Erhalten Sie beispielsweise einen Notkredit, werden Sie möglicherweise von der Ratingagentur herabgestuft.

Bei SCHUL/BANKER reichen die Ratingstufen von A+ bis D-.

Positives Rating									Negatives Rating		
A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	D+	D	D-

Zu Spielbeginn starten alle Planspielbanken mit der Ratingstufe B+. Mit jeder Ratingstufe, die Ihre Bank hinzugewinnt oder verliert, steigt bzw. sinkt Ihr Gesamtpunktwert am Ende der Vorrunde um 2 Punkte (siehe 1.3 Wer gewinnt?).

Beachten Sie daher bei der Analyse Ihrer Ergebnisse immer auch die Ratingstufe Ihrer Planspielbank. Sie finden die Einstufung Ihrer Bank bei Ihren Ergebnisberichten unter „Aktuelle Informationen".

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

4.4 Ergebnischeck Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn ist das ausschlaggebende Kriterium für den Erfolg Ihrer Bank.

Im Planspiel erreichen die zwanzig Teams das Finale, die über sechs Geschäftsjahre hinweg die höchsten Bilanzgewinne erzielt und damit die höchsten Rücklagen für ihre Bank erwirtschaftet haben.

Wie Ihr Bilanzgewinn oder -verlust jeweils entstanden ist, können Sie der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) entnehmen.

Ihr Bilanzgewinn ist höher als 6.000.000 €:

Sie waren sehr erfolgreich im letzten Geschäftsjahr. Prüfen Sie jedoch, ob Ihr Bilanzgewinn durch einen Notkredit entstanden ist.

→ Weiter so!

Ihr Bilanzgewinn liegt unter 6.000.000 €:

Prüfen Sie, wodurch der geringe Bilanzgewinn oder aber der Bilanzverlust entstanden ist:

1. Ihre Zinsspanne ist zu gering. Das heißt: Sie sind mit Ihren Zinssätzen im Aktivgeschäft zu niedrig und im Passivgeschäft zu hoch.

2. Ihre Einnahmen durch Gebühren und Provisionen sind zu gering.

3. Ihre Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung und/oder Filialen und Kundenterminals sind zu hoch.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

4.5 Ergebnischeck Bilanzsumme

In der Bilanzsumme sind alle Geschäfte Ihrer Bank addiert: Sie ist die Kennzahl, die über die Größe Ihrer Bank Auskunft gibt.

Für sich betrachtet ist diese Kennzahl noch nicht aussagefähig. Sollte sie durch einen Notkredit oder aber durch ein unangemessen hohes Guthaben bei der Bundesbank entstanden sein, besteht Handlungsbedarf.

Im ersten Fall (Notkredit) müssen Sie dringend liquide Mittel flüssig machen, um diesen im nächsten Geschäftsjahr auszugleichen; im zweiten Fall (Guthaben bei der Bundesbank) haben Sie viel Geld "übrig", das Sie im nächsten Jahr gewinnbringend investieren sollten.

Ihre Bilanzsumme ist gegenüber dem letzten Geschäftsjahr gestiegen.
Prüfen Sie, auf welche dieser drei Ursachen Ihr Ergebnis zurückzuführen ist.

1. Sie haben sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft neue Kunden gewinnen können. → Weiter so!

2. Die erhöhte Bilanzsumme ist auf ein gestiegenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen (siehe Ergebnischeck/Guthaben bei der Bundesbank).

3. Die erhöhte Bilanzsumme ist auf einen Notkredit zurückzuführen. (siehe Ergebnischeck/Notkredite.)

Ihre Bilanzsumme ist gegenüber dem letzten Geschäftsjahr gesunken.
Prüfen Sie, auf welche dieser Ursachen Ihr Ergebnis zurückzuführen ist.

1. Sie haben sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft Kunden verloren. Gestalten Sie Ihr Aktiv- und Ihr Passivgeschäft attraktiver (Zinssätze). Prüfen Sie Ihre Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen und Kundenterminals.

2. Die gesunkene Bilanzsumme ist auf ein gesunkenes Guthaben bei der Bundesbank zurückzuführen (siehe Ergebnischeck/Guthaben bei der Bundesbank).

3. Die gesunkene Bilanzsumme ist darauf zurückzuführen, dass ein Notkredit aus dem vorherigen Geschäftsjahr zurückgezahlt wurde. (siehe Ergebnischeck/Notkredite).

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

4.6 Ergebnischeck Guthaben bei der Bundesbank

Das Guthaben bei der Bundesbank zeigt Ihnen an, wie viel Geld Sie im vergangenen Geschäftsjahr „übrig" hatten und nicht investiert haben. Das bedeutet, dass Sie nicht alle Ihre Möglichkeiten ausgeschöpft haben und noch „Geld im Portemonnaie" ist.

Das Guthaben bei der Bundesbank ist das Ergebnis der Liquiditätsrechnung. Dort werden der Zunahme der Kredite, aller Aufwendungen, Ausgaben und Kosten die Zunahme der Einlagen, alle Erträge und Einnahmen gegenübergestellt.

Das Gesetz schreibt ein Minimum an Guthaben bei der Bundesbank für jede Bank als sogenannte Mindestreserve vor. Das Geld, das über diese Summe hinausgeht, wird nicht verzinst.

Die Herausforderung besteht also darin, die Mindestreserveregel einzuhalten und das über diese Summe hinausgehende Geld zu investieren.

Ihr Guthaben bei der Bundesbank ist weniger als doppelt so hoch, wie die Mindestreserve vorschreibt.

Sie haben sehr gut gewirtschaftet. → Weiter so!

Ihr Guthaben bei der Bundesbank ist mehr als doppelt so hoch, wie die Mindestreserve vorschreibt.

Dazu kommt es, wenn Sie im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug für Ihre Kunden sind. Das heißt, dass Sie mehr Geld im Passivgeschäft erhalten, als Sie im Aktivgeschäft verwendet haben. Was können Sie tun?

1. Sie haben nun Investitionsreserven für das nächste Jahr. Denken Sie über Investitionen nach (zum Beispiel Werbung, Aus- und Weiterbildung, Kauf von festverzinslichen Wertpapieren oder Filialen/Kundenterminals).

2. Gestalten Sie Ihr Aktivgeschäft attraktiver (zum Beispiel durch Senkung der Zinssätze) und/oder Ihr Passivgeschäft weniger attraktiver.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

4.7 Ergebnischeck Notkredit

Einen Notkredit im Planspiel erhält Ihre Bank immer dann, wenn die Summe aller Mittelzuflüsse (Einlagen, Einnahmen und Erträge) nicht ausreicht, um alle Mittelabflüsse (Kredite, Kosten und Aufwendungen) zu finanzieren.

Das bedeutet, dass Sie – vereinfacht gesprochen - mehr Geld ausgegeben als eingenommen haben.

Welche die genauen Ursachen für den Notkredit sind, können Sie der Liquiditäts-rechnung entnehmen - hier wäre der Saldo am Ende der Rechnung ohne den ausgleichenden Notkredit negativ und Ihre Bank nicht mehr zahlungsfähig.

Neben dieser Hauptursache gibt es noch eine zweite Möglichkeit: Sie haben die Mindestreserveregel nicht beachtet.

Sie haben keinen Notkredit erhalten.

Ihre Bank finanziert sich vollständig aus den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln. Dies wirkt sich auch positiv auf das Rating Ihrer Bank aus. → Weiter so!

Sie haben einen Notkredit erhalten.

Sie haben Ihr Aktivgeschäft zu attraktiv und Ihr Passivgeschäft zu unattraktiv gestaltet. Das heißt, dass Sie mehr Geld über Kredite im Aktivgeschäft verliehen, als Sie über Einlagen im Passivgeschäft erhalten haben. Was können Sie tun?

1. Gestalten Sie Ihr Aktivgeschäft weniger attraktiv und/oder Ihr Passivgeschäft attraktiver (Zinssätze). Denken Sie dabei auch an Ihre Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Filialen und Kundenterminals.

2. Gleichen Sie, wenn möglich, Ihren Notkredit durch den Verkauf festverzinslicher Wertpapiere aus.

Bedenken Sie, dass Sie im kommenden Geschäftsjahr den Notkredit plus Zinsen zurückzahlen müssen. Ein Notkredit wirkt sich auch negativ auf das Rating Ihrer Bank aus.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

4.8 Analyse Ihrer Ergebnisse

Wenn Sie genauer wissen möchten, warum Ihre Entscheidungen erfolgreich oder weniger erfolgreich waren, erstellen Sie eine vertiefende Analyse Ihrer Ergebnisse.

Dabei versuchen Sie, Antworten auf die Frage zu finden, warum beispielsweise bestimmte Marktanteile erzielt und warum andere nicht erzielt werden konnten.

Sie ermitteln, ob Sie den richtigen Mix aus Zinsen, Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung sowie Filialen und Kundenterminals gefunden haben.

Über die vertiefende Analyse schaffen Sie eine optimale Grundlage für Ihre nächsten Entscheidungen.

1. Analyse des Marktes

Im ersten Schritt geht es für Sie darum Ihre Position am Markt einzuschätzen.

- Wie liegen Ihre Zinssätze im Vergleich zum Marktdurchschnitt? Vergleichen Sie Ihre Zinssätze aus dem Controllingblatt mit den Durchschnittszinssätzen aus dem Marktanalysepaket 4.

- Wie hoch ist die Anzahl Ihrer Filialen und Kundenterminals im Vergleich zum Marktdurchschnitt? Vergleichen Sie hierbei die eigene Anzahl an Filialen und Kundenterminals mit den Durchschnittswerten aus Marktanalysepaket 1.

- Wie hoch sind Ihre Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung im Vergleich zum Marktdurchschnitt? Vergleichen Sie hierbei Ihre Ausgaben aus dem Controllingblatt mit den Durchschnittswerten aus Marktanalysepaket 2.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

2. Analyse der Zinsspanne
Bei der Analyse der Zinsspanne ermitteln Sie das Verhältnis zwischen Ihren Zinserträgen aus dem Kreditgeschäft und Ihren Zinsaufwendungen im Einlagengeschäft.

Schauen Sie sich hierzu die Zinsspannenrechnung unter folgenden Fragen an.

- Ist das Verhältnis zwischen Zinserträgen zu Zinsaufwendungen mindestens 2,5 : 1?
- Reicht Ihre Zinsspanne aus um Ihre Investitionen zu finanzieren, einen guten Gewinn zu erzielen und dabei keinen Notkredit zu erhalten?

3. Analyse der Liquidität

Gehen Sie die Liquiditätsrechnung mit Hilfe folgender Fragen durch.

- Wie hoch sind Ihre liquiden Mittel? Reichen sie aus, um Ihren Zahlungsverpflichtungen (Zinsen für Einlagen, Kosten für Filialen usw.) nachzukommen? Oder sind Sie möglicherweise zu hoch und damit nicht optimal verwendet?
- Ist es zu einer Zu- oder Abnahme der liquiden Mittel gegenüber dem vorigen Geschäftsjahr gekommen? Warum?
- Bei welchen Positionen gab es gegenüber dem vorigen Geschäftsjahr die stärksten Veränderungen? Was bedeutet das für Ihre zukünftigen Entscheidungen?
- Wie hoch sind aktuell Ihre liquiden Mittel, das heißt: Ihr Guthaben bei der Bundesbank? Wie ist dieses entstanden: Durch die Mittelzuflüsse und Mittelabflüsse aus Ihrer normalen Geschäftstätigkeit oder durch einen Notkredit?

4. Analyse des Bilanzgewinns / Bilanzverlusts
Über die Analyse Ihres Bilanzgewinns bzw. -verlusts ermitteln Sie, wie dieser genau zustande gekommen ist. Bei der Analyse benötigen Sie vor allem die Gewinn- und Verlustrechnung.

Folgende Fragen helfen Ihnen dabei.

- Bei welchen Posten sind die Erträge besonders hoch?
- Hat die Zinsspanne für einen zufriedenstellenden Gewinn ausgereicht?
- Wurden auch genug Einnahmen durch Gebühren- und Provisionserträge erzielt?
- Wie hoch waren die betrieblichen Aufwendungen insgesamt?
- Bei welchen Posten sind die Aufwendungen besonders hoch?

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Tipps

Marktanalysen Der Kauf der Marktanalysen ist Voraussetzung für eine tiefergehende Analyse Ihrer Ergebnisberichte.
Optimaler Einsatz Ihrer Mittel Wenn das Guthaben bei der Bundesbank nur geringfügig höher ist als es die Mindestreserve vorschreibt, haben Sie mit den Ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln optimal gewirtschaftet.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

4.9 Rechnungswesen

Das Rechnungswesen dient der Planung, Steuerung und Kontrolle des betrieblichen Geschehens.

Als Vorstand liefert es Ihnen regelmäßig Daten über die aktuelle Geschäftslage und -entwicklung. Damit ist es für Sie das zentrale Instrument zur Planung Ihrer Entscheidungen für die Bank.

Darüber hinaus bietet das Rechnungswesen weiteren Interessierten, wie beispielsweise Aktionären, Kunden, der Bankenaufsicht oder dem Finanzamt Informationen über Ihre Bank.

Es besteht aus zwei Bereichen: dem externen und dem internen Rechnungswesen.

Das externe Rechnungswesen
Kreditinstitute sind gesetzlich verpflichtet über den Verlauf jedes Geschäftsjahres in Form eines Jahresabschlusses Rechenschaft abzulegen.

Dieser Jahresabschluss muss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Bank vermitteln. Die Offenlegung dient der Information Außenstehender (Kunden, Anteilseigner, Staat und Öffentlichkeit).

Da dieser Teil des Rechnungswesens öffentlich ist, wird er als externes Rechnungswesen bezeichnet.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin

Der Jahresabschluss der Banken besteht aus der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) und dem Anhang. Darüber hinaus müssen alle Banken einen Lagebericht erstellen, der allerdings nicht Bestandteil des Jahresabschlusses ist.

- Die **Bilanz** gibt Informationen über die Vermögens- und Finanzlage der Bank.
- Die **Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)** gibt Einblick in die Aufwands- und Ertragslage der Bank.
- Im **Anhang** werden die in der Bilanz und GuV angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erläutert.
- Der **Lagebericht** stellt den Geschäftsaufwand, die Lage der Bank und die Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung dar.

Das interne Rechnungswesen
Neben dem externen Rechnungswesen benötigen Sie als Vorstand Ihrer Bank für die strategische Planung und das aktuelle Geschäft weitere Informationen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb.

Im Planspiel besteht das interne Rechnungswesen aus der Zinsspannen-, der Liquiditäts- und der Mindestreserverechnung sowie aus der Kapitalquote.

Diese Informationen dienen der Vorbereitung geschäftspolitischer Entscheidungen. Da es sich um betriebsinterne, vertrauliche Dokumente handelt, werden sie als internes Rechnungswesen bezeichnet.

Im Gegensatz zum externen Rechnungswesen ist das interne Rechnungswesen frei von gesetzlichen Vorgaben und wird individuell auf die Anforderungen des jeweiligen Instituts zugeschnitten.

© 2016 Bundesverband deutscher Banken, Berlin