





DAS HANDBUCH -

DER GUIDE DURCH DAS SPIEL





INHALT

1.0 Einstieg ins Spiel	5
1.1 Worum geht es?	5
1.2 Wegweiser	6
1.3 Wie läuft das Spiel ab?	7
1.4 Wer gewinnt?	3
1.5 Wie läuft ein Geschäftsjahr ab?	10
1.6 Teambuilding	11
1.7 Entwickelt die Strategie	12
1.8 Aufgaben einer Bank	13
2.0 Spielentscheidungen	15
2.1 Diese Entscheidungen trefft ihr	15
2.2 Zinssätze im Aktivgeschäft	16
2.3 Zinssätze im Passivgeschäft	18
2.4 Wertpapierfonds	20
2.5 Preise und Provisionen	22
2.6 Kommunikation und Marketing	24
2.7 Qualifikation und Training	25
2.8 Filialen	26
2.9 Kundenterminals	27
2.10 Festverzinsliche Wertpapiere	28
2.11 Marktinformationen	28
2.12 Spielregeln	29
3.0 Berichte verstehen	30
3.1 Rechnungswesen	31
3.2 Und das sind die Berichte	32
3.3 Aktuelle Informationen	33
3.4 Bilanz	35
3.5 Gewinn- und Verlustrechnung	37
3.6 Liquiditätsrechnung	39
3.7 Zinsspannenrechnung	42





3.8 Mindestreserverechnung	43
3.9 Kapitalquote	44
3.10 Performance Wertpapierfonds	45
3.11 Weitere Kennzahlen	46
3.12 Marktinformationen	47
3.13 Controllingblatt	48
4.0 Planen	49
4.1 Planung in vier Schritten	49
4.2 Planungshelfer	51
4.3 Fertig und ab die Post!	52
5.0 Ergebnisse auswerten	53
5.1 Die Ergebnisse sind da!	53
5.2 Der Schlüssel zu den Ergebnissen	54
5.3 Ergebnischeck Bilanzgewinn	55
5.4 Ergebnischeck Bilanzsumme	56
5.5 Ergebnischeck Guthaben bei der Bundesbank	57
5.6 Ergebnischeck Notkredit	58
5.7 Die genaue Analyse	59





HERZLICH WILLKOMMEN!

Liebe Schülerinnen und Schüler,

wir freuen uns riesig, dass ihr dabei seid. Bei SCHULBANKER werdet ihr tolle neue Erfahrungen machen und viel Spaß haben.

Für drei Monate führt ihr eure eigene Planspielbank und schlüpft in die Rolle des Bankvorstands. Als Managerinnen und Manager trefft ihr die wichtigen Entscheidungen.

Durch das Spiel führt das Handbuch. Hier findet ihr alle Infos, die ihr braucht.

Vorneweg: SCHULBANKER ist kein langweiliges Spiel, SCHULBANKER fordert euch heraus. Das haben wir bewusst so gemacht. Wir wollen, dass ihr wirklich etwas lernt bei unserem Projekt - und das mit viel Freude und Elan.

Wenn ihr die Herausforderung annehmt und die ersten Hürden überwindet, werdet ihr euch schnell im Spiel zurechtfinden und die Lorbeeren eurer Arbeit ernten.

Und wer weiß... vielleicht gelingt es euch sogar, euch an die Spitze des Marktes zu setzen und ins Finale zu kommen? Wir drücken euch die Daumen!

Ganz wichtig: Wenn ihr Fragen habt oder nicht klarkommt, dürft ihr euch jederzeit bei uns melden. Ihr erreicht uns telefonisch unter +49 (0)30 1663-1209 oder per E-Mail an bankenverband@schulbanker.de.

Euer SCHULBANKER-Team





1.0 EINSTIEG INS SPIEL

1.1 WORUM GEHT ES?

Einmal selbst Banker sein, eine Planspielbank verantwortlich führen und im Team echte Managemententscheidungen treffen. Bei SCHULBANKER erlebt ihr hautnah, wie Marktwirtschaft und Wettbewerb funktionieren. Für drei Monate führt ihr eure eigene Planspielbank.

Die Verantwortung liegt in euren Händen. Wie der Bankvorstand in der Realität trefft ihr die wichtigen Entscheidungen in allen Geschäftsbereichen: Sparen und Kredite, Wertpapierfonds, Filialen, Kommunikation und Marketing und vieles mehr.

Ihr steht im Wettbewerb zu den anderen Teams auf dem Markt, beobachtet die Marktentwicklung und die Konjunkturlage. Ihr wollt euch durchsetzen und erfolgreich sein. Denn...

...BERLIN, BERLIN

Die 20 besten Teams fahren zusammen mit ihren Lehrerinnen und Lehrern zu unserem Finale nach Berlin! Dort treffen die Finalistinnen und Finalisten aufeinander, verbringen zwei unvergessliche Tage miteinander und spielen um die Plätze auf dem Siegertreppchen.

Die drei besten Teams in Berlin gewinnen Geldpreise für ihre Schulen und für ihr Team.





1.2 WEGWEISER

Für alle, die neu im Spiel sind, gibt es den Wegweiser. In diesen Schritten könnt ihr vorgehen.

A) INS SPIEL KOMMEN

Die ersten Seiten des Handbuchs geben einen Überblick über das Spiel. Hier bekommt ihr die Infos, worum es geht, wie lange SCHULBANKER läuft, und wer am Ende gewinnt (1.3 Wie läuft das Spiel ab).

B) DIE ERSTEN AUFGABEN

Organisiert die Zusammenarbeit im Team, gebt eurer Bank einen Namen und entwickelt die Strategie, mit der ihr auf dem Markt erfolgreich sein wollt (1.6 Teambuilding).

C) DIE SPIELENTSCHEIDUNGEN

Als Bankvorstand trefft ihr die wichtigen Entscheidungen für eure Bank. Welche das sind, erfahrt ihr in Kapitel 2.1.

D) WIE IHR INS SPIEL STARTET

Alle Teams starten mit der gleichen Ausgangslage ins Spiel. Die Ausgangslage besteht aus verschiedenen Berichten zum Rechnungswesen der Bank. Hier seht ihr, wie die Situation der Bank ist.

Lasst euch durch die vielen Zahlen nicht einschüchtern. Im Lauf des Spiels werdet ihr die Fachbegriffe kennenlernen und die Zusammenhänge verstehen.

Die Erklärung der Berichte findet ihr unter 3.0 Berichte verstehen.

E) GUTE PLANUNG IST DIE HALBE MIETE

Bei Spielbeginn sind alle Planspielbanken gleich aufgestellt und durchschnittlich auf dem Markt etabliert - faire Bedingungen für alle!

Ihr könnt an die Planung gehen (4.0 Planen und Entscheiden).

F) EINE GUTE ANALYSE IST SCHON FAST DIE GANZE MIETE

Wenn ihr euch die Mühe macht und die Ergebnisse analysiert, habt ihr die Nase im Planspiel bestimmt bald vorn (5.0 Ergebnisse auswerten).





1.3 WIE LÄUFT DAS SPIEL AB?

SCHULBANKER läuft von November bis Februar. In dieser Zeit spielen wir sechs Runden, die Geschäftsjahre heißen.

Eure Aufgabe ist es, die verschiedenen Bereiche und die Funktionsweise einer Bank kennenzulernen. In jedem Geschäftsjahr plant und trefft ihr die wichtigen Managemententscheidungen für eure Bank.

Zum Abschluss des Geschäftsjahres, immer bis Montag, 18.00 Uhr, sendet ihr die Entscheidungen ans SCHULBANKER-Team. Dort laufen die Entscheidungen aller Planspielbanken zusammen, und die Märkte werden ausgewertet.

Als Ergebnis, immer freitags, 18.00 Uhr, erhaltet ihr die Berichte zur aktuellen Geschäftslage eurer Bank. Diese zeigen, welche Auswirkungen die Entscheidungen hatten, und ob sie zum gewünschten Erfolg geführt haben. Ihr erfahrt, wie sich der Markt insgesamt entwickelt hat (Marktinformationen). Das Ranking gibt Aufschluss über eure Position am Markt. Für die jeweils nächste Spielrunde erhaltet ihr die aktuellen Informationen.

Mit diesen Infos und Unterlagen seid ihr bereit für die nächste Spielrunde. Analysiert die Ausgangssituation, plant die Zukunft eurer Bank und kommt zu gemeinsamen Entscheidungen.

Nach sechs Runden ist das Spiel zu Ende. Ihr erfahrt, wie ihr bei SCHULBANKER abgeschnitten habt, und ob ihr eventuell sogar zu den besten 20 Teams gehört, die ins Finale einziehen.

Alle Termine findet ihr in der Terminübersicht.

FINALE

Berlin... Berlin - die 20 besten Teams schaffen es ins Finale. Gemeinsam mit ihren Lehrerinnen und Lehrern fahren sie für ein Wochenende in die deutsche Hauptstadt. In den Räumlichkeiten des Bankenverbandes tragen alle einen spannenden Wettbewerb um die ersten drei Plätze aus. Im Anschluss an das Finale findet die Preisverleihung als festlicher Abschluss des Wettbewerbs statt.

Seite 7





1.4 WER GEWINNT?

Alle Teams nehmen viel bei SCHULBANKER mit:

- Finanz- und Wirtschaftswissen
- Übung in Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Spaß, Spannung und Einblicke in die Welt der Banken

Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat - macht sich toll in jeder Bewerbungsmappe.

UND WER SCHAFFT ES INS FINALE?

Zu Beginn des Spiels werden alle Teams per Zufallsprinzip auf 20 Märkte aufgeteilt. Ziel jedes Teams ist es, auf seinem Markt möglichst erfolgreich zu sein. Die 20 Marktsiegerinnen und -sieger nach sechs Spielrunden kommen ins Finale.

DIE RÜCKLAGEN

Nach jeder Runde erhaltet ihr die Ergebnisse. Dabei handelt es sich um die Berichte zum Rechnungswesen eurer Bank, zu denen auch das Ranking gehört. Im Ranking findet ihr den Punktwert, den ihr erzielt habt. Marktsieger ist das Team mit dem höchsten Gesamtpunktwert.

Der Punktwert berechnet sich aus:

- der Höhe der Rücklagen (50% des Bilanzgewinns werden in die Rücklagen eingestellt.)
- der Ratingstufe (mehr Infos in Kapitel 3.3)
- aus etwaigen Notkrediten und Zinsen (mehr Infos in Kapitel 5.6)
- und ggf. aus Bonuspunkten

Beispiel für die Berechnung des Punktwerts

Rücklagen (Bilanz)	67.996.456 € / 1.000.000	+ 67,996
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
Bonuspunkte	Sehr gute Wertpapierberatung	+ 0,2
Bonuspunkte	Portfolio Green Bond	+ 0,5
Gesamtpunktwert:		64,577





Erklärung des Beispiels

Rücklagen: Die Höhe der Rücklagen entnehmt ihr der Passivseite der Bilanz.

Ratingstufe: In jedem Geschäftsjahr erhält eure Bank ein Rating. Alle Banken starten mit einem Rating von B+ ins Planspiel.

Notkredite: Eventuelle Notkredite und dafür anfallende Zinsen findet ihr in der Liquiditätsrechnung.

Bonuspunkte: Ihr könnt Bonuspunkte erhalten

- wenn die Performance des Wertpapierfonds zu den zehn besten (+ 0,2) oder zu den 20 besten des Marktes gehört (+ 0,1),
- wenn ihr ein Portfolio Green Bond (ab Geschäftsjahr 4, + 0,5) einreicht,
- wenn ihr euch an weiteren Sonderaktionen beteiligt.

Pro Schule kann maximal ein Team das Finale erreichen. Sollte ein nicht am Finale teilnehmen können, rückt das jeweils nächstplatzierte Team nach.





1.5 WIE LÄUFT EIN GESCHÄFTSJAHR AB?

Jede der sechs Spielrunden ist ein Geschäftsjahr und dauert eine Woche. Was macht ihr in dieser Woche?

1. UNTERLAGEN SICHTEN

Vor jeder Spielrunde erhaltet ihr die Ergebnisse vom letzten Geschäftsjahr und aktuelle Informationen für das nächste. Bitte alles lesen!

2 BERICHTE VERSTEHEN

Die Ergebnisse erhaltet ihr in Form von Berichten (Bilanz, GuV usw.). Diese Berichte enthalten – wie in der Realität – das Rechnungswesen der Bank. Schaut Sie euch genau an, lernt die wichtigen Positionen kennen und findet heraus, wie die einzelnen Berichte zusammenhängen.

Bei Spielbeginn enthalten die Berichte die für alle gleiche Ausgangslage, ab Geschäftsjahr 2 dann die individuellen Ergebnisse. Ihr könnt den Berichten entnehmen, wie sich eure Spielentscheidungen ausgewirkt haben, und wie sich der Markt entwickelt hat (mehr Infos in Kapitel 3).

3. ENTSCHEIDUNGEN PLANEN

Wenn ihr die Berichte kennt, könnt ihr euch an die Planung der Entscheidungen machen. Wie ihr dabei vorgehen könnt, erfahrt ihr in Kapitel 4.

4. ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN UND ABGEBEN

Habt ihr ausreichend geplant und diskutiert? Dann könnt ihr Nägel mit Köpfen machen: die Entscheidungen treffen und der Spielleitung senden. Fertig :-)





1.6 TEAMBUILDING

Um ein "winning team" zu werden, müsst ihr euch im Team organisieren und die Aufgaben klug verteilen. Wer von euch kann was besonders gut? Wie funktioniert das Team am besten?

Im Expertenteam teilt ihr die Themen untereinander auf (z. B. Kredite und Einlagen, Analyse der Ergebnisse, Marketing...). Jede/r von euch arbeitet sich in ihr/sein Thema ein und wird darin zur Expertin bzw. zum Experten.

Im Kollegium diskutiert ihr alles gemeinsam. Das bedeutet, dass sich jedes Vorstandsmitglied in alle Themenbereiche einarbeitet.

GEMEINSAM ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

Als Bankvorstand trefft ihr alle Entscheidungen für eure Bank und übernehmt die Verantwortung für deren Konsequenzen. Ganz wichtig: Einigt euch, wie Ihr Entscheidungen trefft und welches Stimmrecht jede/r hat. Jede/r sollte hinter den Entscheidungen stehen.



Konsens im Team

Je besser die Aufgaben zu den Interessen aller passen, desto besser klappt auch die Teamarbeit. Wenn ihr im Team zusammenhaltet und gemeinsam zu euren Entscheidungen steht, habt ihr die erste Weiche für den Erfolg gestellt.

DER BANKNAME

Gebt eurer Bank einen Namen! Wie wollt ihr im Planspiel auftreten?

Denkt daran: Der Bankname ist die erste "Visitenkarte", mit der ihr kommuniziert. Er sollte sich schnell und positiv im Gedächtnis der Kundinnen und Kunden einprägen und kann bereits etwas über eure Strategie aussagen. In die Bewertung fließt er nicht ein.

Den Namen eurer Bank tragt ihr gemeinsam mit den ersten Spielentscheidungen im Entscheidungsformular (Spielbereich) ein und sendet uns beides. Wir sind gespannt auf eure Ideen:-)



Kommunikation und Marketing für eure Bank

Interessiert ihr euch für Marketing? Habt ihr Spaß an Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit? Dann könnt ihr bereits vor Spielbeginn aktiv werden.

Entwickelt ein Marketingkonzept oder ein Corporate Design für eure Bank, kontaktiert die Presse an eurem Wohnort, führt eine Schulaktion durch... der Fantasie sind (fast) keine Grenzen gesetzt, und euer Engagement zahlt sich im Spiel aus. Ihr könnt kostenlose Werbung erhalten.





1.7 ENTWICKELT DIE STRATEGIE

Euer Team steht, und der Bankname ist gefunden? Super - dann geht es weiter mit der Strategie. Die Strategie ist der Plan, der die Bank langfristig zum Erfolg führen soll. Im Spiel richtet ihr alle Entscheidungen daran aus.

Die Strategie findet ihr in zwei Schritten:

- Definiert das Ziel: Wohin wollt ihr mit eurer Bank?
- Wählt den oder die Weg/e zum Ziel: Wie kommt ihr dorthin?

DAS ZIEL DEFINIEREN

Ihr entscheidet, welche Schwerpunkte ihr in eurem Produkt- und Dienstleistungsangebot setzt. Dabei helfen die folgenden Fragen:

- Möchtet ihr mehr Privat- oder mehr Firmenkundschaft gewinnen, oder möchtet ihr beide Kundengruppen gleich gewichten?
- Möchtet ihr eine große Bank mit vielen Kundinnen und Kunden sein oder eine kleinere Bank, die sich auf bestimmte Kundinnen und Kunden spezialisiert?
- Strebt ihr bei manchen der Produkte die Führungsposition mit dem größten Marktanteil an, oder setzt ihr eher auf ausgewogene Marktanteile in allen Geschäften?

DIE WEGE ZUM ZIEL WÄHLEN

Überlegt euch, was ihr tun könnt, um bestehende Kundinnen und Kunden zu halten und neue zu gewinnen. Einige Beispiele:

- Attraktive Zinssätze für Einlagen und Kredite festlegen
- Ein kundenfreundliches Netz an Filialen und/oder Kundenterminals aufbauen
- In Werbung und/oder in Qualifikation und Training investieren

Während des Spiels überprüft ihr regelmäßig, ob die Strategie den erwarteten Erfolg bringt oder ob ihr sie gegebenenfalls anpassen müsst.



Gemeinsames Ziel

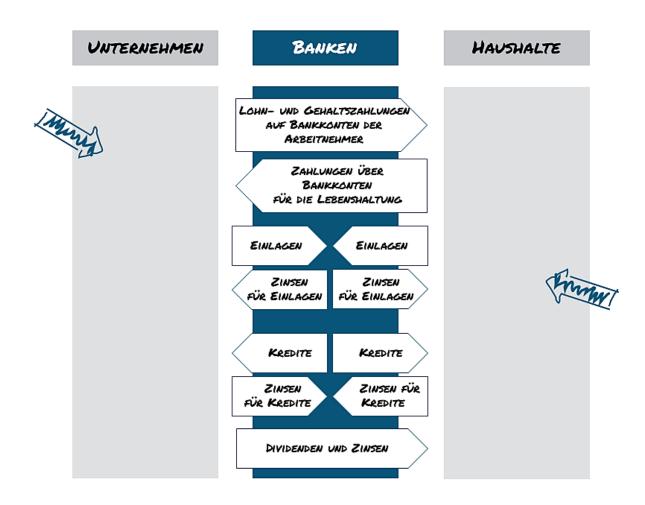
Wenn ihr als Team genau wisst, wohin ihr wollt, und wie ihr dahin kommt, zieht ihr alle am gleichen Strang. Ein wichtiges Erfolgsrezept!





1.8 AUFGABEN EINER BANK

Banken haben eine Schlüsselrolle in der Wirtschaft. Mit dem Modell des "einfachen Geldkreislaufs" versteht ihr schnell, welche das ist. Das Modell stellt die Aufgaben der Banken dar. Es geht davon aus, dass es drei Gruppen von Beteiligten am Wirtschaftsleben gibt: Unternehmen, Banken und private Haushalte.



Stark vereinfacht funktioniert der einfache Geldkreislauf so: Die privaten Haushalte (Familien) erhalten ihre Einnahmen von den Unternehmen, für die sie arbeiten.

Die Unternehmen beziehen ihre Einnahmen über die Produkte, die sie den privaten Haushalten verkaufen und über die Dienstleistungen, die sie für die privaten Haushalte erbringen.

Über die Banken fließen die Gelder.





AUFGABE 1: 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, dass Unternehmen Löhne und Gehälter auf die Bankkonten ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter überweisen. Familien bezahlen die Miete für ihre Wohnung via 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 Kundinnen und Kunden ein Entgelt.

AUFGABE Z: ANNAHME FREMDER MITTEL ALS EINLAGEN

Die meisten Menschen bewahren das Geld, das sie im Augenblick nicht benötigen oder gespart haben, nicht zu Hause im Sparstrumpf auf, sondern vertrauen es der Bank an.

In der Fachsprache heißt dieses Geschäft: Einlagen- oder Passivgeschäft. Die Banken nehmen von ihren Kundinnen und Kunden Gelder entgegen, die als Spareinlagen oder als Termingelder angelegt werden. Für diese Einlagen zahlen die Banken Zinsen.

Die Bank arbeitet mit den Einlagen ihrer Kundschaft und verwendet das Geld beispielweise zur Refinanzierung eigener Kredite.

AUFGABE 3: KREDITVERGABE

Eine weitere Aufgabe der Banken ist die Vergabe von Krediten (Kredit- oder Aktivgeschäft). Dabei verleiht die Bank Geld an ihre Kundinnen und Kunden, damit sie größere Anschaffungen tätigen und Investitionen vornehmen können (eine Wohnung oder ein Haus kaufen, ein eigenes Geschäft eröffnen usw.).

Für diese Kredite zahlen die Kundinnen und Kunden Zinsen an ihre Bank.

AUFGABE Y: BERATUNG UND VERMITTLUNG BEI KAPITALANLAGEN

Zu den Dienstleistungen einer Bank gehört auch das Private Banking. Hierzu zählt die Beratung bei Geldanlagen und der Wertpapierhandel, bei dem Banken im Auftrag ihrer Kundinnen und Kunden Wertpapiere kaufen und verkaufen.

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

Für diese Leistungen berechnen die Banken ein Entgelt. Im Planspiel bietet ihr neben dem Kundendepot auch Wertpapierfonds an.





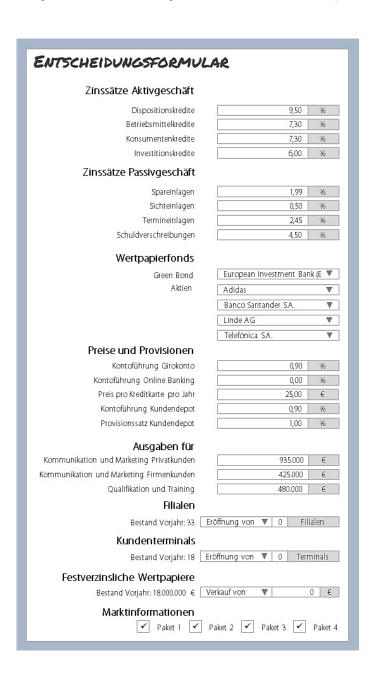
2.0 SPIELENTSCHEIDUNGEN

2.1 DIESE ENTSCHEIDUNGEN TREFFT IHR

Nun zu den Spielentscheidungen.

In der Grafik sind die Positionen aufgelistet, über die ihr in jedem Geschäftsjahr entscheidet. Das Entscheidungsformular findet ihr im Spielbereich.

Dort tragt ihr die Entscheidungen ein und sendet sie der Spielleitung.







2.2 ZINSSÄTZE IM AKTIVGESCHÄFT

Im Aktivgeschäft verleiht ihr Geld in Form von Krediten an eure Kundinnen und Kunden. Für diese Kredite berechnet ihr Zinsen. Es gibt vier Kreditarten an, für die ihr in jedem Geschäftsjahr die Höhe des Zinssatzes festlegt.

- **Dispositionskredite** sind kurzfristige Kredite. Sie werden den Privatkundinnen und -kunden auf ihrem Girokonto eingeräumt und dienen zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen.
- **Betriebsmittelkredite** sind wie Dispositionskredite kurzfristige Kredite. Sie werden Unternehmen auf ihrem Geschäftskonto eingeräumt und dienen ebenfalls zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen.
- **Konsumentenkredite** sind mittelfristige Kredite an Privatkundinnen und -kunden. 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

AKTIV-/PASSIVREGEL

Der niedrigste Zinssatz für die Zinssätze im Aktivgeschäft muss immer höher sein als der höchste Zinssatz im Passivgeschäft.

Beispiel:

Liegt der niedrigste Zinssatz im Aktivgeschäft bei 6,01 % (Investitionskredite), darf der höchste Zinssatz im Passivgeschäft maximal 6,00 % (Schuldverschreibungen) betragen.





ZINS-REGEL

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

Beispiel	
Ausgangslage: Betriebsmittelkredite	8,00 %
Geschäftsjahr 1: Entscheidungsspielraum für Betriebsmittelkredite	7,50 % - 8,50 %
Mögliche Entscheidung Geschäftsjahr 1:	7,84 %

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

Beispiel	
Geschäftsjahr 1 Betriebsmittelkredite:	7,84 %
Geschäftsjahr 2: Entscheidungsspielraum für Betriebsmittelkredite	6,84 % - 8,84 %
Mögliche Entscheidung Geschäftsjahr 2:	7,79 %

GRENZWERTE

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

> TIPPS

Aktiv- und Passivgeschäft

Aktiv- und Passivgeschäft einer Bank hängen eng zusammen. Geld, das ihr im Aktivgeschäft verleiht, müsst ihr über das Passivgeschäft refinanzieren!

Zinssätze

Schon eine kleine Anhebung oder Senkung der Zinssätze um 0,1 % hat Auswirkungen.





2.3 ZINSSÄTZE IM PASSIVGESCHÄFT

Im Passivgeschäft ist es genau umgekehrt wie im Aktivgeschäft: Hier legen die Kundinnen und Kunden Geld bei der Bank an und erhalten dafür Zinsen. Es gibt vier Einlageformen. Als Bankvorstand entscheidet ihr in jedem Geschäftsjahr über die Höhe des Zinssatzes.

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

SPIELREGELN

AKTIV-/PASSIVREGEL

Der niedrigste Zinssatz für die Zinssätze im Aktivgeschäft muss immer höher sein als der höchste Zinssatz im Passivgeschäft.

Beispiel:

Liegt der niedrigste Zinssatz im Aktivgeschäft bei 6,01 % (Investitionskredite), darf der höchste Zinssatz im Passivgeschäft maximal 6,00 % (Schuldverschreibungen) betragen.





ZINS-REGEL

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

Beispiel	
Ausgangslage: Spareinlagen	2,00 %
Geschäftsjahr 1: Entscheidungsspielraum für Spareinlagen	1,50 % - 2,50 %
Mögliche Entscheidung Geschäftsjahr 1:	1,97 %

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

Beispiel	
Geschäftsjahr 1 Spareinlagen:	1,97 %
Geschäftsjahr 2: Entscheidungsspielraum für Spareinlagen	0,97 % - 2,97 %
Mögliche Entscheidung Geschäftsjahr 2:	2,12 %

GRENZWERTE

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

> TIPPS

Aktiv- und Passivgeschäft

Aktiv- und Passivgeschäft einer Bank hängen eng zusammen. Geld, das ihr im Aktivgeschäft verleiht, müsst ihr über das Passivgeschäft refinanzieren!

Zinssätze

Schon eine kleine Anhebung oder Senkung der Zinssätze um 0,1 % hat Auswirkungen.





2.4 WERTPAPIERFONDS

Ab Geschäftsjahr 2 bietet ihr einen Wertpapierfonds an. Hier schlagen wir die Brücke zum realen Geschehen. Der Fonds besteht aus "echten" Wertpapieren:

- Einem Green Bond der Europäischen Investment Bank (EIB)
- Zwei bis vier Aktien des EURO STOXX 50

ZUSAMMENSTELLUNG DES FONDS

Der Fond kann jedes Geschäftsjahr neu zusammenstellt werden. Zunächst wählt ihr dabei einen Green Bond aus. Darüber hinaus entscheidet ihr euch für zwei bis vier Aktien, indem Ihr diese einzeln oder doppelt gewichtet.

Beispiel 1	Beispiel 2	Beispiel 3	
1. European Investment Bank (EIB) 1,25% 14/26	1. European Investment Bank (EIB) 1,25% 14/26	1. European Investment Bank (EIB) 1,25% 14/26	
2. Banco Santander S.A.	2. Mercedes Benz Group AG	2. Mercedes Benz Group AG	
3. Mercedes Benz Group AG	3. Mercedes Benz Group AG	3. Mercedes Benz Group AG	
4. L'Oréal S.A.	4. L'Oréal S.A.	4. L'Oréal S.A.	
5. Adidas	5. Adidas	5. L'Oréal S.A.	

AUSWERTUNG

In die Auswertung der Spielentscheidungen fließen immer die Kurse der Frankfurter Börse ein. Diese Kurse findet ihr im Spielbereich bei der Börsen-Zeitung. Maßgeblich für den Wert der Papiere sind die Schlusspreise.

Stichtag ist immer Donnerstag der Auswertungswoche, 18.00 Uhr.

PERFORMANCE

Entscheidend für den Erfolg eures Fonds ist die Performance, d.h. die prozentuale Wertentwicklung der Einzelwerte über den vergangenen Zeitraum berechnet (Vergleich zwischen aktuellem und vorherigem Tagesendkurs des Stichtags). Relevant ist, wie sich der Wert verändert hat.

Performance (%) = $((Aktueller Kurs/Vorheriger Kurs) - 1) \times 100$

Die Performance der Einzelwerte wird summiert und durch die Anzahl der im Fonds enthaltenen Werte geteilt. Das Ergebnis ist die Gesamtperformance.





> TIPP

Börsen-Zeitung

Ab Geschäftsjahr 2 haben alle SCHULBANKER-Teams und ihre Lehrerinnen und Lehrer für die Dauer des Planspiels den kostenfreien Zugang zum Premiumbereich der Börsen-Zeitung!

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
Airbus Group	66,03	62,52	5,61
Deutsche Börse AG	147,70	151,55	-2,54

BEISPIEL 1: FONDS MIT EINZELWERTEN

Unternehmen	Aktueller Kurs in Euro	Vorheriger Kurs in Euro	Performance in Prozent
European Investment Bank (EIB) 1,25% 14/26	111,25	111,27	0,02
Adidas	286,60	280,10	2,32
Banco Santander S.A.	1,71	1,60	6,88
Deutsche Börse AG	147,70	151,55	-2,54
Mercedes Benz Group AG	56,90	55,50	2,52
Performance Wertpapierfonds	(0.02 + 2.32 + 6.88 - 2.54 + 2.52) / 5 = 1.84		

BEISPIEL Z: FONDS MIT GEWICHTUNG

Unternehmen	Aktueller Kurs in Euro	Vorheriger Kurs in Euro	Performance in Prozent
European Investment Bank (EIB) 1,25% 14/26	111,25	111,27	0,02
Adidas	286,60	280,10	2,32
Deutsche Börse AG	147,70	151,55	-2,54
Mercedes Benz Group AG	56,90	55,50	2,52
Mercedes Benz Group AG	56,90	55,50	2,52
Performance Wertpapierfonds	(0.02 + 2.32 - 2.54 + 2.52 + 2.52) / 5 = 0.97		





2.5 PREISE UND PROVISIONEN

Ihr legt die Preise bzw. Provisionen für vier Bereiche fest.

1. KONTOFÜHRUNG GIROKONTO

Der Kundschaft bietet ihr Girokonten an, über die sie ihren Zahlungsverkehr abwickeln (Überweisungen, Daueraufträge etc.). Für diese Dienstleistung berechnet ihr einen Preis, den ihr in der Position Kontoführung Girokonto als Prozentsatz festlegt.

2. KONTOFÜHRUNG ONLINE BANKING

Immer mehr Kundinnen und Kunden erledigen einfache Bankgeschäfte wie Überweisungen oder Daueraufträge online.

Mit der Position Kontoführung Online Banking bestimmt ihr in jedem Jahr die Höhe des Preises, den ihr für die Nutzung des Online Bankings berechnet. Diesen Preis legt ihr genau wie bei der Kontoführung Girokonto als Prozentwert fest.

Langfristig kann das Online Banking Einsparpotenzial bieten.

3. Kundendepot (AB Geschäftsjahr 2)

Kontoführung Kundendepot

Im Kundendepot legen die Kundinnen und Kunden Geld in Form von Wertpapieren an. Bei SCHULBANKER bestehen die Kundendepots aus den von euch zusammengestellten Wertpapierfonds (Aktien und Green Bonds). Für den Handel damit berechnet ihr ein Entgelt in Form eines Prozentsatzes.

Kundendepot Provisionssatz

Zudem erhaltet ihr einen bestimmten Anteil am Umsatz, der über den Kauf und Verkauf der im Depot enthaltenen Werte erzielt wird. Ihr legt diese Umsatzprovision als Prozentsatz fest.

Die Kundinnen und Kunden entscheiden anhand der Performance des Wertpapierfonds sowie der Preise für Kontoführung, Kundendepot und dem Kundendepot Provisionssatz, ob sie sich für den Fonds eurer Bank oder für den der Konkurrenz entscheiden.





SPIELREGELN

	Pro Jahr
Kontoführung Girokonto	0,00 – 2,00 %
Kontoführung Online Banking	0,00 – 2,00 %
Preis pro Kreditkarte pro Jahr	10,- € – 70,- €
Kontoführung Kundendepot	0,00 – 3,00 %
Kundendepot Provisionssatz	0,30 – 1,00 %

4. KREDITKARTEN (AB GESCHÄFTSJAHR 3)

Viele Menschen haben großes Interesse daran, bargeldlos mit Kreditkarte bezahlen zu können. Aus diesem Grund bietet ihr Kreditkarten an. Ihr entscheidet in jedem Geschäftsjahr über den Preis der Kreditkarten.





2.6 KOMMUNIKATION UND MARKETING

Kennen euch die Menschen? Wie ist das Image eurer Bank in der Öffentlichkeit?

Wie ihr sicherlich wisst, sind die Bereiche Kommunikation und Marketing das Sprachrohr nach draußen. Eure Bank kann noch so perfekt aufgestellt sein – nur, wenn die Menschen das auch wissen und von den Dienstleistungen überzeugt sind, finden sie den Weg zur Bank und werden treue Kundinnen und Kunden.

Im Planspiel könnt ihr in den Bereichen Kommunikation und Marketing aktiv werden.

1. ENTSCHEIDUNG KOMMUNIKATION UND MARKETING

Für jedes Geschäftsjahr legt ihr fest, wie viel Geld in die Bereiche Kommunikation und Marketing fließen soll. Diese Ausgaben sind eine Investition, die Wirkung zeigt - und das sowohl im aktuellen als auch in den folgenden Geschäftsjahren!

Ihr unterscheidet zwischen dem Privat- und dem Firmenkundengeschäft, trefft also zwei Entscheidungen.

2. MARKETINGAKTIVITÄTEN UND IDEEN

Interessiert ihr euch für Marketing? Habt ihr Spaß an der Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit? Dann werdet aktiv für eure Bank!

Ob ihr ein Marketingkonzept oder ein Corporate Design für die Bank entwickelt, die Presse an eurem Wohnort kontaktiert, eine Schulaktion durchführt, in den sozialen Medien aktiv werdet oder es sogar ins Radio schafft.

Fantasie und Elan sind (fast) keine Grenzen gesetzt. Und: Engagement zahlt sich aus! Die besten Ideen und Projekte werden von uns belohnt. Ihr könnt kostenlose Marketingpunkte (Werbung) im Planspiel sammeln, mit eurem Team auf unsere Homepage kommen oder einen kleinen Extrapreis gewinnen. Vielleicht überzeugt ihr auch eure Lehrerin oder euren Lehrer, euer Engagement zu bewerten.



<u>Das haben die anderen gemacht...</u> (schulbanker.de/bilder-medien/stimmen-zum-spiel)





SPIELREGELN

Pro Geschäftsjahr dürft ihr bis zu 2,5 Millionen Euro im Firmenkundengeschäft und bis zu 5 Millionen Euro im Privatkundengeschäft ausgeben.

Grenzwerte für Ausgaben im	pro Geschäftsjahr		
Privatkundengeschäft	0 − 5.000.000 €		
Firmenkundengeschäft	0 − 2.500.000 €		

Die Ausgaben wirken im aktuellen Geschäftsjahr zu 100 %. Die Restwirkung im folgenden Geschäftsjahr liegt bei 45 % im Privatkunden- und bei 50 % im Firmenkundengeschäft.

Beispiel Privatkundengeschäft: Wirkung der Ausgaben	In Euro
Wirkung in der Ausgangslage	1.446.700 €
Geschäftsjahr 1: Restwirkung aus der Ausgangslage (45 %)	646.700 €
Ausgaben in Geschäftsjahr 1	800.000 €
Gesamtwirkung in Geschäftsjahr 1: Restwirkung aus der Ausgangslage (45 %) + Wirkung der aktuellen Ausgaben (100 %)	1.446.700 €
Geschäftsjahr 2: Restwirkung aus Geschäftsjahr 1 (45 %)	651.015 €

2.7 QUALIFIKATION UND TRAINING

Das Herz einer Bank sind die Menschen, die für sie arbeiten. Sie sind es, die den direkten Kundenkontakt haben. Wenn sie kompetent und freundlich sind, kommen die Kundinnen und Kunden gern zur Bank - und das im besten Fall dauerhaft.

Denkt daran: Euer Team müsst ihr motivieren und qualifizieren. Einmal ausgebildet verlieren die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre berufliche Qualifikation nicht. Aber es zahlt sich aus, ihr Wissen regelmäßig aufzufrischen und ihre Kompetenzen zu erweitern.

So könnt ihr mit den Entwicklungen im Bankwesen Schritt halten. Und: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden es euch danken, wenn ihr ihnen die Möglichkeit bietet, sich fort- und weiterbilden zu können.





ENTSCHEIDUNG QUALIFIKATION UND TRAINING

Für jedes Geschäftsjahr legt ihr fest, wie viel Geld in die Bereiche Qualifikation und Training fließen soll. Diese Ausgaben sind eine Investition, die Wirkung zeigt - und das sowohl im aktuellen als auch in den folgenden Geschäftsjahren!

SPIELREGELN

Pro Geschäftsjahr dürft ihr bis zu 3 Millionen Euro ausgeben.

Grenzwert für die Ausgaben für	Pro Jahr	
Qualifikation und Training	0 − 3.000.000 €	

Die Ausgaben wirken im aktuellen Geschäftsjahr zu 100 %. Die Restwirkung im folgenden Geschäftsjahr liegt bei 60 %. So berechnet ihr die Wirkung:

Beispiel Qualifikation und Training: Wirkung der Ausgaben	In Euro
Wirkung in der Ausgangslage	903.000 €
Geschäftsjahr 1: Restwirkung aus der Ausgangslage (60 %)	553.000 €
Ausgaben in Geschäftsjahr 1	350.000 €
Gesamtwirkung in Geschäftsjahr 1: Restwirkung aus der Ausgangslage (60 %) + Wirkung der aktuellen Ausgaben (100 %)	903.000 €
Geschäftsjahr 2: Restwirkung aus Geschäftsjahr 1 (60 %)	541.800 €

2.8 FILIALEN

Viele Kunden legen Wert auf die persönliche Beratung. Über die Filialen seid ihr den Menschen räumlich nahe - sie können bei allen Fragen und Geldgeschäften eure Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter persönlich aufsuchen.

Zu Spielbeginn habt ihr einen Grundstock von Filialen, der die Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Bank sichert.

Klar ist: Filialen sind ein Magnet für die Kundschaft. Gleichzeitig sind Filialen teuer und bedeuten relativ hohe Kosten für die Bank. Eure Aufgabe ist es, Pro und Contra, Nutzen und Kosten der Filialen abzuwägen. In jedem Geschäftsjahr entscheidet ihr über die Neueröffnung oder Schließung.





SPIELREGELN

Allgemeine Verwaltungskosten pro Jahr	2.800.000 €
Anzahl Filialen beim Start	31
Anschaffungs-/Verkaufswert einer Filiale	720.000 €
Höchstbestand an Filialen	60
Mindestbestand an Filialen	10
Kassenbestand je Filiale	225.000 €
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter je Filiale	3,5
Zusätzliche Verwaltungskosten je Filiale pro Jahr	18.000 €
Kosten pro Mitarbeiter/in inkl. Lohnzusatzkosten	60.000 €
Eröffnung neuer oder Schließung bestehender Filialen	0 – 5 Filialen

2.9 KUNDENTERMINALS

An Kundenterminals können die Kundinnen und Kunden jederzeit ihre einfachen Geldgeschäfte erledigen, z.B. Auszahlungen, Kontoauszüge oder Überweisungen.

Gleichzeitig fallen mit jedem Kundenterminal Anschaffungs- und laufende Verwaltungskosten an. Personalkosten gibt es keine. In jedem Geschäftsjahr wägt ihr bei der Entscheidung, neue Kundenterminals zu eröffnen oder bestehende zu schließen, Kosten und Nutzen gegeneinander ab.

SPIELREGELN

Allgemeine Verwaltungskosten pro Jahr	2.800.000 €
Anzahl Kundenterminals beim Start	20
Anschaffungs-/Verkaufswert eines Terminals	160.000 €
Höchstbestand an Kundenterminals	30
Mindestbestand an Kundenterminals	0
Kassenbestand je Kundenterminal	50.000 €
Zusätzliche Verwaltungskosten je Terminal pro Jahr	5.000 €
Eröffnung neuer oder Schließung bestehender Terminals	0 – 5 Terminals





2.10 FESTVERZINSLICHE WERTPAPIERE

Mit festverzinslichen Wertpapieren leiht sich der Staat (Bund, Länder und Gemeinden) zu einem festen Zinssatz Geld, um öffentliche Investitionen zu finanzieren.

Mit festverzinslichen Wertpapieren investiert ihr in eine Kapitalanlage, über die ihr mit sicheren Einnahmen kalkulieren könnt. Wenn liquide Mittel benötigt werden, lassen sich die Wertpapiere verkaufen.

SPIELREGELN

Pro Geschäftsjahr könnt ihr entweder einen Ankauf oder einen Verkauf tätigen.				
Bestand an festverzinslichen Wertpapieren zu Spielbeginn 30.000.000 €				
Maximaler Bestand an festverzinslichen Wertpapieren	50.000.000 €			
Zinssatz zu Spielbeginn	3,2 %			

2.11 MARKTINFORMATIONEN

Was tut sich auf dem Markt? Was macht die Konkurrenz? Wie entwickeln sich die Dinge? Über die Marktinformationen erhaltet ihr wertvolle Informationen. Das investierte Geld zahlt sich meist aus. Beim ersten Mal sind alle Marktinformationen gratis, ab Geschäftsjahr 2 entscheidet ihr, welche ihr kauft.

· MARKTINFORMATIONEN PAKET)

Durchschnittliche Anzahl der Filialen und Kundenterminals

Wie räumlich nahe an den Kundinnen und Kunden ist Eure Bank im Vergleich zur Konkurrenz? **Kosten: 20.000 €**

MARKTINFORMATIONEN PAKET Z

Durchschnittliche Ausgaben für Werbung und Aus- und Weiterbildung

Wie intensiv bewerbt ihr eure Bank im Vergleich zur Konkurrenz?

Wie gut sind eure Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vergleich zur Konkurrenz qualifiziert?

Kosten: 35.000 €

MARKTINFORMATIONEN 3

Angaben zum Bilanzgewinn

Durchschnittlicher Bilanzgewinn auf dem Markt in 500.000er Stufen.

Wie ist der Erfolg auf eurem Markt zu bewerten?

Kosten: 50.000 €





. MARKTINFORMATIONEN Y

Durchschnittliche Zinssätze für alle Kredit- und Einlagengeschäfte

Die Angabe erfolgt gerundet auf eine Dezimalstelle nach dem Komma. Wie wettbewerbsfähig ist eure Bank in Bezug auf die Zinssätze?

Kosten: 75.000 €

2.12 SPIELREGELN

Für jede Entscheidung gibt es Grenzwerte und bei manchen eine Regel, die eingehalten werden muss.

Alle Spielregeln im Überblick findet ihr in der Online-Version des Handbuchs auf unserer Homepage unter Downloads.



Die Spielregeln können sich im Spielverlauf ändern. Bitte beachtet hierzu die Mitteilungen des SCHULBANKER-Teams.





3.0 BERICHTE VERSTEHEN

Um Entscheidungen treffen zu können, müsst ihr zunächst verstehen, worum es geht. Was bedeutet Rechnungswesen? Was ist eine Bilanz? Und was eine Gewinn- und Verlustrechnung?

Viel Stoff und viele Fachbegriffe - das ist uns bewusst. Wir freuen uns riesig, wenn ihr die Herausforderung annehmt und euch in die Arbeit hineinkniet.

Lest die folgenden Seiten durch. Wenn ihr am Anfang nichts versteht und auch nach dem zweiten Lesen nicht viel - seid versichert, das ist normal. Bittet eure Lehrerin bzw. euren Lehrer um Unterstützung, oder meldet euch bei uns. Wir helfen gerne weiter!

Wir versichern euch: Aller Anfang ist schwer. Aber wenn ihr am Ball bleibt, werdet ihr von Runde zu Runde mehr verstehen und zu echten SCHULBANKER-Profis werden.



Keine Panik

Lasst euch Zeit. Es ist völlig normal, wenn ihr zwei bis drei Spielrunden braucht, um die Berichte zu verstehen:-)





3.1 RECHNUNGSWESEN

Ohne Rechnungswesen keine funktionierende Bank. Als Bankvorstand sitzt ihr am Steuer. Die Frage, wohin ihr steuert, könnt ihr mithilfe der Berichte des Rechnungswesens ermitteln.

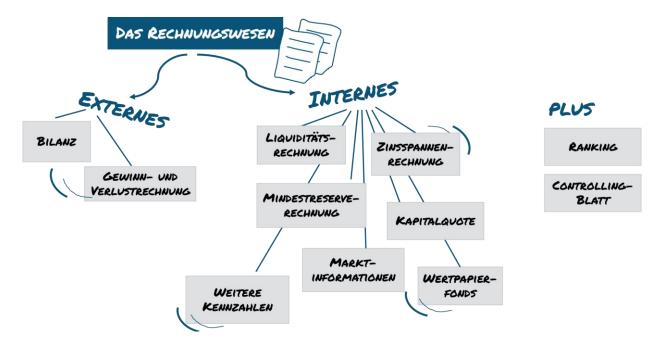
Die Berichte enthalten zu Spielbeginn die für alle gleiche Ausgangssituation. Ab dem zweiten Geschäftsjahr geben die Berichte Auskunft darüber, welche Auswirkungen eure Spielentscheidungen hatten, und ob sie zum gewünschten Erfolg geführt haben.

Es lohnt sich also und ist für euren Erfolg bei SCHULBANKER ganz entscheidend, wenn ihr euch mit dem Rechnungswesen beschäftigt.

DAS RECHNUNGSWESEN

Das Rechnungswesen dient der Planung, Steuerung und Kontrolle des betrieblichen Geschehens. Es liefert die Daten über die aktuelle Geschäftslage und stellt damit die Grundlage für Entscheidungen dar.

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



DAS EXTERNE RECHNUNGSWESEN

Kreditinstitute sind gesetzlich verpflichtet, in Form eines Jahresabschlusses Rechenschaft über den Verlauf jedes Geschäftsjahres 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.





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.

Im Planspiel besteht das externe Rechnungswesen aus der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung.

DAS INTERNE RECHNUNGSWESEN

Neben dem externen Rechnungswesen benötigt der Vorstand weitere Informationen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb. 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 ist das interne Rechnungswesen frei von gesetzlichen Vorgaben und wird individuell auf die Anforderungen des jeweiligen Instituts zugeschnitten.

Im Planspiel besteht das interne Rechnungswesen aus der Zinsspannen-, der Liquiditäts- und der Mindestreserverechnung sowie aus der Kapitalquote, den Marktinformationen, Weiteren Kennzahlen und dem Wertpapierfonds. Zudem erhaltet ihr das Ranking und das Controllingblatt.

3.2 UND DAS SIND DIE BERICHTE

Die Berichte zum Rechnungswesen Eurer Bank findet ihr im Spielbereich. Im ersten Geschäftsjahr sind die Berichte für alle Teams gleich - alle starten mit derselben Ausgangslage ins Planspiel. Ab dem zweiten Geschäftsjahr enthalten die Berichte dann die individuellen Ergebnisse.

- Aktuelle Informationen
- Ranking
- Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Liquiditätsrechnung
- Zinsspannenrechnung
- Mindestreserverechnung
- Kapitalquote
- Marktinformationen
- Weitere Kennzahlen
- Wertpapierfonds (ab Geschäftsjahr 2)
- Controllingblatt





3.3 AKTUELLE INFORMATIONEN

Die Berichte kommen immer zusammen mit den aktuellen Informationen der Spielleitung. Darin enthalten sind wichtige News für euch zu diesen vier Themen:

1. BANK

Infos darüber, was sich in eurem Unternehmen getan hat, neue oder aktuelle Spielregeln.

2 KONJUNKTUR

Wie in der Realität beeinflusst die gesamtwirtschaftliche Lage alles - das Verhalten der Kunden, die Entwicklung des Marktes und die Chancen auf Gewinne. Ihr seid klug beraten, die konjunkturelle Lage deshalb in eure Entscheidungen miteinzubeziehen.

TIPP: INFORMATIONEN DES BANKENVERBANDES ZU KONJUNKTUR UND WIRTSCHAFT

Im echten Leben

Im Planspiel erlebt ihr die Auswirkungen einer Modellkonjunktur. Was draußen in der Welt vor sich geht, findet ihr unter dem Themenpunkt Wirtschaft auf www.bankenverband.de.

3. RATING

Alle Planspielbanken werden - wie in der Realität auch - von Ratingagenturen bewertet. Die Agenturen beurteilen dabei unter anderem die Kreditwürdigkeit. Wenn ihr solide wirtschaftet, verbessert sich das Rating. Erhaltet ihr aber beispielsweise einen Notkredit, werdet ihr möglicherweise von der Ratingagentur herabgestuft.

Bei SCHULBANKER reichen die Ratingstufen von A+ bis D-.

Zu Spielbeginn starten alle Planspielbanken mit der Ratingstufe B+. Mit jeder Ratingstufe, die die Bank gewinnt oder verliert, steigt bzw. sinkt der Gesamtpunktwert am Ende der Vorrunde um zwei Punkte. Details zur Berechnung des Gesamtpunktwerts findet ihr unter 1.4 Wer gewinnt?

Positi	ves Ra	ting							Nega	atives F	Rating
A+	Α	A-	B+	В	B-	C+	С	C-	D+	D	D-





4. RANKING

Natürlich wollt ihr in jeder Spielrunde wissen, wie ihr im Vergleich zu eurer Konkurrenz abgeschnitten habt. Das Ranking gibt Aufschluss darüber.

Rang	Bankname	Gesamtpunktwert
1	Giselmund und Sander	75,952
2	Progressbank	75,920
3	Česko-Deutsche Bank Prag (ČDBP)	75,579
4	Empire Bank	75,219
5	West Bank	75,001
6	Banco Siesta	74,902
7	Potsdamer Bank	74,884
8	Goldenbank	74,878
9	DieAbdis	74,797
10	Jetset Inc.	74,777
11	Luitpold Bank	74,676
12	VCC.	74,638
13	Business Life Bank	74,517
14	NorthPeak	74,504
15	Parkbank	74,465





3.4 BILANZ

Die Bilanz ist der erste Bericht. Sie ist eine stichtagsbezogene Gegenüberstellung des Vermögens und des Kapitals der 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 als "Passivseite". Beide Seiten sind in der Summe immer gleich groß (ital.: bilancia = Waage).

ktivseite			Passivseite
	in Euro		in Euro
1. Barreserve a) Kassenbestand b) Guthaben bei der Bundesbank 2. Forderungen an Banken 3. Forderungen an Kunden a) Dispositionskredite b) Betriebsmittelkredite c) Konsumentenkredite d) Investitionskredite 4. Festverz. Wertpapiere 5. Sachanlagen a) Filialen b) Kundenterminals 6. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	7.975.000 29.398.343 0 87.892.060 66.018.326 108.100.736 344.757.760 30.000.000 22.320.000 3.200.000	 Verbindlichkeiten gegenüber Banken Verbindlichkeiten gegenüber Kunden a) Spareinlagen b) Sichteinlagen c) Termineinlagen Schuldverschreibungen Notkredite Eigenkapital a) Kapital b) Rücklagen c) Bilanzgewinn 	129.839.35 133.538.34 146.466.43 133.327.68 82.500.00 67.996.45 5.993.95
Summe	699.662.225	Summe	699.662.22





AKTIVSEITE

Auf der Aktivseite der Bilanz wird das Vermögen der Bank ausgewiesen. Hier steht, für welche Zwecke ihr die finanziellen Mittel der Bank verwendet habt (z.B. 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, d.h. nach deren 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 müssen erst in liquide Mittel umgewandelt werden, sprich verkauft werden, wenn die Bank Geld braucht.

PASSIVSEITE

Auf der Passivseite steht das Kapital der Bank, das für die Bildung des Vermögens verwendet wurde. Dort seht ihr, woher das Kapital stammt (Mittelbeschaffung oder Mittelherkunft), z.B. aus Spareinlagen und Schuldverschreibungen. Das Kapital setzt sich aus Fremd- und aus 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.





3.5 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

	+/-	in Euro
1. Zinserträge		
a) Kredit- und Geldmarktgeschäfte	+	39.077.698
b) Festverzinsliche Wertpapiere	+	960.000
c) Verzinsung Mindestreserve-Soll	+	172.21
2. Zinsaufwendungen	-	13.659.270
(Zinsspanne)	= +	26.550.643
3. Gebührenerträge		
a) Kontoführung Girokonto	+	814.58
b) Kontoführung Online Banking	+	416.640
c) Kreditkarten	+	C
d) Kontoführung Kundendepot	+	(
4. Provisionserträge: Kundendepot	+	C
5. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		
a) Personalaufwand	-	6.510.000
b) Andere Verwaltungsaufwendungen	-	3.458.000
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	=	1.830.000
7. Abschreibungen		
a) Abschreibungen auf Forderungen	=	(
b) Abschreibungen auf Sachanlagen		(
8. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	= +	15.983.867
9. Außerordentliche Aufwendungen	-	(
.o. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-	3.995.967
1. Jahresüberschuss	= +	11.987.900
2. Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-	(
3. Entnahmen aus Rücklagen	+	(
4. Einstellungen in Rücklagen		5.993.950
15. Bilanzgewinn	= +	5.993.950





ERTRÄGE

Zu den Erträgen zählen Zinserträge aus dem 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 z.B. durch Werbung oder durch Investitionen in die Qualifikation und das Training der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entstehen.

ERGEBNIS

Wenn ihr die Aufwendungen von den Erträgen abzieht, erhaltet ihr das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit.

Von diesem werden die Steuern entsprechend des Steuersatzes von 25 % berechnet und abgezogen. Ihr erhaltet 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 ihr im vorherigen Geschäftsjahr einen Bilanzverlust erwirtschaftet habt, vermindert dieser zunächst als Verlustvortrag aus dem Vorjahr das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit. Die Steuern werden von diesem Betrag berechnet und abgezogen, das Ergebnis ist der Jahresüberschuss.

Wenn das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit negativ ist oder durch einen Verlustvortrag aus dem Vorjahr negativ wird, fallen keine Steuern an. Ihr erhaltet dann keinen Jahresüberschuss, sondern einen Jahresfehlbetrag. Dieser wird bis zu maximal der Höhe der vorhandenen Rücklagen ausgeglichen.

Wenn der Jahresfehlbetrag durch eure Rücklagen nicht komplett ausgeglichen werden kann, entsteht ein Bilanzverlust, der im nächsten Geschäftsjahr als Verlustvortrag aus dem Vorjahr verbucht wird.

Wenn ihr im Vorjahr bereits einen Bilanzverlust erwirtschaftet habt, sind eure Rücklagen aufgebraucht, und der Bilanzverlust aus dem aktuellen Geschäftsjahr addiert sich zum Bilanzverlust des vorherigen Geschäftsjahres.

SPIELREGELN

eschäftstätigkeit
en eingestellt. Die m folgenden r eure Bank
J





3.6 LIQUIDITÄTSRECHNUNG

Die Liquiditätsrechnung ist das "Haushaltsbuch" der 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, die Zinsaufwendungen für Einlagen, Personalkosten und Ausgaben für Werbung.

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

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

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

Habt ihr am Ende des Geschäftsjahres ein hohes Guthaben bei der Bundesbank, wisst ihr, dass ihr Geld für Investitionen "übrig" habt (z. B. für Werbung, Qualifikation und Training oder für das Kreditgeschäft).

SPIELREGELN

Wenn eure Bank nicht liquide genug ist, um den fälligen Verpflichtungen nachzukommen, erhaltet ihr automatisch vom SCHULBANKER-Team einen Notkredit.

Einen Notkredit erhaltet ihr auch, wenn ihr die Mindestreserve nicht eingehalten habt.

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





LIQUIDITÄTSRECHNUNG

Die Liquiditätsrechnung ist das "Haushaltsbuch" der 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, die Zinsaufwendungen für Einlagen, die Personalkosten und Ausgaben für Werbung.

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

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

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

Habt ihr am Ende des Geschäftsjahres ein hohes Guthaben bei der Bundesbank, wisst ihr, dass ihr Geld für Investitionen "übrig" habt (z.B. für Werbung, Qualifikation und Training oder für das Kreditgeschäft).





	+/-	in Euro
1. Kassenbestand zu Beginn	+	8.750.000
2. Guthaben bei der Bundesbank zu Beginn	+	16.959.373
3. Barreserve zu Beginn	= +	25.709.373
4. Zunahme der Einlagen	+	3.410.280
5. Abnahme der Kredite	+	1.826.217
6. Abnahme der festverzinslichen Wertpapiere	+	0
7. Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften	+	39.077.698
8. Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren	+	960.000
9. Verzinsung Mindestreserve	+	172.215
10. Gebühren- und Provisionserträge	+	1.231.224
11. Einnahmen aus der Schließung von Filialen	+	0
12. Einnahmen aus der Schließung von Kundenterminals	+	0
13. Zinsaufwendungen	_	13.659.270
14. Personalaufwand	_	6.510.000
15. Andere Verwaltungsaufwendungen	-	3.458.000
16. Ausgaben für die Eröffnung von Filialen	-	0
17. Ausgaben für die Eröffnung von Kundenterminals	-	0
18. Sonstige betriebliche Aufwendungen		
a) Ausgaben für Kommunikation und Marketing Privatkunden	-	800.000
b) Ausgaben für Kommunikation und Marketing Firmenkunden	_	500.000
c) Ausgaben für Qualifikation und Training	-	350.000
d) Ausgaben für Marktinformationen	-	180.000
e) Ausgaben für Weitere Aufwendungen	-	0
f) Einmalige Investitionskosten	-	0
19. Ausschüttung Bilanzgewinn aus dem Vorjahr	-	5.560.427
20. Steuern	-	3.995.967
21. Liquide Mittel	= +	37.373.343
22. Kassenbestand am Ende	-	7.975.000
23. Notkredite	+	0
24. Guthaben bei der Bundesbank am Ende	= +	29.398.343
Zinsen für Notkredite (fällig im nächsten Jahr)	_	0

SPIELREGELN

Wenn eure Bank nicht liquide genug ist, um den fälligen Verpflichtungen nachzukommen, erhaltet ihr automatisch SCHULBANKER-Team einen Notkredit.

Einen Notkredit erhaltet ihr auch, wenn Ihr die Mindestreserve nicht eingehalten habt.

Der Notkredit gilt für ein Geschäftsjahr und wird im Folgejahr automatisch zuzüglich Zinsen zurückgezahlt (Kapitel 5.6).





3.7 ZINSSPANNENRECHNUNG

Von der Zinsspanne "lebt" die Bank.

Sie ist die Differenz zwischen den Zinserträgen und den Zinsaufwendungen und wird über die Zinsspannenrechnung ermittelt. Aus der Zinsspanne, die auch "Marge" genannt wird, müsst ihr alle Investitionen und Kosten eurer Bank (z.B. Filialen, Werbung usw.) finanzieren.

Welche Kosten und welche Investitionen das im Einzelnen sind, könnt ihr der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) entnehmen. Erst wenn alle Kosten abgezogen sind, erhaltet ihr den tatsächlichen Gewinn, den eure Bank erwirtschaftet hat.

Zinserträge	Volumen	Satz	Ertrag
	in Euro	%	in Euro
1. Dispositionskredite	87.892.060	9,00	7.910.285
2. Betriebsmittelkredite	66.018.326	8,00	5.281.466
3. Forderungen an Banken	0	0,00	0
4. Konsumentenkredite	108.100.736	8,00	8.648.059
5. Investititonskredite	344.757.760	5,00	17.237.888
6. Kredit- und Geldmarkt			39.077.698
7. Festverzinsliche Wertpapiere	30.000.000	3,20	960.000
8. Verzinsung Mindestreserve-Soll	10.763.437	1,60	172.215
9. Zinserträge			40.209.913
Zinsaufwendungen	Volumen	Satz	Aufwand
1	in Euro	%	in Euro
1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	0	0,00	0
2. Spareinlagen	129.839.352	2,00	2.596.787
3. Sichteinlagen	133.538.347	1,00	1.335.383
4. Termineinlagen	146.466.436	3,00	4.393.993
5. Schuldverschreibungen	133.327.684	4,00	5.333.107
6. Notkredite	0	10,00	0
7. Zinsaufwendungen			13.659.270
Zinsspanne			
		+/-	in Euro
1. Zinserträge		+	40.209.913
2. Zinsaufwendungen		\$ = ;	13.659.270
3. Zinsspanne		= +	26.550.643



Im Planspiel gilt:

Die Zinserträge sollten zu den Zinsaufwendungen mindestens im Verhältnis 2,5:1 stehen.





3.8 MINDESTRESERVERECHNUNG

Die Vorschriften der Europäischen Zentralbank (EZB) gelten teilweise auch im Planspiel.

Bei SCHULBANKER müsst ihr die Vorschriften über die Mindestreserve einhalten. Sie besagen, dass ihr einen Teil eurer kurz- und mittelfristigen Einlagen als verzinstes Guthaben bei der Deutschen Bundesbank halten müsst.

Dieses Guthaben heißt Mindestreserve. Es steht für die Geschäftstätigkeit nicht zur Verfügung.

Ermittlung Mindestreserve-Soll	Reservepflichtig	Satz	Reserve-Soll
	in Euro	%	in Euro
1. Spareinlagen	129.839.352	2,00	2.596.787
2. Sichteinlagen	133.538.347	2,00	2.670.767
3. Termineinlagen	146.466.436	2,00	2.929.329
4. Schuldverschreibungen	133.327.684	2,00	2.666.554
5. Freibetrag		=	100.000
6. Summe Mindestreserve-Soll			10.763.437
Erfüllungsmeldung		+/-	in Euro
1. Reserve-Ist (Barreserve)			
Guthaben bei der Bundesbank		+	29.398.343
2. Mindestreserve-Soll		Œ	10.763.437
3. Überschussreserve		= +	18.634.906
Mindestreserve eingehalten.			

Wie viel Geld ihr als Mindestreserve einplanen müsst, zeigt die Summe "Mindestreserve-Soll". Die Erfüllungsmeldung gibt Auskunft darüber, ob ihr die Mindestreserve eingehalten habt.

Als Ausgleich dafür werden die Guthaben verzinst, und ein Freibetrag wird eingeräumt. Wenn ihr die Mindestreserve nicht einhaltet, bekommt ihr vom SCHULBANKER-Team automatisch einen Notkredit in entsprechender Höhe. Bei SCHULBANKER muss die Mindestreserve wie folgt eingehalten werden:

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 %

Wenn eure Bank nicht liquide genug ist, um den fälligen Verpflichtungen nachzukommen, erhaltet ihr automatisch vom SCHULBANKER-Team einen Notkredit. Dieser gilt für ein Geschäftsjahr und wird im Folgejahr automatisch plus Zinsen zurückgezahlt.





3.9 KAPITALQUOTE

Die Kapitalquote ist eine wichtige Kennziffer, um Stabilität und Stärke der Bank zu beurteilen.

Sie sagt aus, inwieweit die Risikopositionen durch eigene Mittel gedeckt sind, d.h. wie groß der Puffer der Bank ist.

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

Aufsichtliches Eigenkapital	+/-	in Euro
1. Kapital		82.500.000
2. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	-	0
3. Rücklagen	+	67.996.456
4. Summe Aufsichtliches Eigenkapital	= +	150.496.456
Risikogewichtete Aktiva	+/-	in Euro
1. 20 % der Forderungen an Banken	+	0
2. 75 % der Dispositions- und Konsumentenkredite	+	146.994.597
3. 100 % der Betriebsmittel- und Investitionskredite	+	410.776.086
4. 20 % der festverzinslichen Wertpapiere	+	6.000.000
5. 100 % der Sachanlagen	+	25.520.000
6. Summe Risikogewichtete Aktiva	= +	589.290.683
Kapitalquote		25,54 %
Die Kapitalquote überschreitet den Mindestwert von 8 %.		

Die Daten zur Berechnung der Risikogewichteten Aktiva findet ihr in der Tabelle.

SPIELREGELN

Prozentsatz für Forderungen an Banken (wird in der Vorrunde nicht verwendet)	20 %
Prozentsatz für Dispositions- und Konsumentenkredite	75 %
Prozentsatz für Betriebsmittel- und Investitionskredite	100 %
Prozentsatz für festverzinsliche Wertpapiere	20 %
Prozentsatz für Sachanlagen	100 %
Mindestwert der Kapitalquote	8 %





3.10 PERFORMANCE WERTPAPIERFONDS

Die Performance Wertpapierfonds erhaltet ihr ab Geschäftsjahr 2. Der Bericht gibt einen Überblick über die Wertentwicklung des Fonds. Entscheidend ist die durchschnittliche Performance.

In der Tabelle ist die Performance aller im EURO STOXX und bei der Europäischen Investmentbank enthaltenen Aktien und Green Bonds (Tagesendkurse der beiden letzten Stichtage) aufgeführt. Eure Aktie bzw. Green Bond ist jeweils mit Sternchen gekennzeichnet.

= In Eurem Wertpapierfonds enthaltene Werte			
Green Bond	Kurs 02 02 2023	Kurs 16.02.2023	Performance
	in Euro	in Euro	%
European Investment Bank (EIB) 0,5% 15/23	98,28	98,24	-0,04
European Investment Bank (EIB) 0,5% 16/37	71,94	68,59	-4,66
European Investment Bank (EIB) 0,875% 15/24	97,00	96,55	-0,46
European Investment Bank (EIB) 1% 15/31 *	88,16	85,62	-2,88
European Investment Bank (EIB) 1% 19/42	71,14	67,20	-5,54
European Investment Bank (EIB) 1,125% 18/32	85,30	84,03	-1,49
European Investment Bank (EIB) 1,25% 14/26	95,27	93,90	-1,44
European Investment Bank (EIB) 1,5% 17/47	74,12	71,67	-3,31
European Investment Bank (EIB) 1,75% 14/45	81,47	76,66	-5,90
	Kurs	Kurs	
EuroStoxx 50	02.02.2023	16.02.2023	Performance
Unternehmen	In Euro	in Euro	%
adidas	157,58	145,32	-7,78
Adyen N.V.	1.608,00	1.454,60	-9,54
Ahold Delhaize	27,38	29,46	7,60
Air Liquide	146,98	148,52	1,05
Airbus	117,20	124,00	5,80
Allianz	221,30	221,00	-0,14
Anheuser-Busch InBev	54,83	55,22	0,71
ASML Holding	630,00	617,60	-1,97
AXA	28,85	28,33	-1,80
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	6,80	6,95	2,21
Banco Santander	3,45	3,54	2,61
BASF	53,61	52,30	-2,44
Bayer	56,80	59,44	4,65
BMW	97,32	99,61	2,35
BNP Paribas	61,47	65,97	7,32
Cement Roadstone Holding	44,00	44,78	1,77
Danone	50,39	51,60	2,40
Deutsche Börse	168,90	171,60	1,60





3.11 WEITERE KENNZAHLEN

Im Bericht Weitere Kennzahlen ist aufgeführt, wie viel ihr im letzten Geschäftsjahr in Kommunikation und Marketing und in Qualifikation und Training investiert habt. Ausgabe plus Restwirkung aus dem Vorjahr ergibt die Gesamtwirkung.

Darüber hinaus findet ihr hier die Informationen zum Online-Banking, zu Kreditkarten und zum Volumen Kundendepot.

	Ausgaben	Restwirkung aus dem Vorjahr	Gesamtwirkung
	in Euro	in Euro	in Euro
Kommunikation und Marketing Privatkunden	800.000	646.700	1.446.700
Kommunikation und Marketing Firmenkunden	500.000	385.000	885.000
Qualifikation und Training	350.000	553.000	903.000
Anzahl Kreditkarten im Umlauf		(ab	Geschäftsjahr 3)
Anteil Online Banking Kunden		8.	39 %
Volumen Kundendepot	(ab Geschäftsjahr 2)		





3.12 MARKTINFORMATIONEN

Was tut sich auf dem Markt? Was macht die Konkurrenz? Wie entwickeln sich die Dinge? Über die Marktinformationspakete erhaltet ihr wertvolle Einblicke in das Geschehen auf eurem Markt. Das investierte Geld zahlt sich meist aus. Zu Spielbeginn sind alle Marktinformationen gratis, ab Geschäftsjahr 2 ist es an euch, welche ihr kauft.

Filialen	3:
Kundenterminals	20
Paket 2 Purchschnittliche Ausgaben für Kommunika	tion und Marketing
Privatkunden	800.000 €
Firmenkunden	500.000 €
urchschnittliche Ausgaben für Qualifikation	n und Training 350.000 €
Paket 3 Ingaben zum Bilanzgewinn Durchschnitt	6.000.000 €
Eigener	5.993.950 €
	und Einlagengeschäfte (gerundet auf 0,1% 9,0 % 8,0 %
urchschnittliche Zinssätze für alle Kredit- u Aktivgeschäft Dispositionskredite	9,0 %
urchschnittliche Zinssätze für alle Kredit- u Aktivgeschäft Dispositionskredite Betriebsmittelkredite	9,0 % 8,0 % 8,0 %
Aktivgeschäft Dispositionskredite Betriebsmittelkredite Konsumentenkredite	9,0 % 8,0 %
Aktivgeschäft Dispositionskredite Betriebsmittelkredite Konsumentenkredite Investitionskredite	9,0 % 8,0 % 8,0 %
Aktivgeschäft Dispositionskredite Betriebsmittelkredite Konsumentenkredite Investitionskredite Passivgeschäft	9,0 % 8,0 % 8,0 % 5,0 %
Dispositionskredite Betriebsmittelkredite Konsumentenkredite Investitionskredite Passivgeschäft Spareinlagen	9,0 % 8,0 % 8,0 % 5,0 %





3.13 CONTROLLINGBLATT

Das Controllingblatt ist das Kontrollinstrument: Es enthält eine Kopie eurer Entscheidungen, wie sie beim SCHULBANKER-Team eingegangen sind und ausgewertet wurden.

Zinssätze Aktivgeschäft			
Dispositionskredite		9,00	%
Betriebsmittelkredite		8,00	%
Konsumentenkredite		8,00	%
Investitionskredite		5,00	%
Zinssätze Passivgeschäft			
Spareinlagen		2,00	%
Sichteinlagen		1,00	%
Termineinlagen		3,00	%
Schuldverschreibungen		4,00	%
Wertpapierfonds (ab Geschäftsjahr 2)			
Green Bond			
Aktien			
Preise und Provisionen			
Kontoführung Girokonto		1,00	%
Kontoführung Online Banking		0,80	%
Preis pro Kreditkarte pro Jahr (ab Geschäftsjahr 3)		0,00	€
Kontoführung Kundendepot (ab Geschäftsjahr 2)		0,00	%
Provisionssatz Kundendepot (ab Geschäftsjahr 2)		0,00	%
Ausgaben für			
Kommunikation und Marketing Privatkunden		800.000	€
Kommunikation und Marketing Firmenkunden		500.000	€
Qualifikation und Training		350.000	€
Filialen			
Eröffnung/Schließung von Filialen	0	Filia	aler
Kundenterminals			
Eröffnung/Schließung von Kundenterminals	0 Kundenterminal		
Festverzinsliche Wertpapiere			
Kauf/Verkauf von festverzinslichen Wertpapieren		0	€
Marktinformationen ☑ Paket 1 ☑ Paket 2	☑ Paket	3 ☑ Pak	et (





4.0 PLANEN

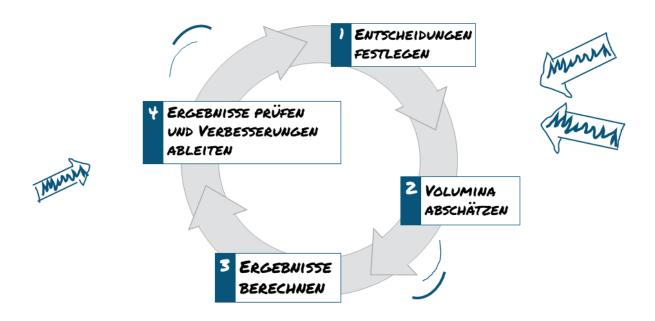
Gut geplant ist halb gewonnen! Der Aufwand lohnt sich: Mit einer vorausschauenden Planung könnt ihr eure Entscheidungen besser kalkulieren und seid der Konkurrenz einen Schritt - oder sogar um Längen - voraus.

Gleichzeitig habt ihr es als SCHULBANKER nicht leichter als die Banker in der Realität. Ihr plant die Entscheidungen bestmöglich - doch niemals werdet ihr dabei sicher wissen, was eure Konkurrenten machen, und wie sich das Kräftefeld auf dem Markt entwickelt.

In jedem Geschäftsjahr bleibt es deshalb spannend, bis die Ergebnisse vorliegen und zeigen, ob eure Planung aufgegangen ist.

4.1 PLANUNG IN VIER SCHRITTEN

Bei der Planung eurer Entscheidungen könnt Ihr in vier Schritten vorgehen.



SCHRITT 1: VORLÄUFIGE ENTSCHEIDUNGEN FESTLEGEN

Im ersten Schritt legt ihr die vorläufigen Entscheidungen fest. Orientiert euch dabei an eurer Strategie und an den Ergebnissen bzw. zu Beginn an der Ausgangslage.

Entscheidet, ob ihr auf einzelne Geschäftsbereiche einen Schwerpunkt setzt und diese besonders attraktiv gestalten oder ob ihr in allen Geschäftsbereichen gleichmäßig Kundinnen und Kunden erreichen wollt. Überlegt euch bei jeder Entscheidung, ob ihr damit voraussichtlich Kundinnen und Kunden gewinnt oder verliert.





SCHRITT Z: VOLUMINA ABSCHÄTZEN

Schätzt für jede Entscheidung im Aktiv- und im Passivgeschäft ab, welches Volumen ihr damit zu erzielen glaubt.

Das Volumen ist der Marktanteil. Hinter dieser Zahl stehen die Kundinnen und Kunden: Bei den Schätzungen geht ihr jeweils von der Gesamtsumme an Geldern aus, die sie beispielsweise auf ihrem Girokonto haben oder als Konsumentenkredite aufnehmen.

Eine Orientierungshilfe dabei ist die aktuelle Zinsspannenrechnung und das Controllingblatt. Dort seht ihr, welche Entscheidungen in der Ausgangslage bzw. im letzten Geschäftsjahr zu welchen Volumina geführt haben.

Wenn ihr beispielsweise bei Krediten die Zinssätze senkt, wird sich die Kundennachfrage und damit das Volumen wahrscheinlich erhöhen. Wenn ihr die Ausgaben für Werbung kürzt, wird die Kundennachfrage und damit das Volumen wahrscheinlich sinken.

Falls ihr Euch anfangs mit der Schätzung der Volumina etwas schwertut, ist das völlig normal. Die Schätzung der Volumina ist eine der größten Herausforderungen im Planspiel. Mit zunehmender Erfahrung wird euch diese leichter von der Hand gehen.

SCHRITT 3: ERGEBNISSE BERECHNEN

Im nächsten Schritt könnt ihr die Planungen durchführen, um so die voraussichtlichen Ergebnisse zu berechnen. Ihr benötigt dazu die Arbeitsblätter und den Fahrplan: Ergebnisse berechnen (siehe Planungshelfer, Kapitel 4.2).

SCHRITT Y: ERGEBNISSE PRÜFEN UND VERBESSERUNGEN ABLEITEN

Wenn ihr die Planung abgeschlossen habt, könnt ihr die zu erwartenden Ergebnisse mithilfe des "Ergebnischecks" (Kapitel 5) prüfen.

Wenn ihr zufrieden seid, stehen eure Entscheidungen für das laufende Geschäftsjahr fest. Entsprechen die Ergebnisse nicht euren Erwartungen, könnt ihr Verbesserungen ableiten, erneut vorläufige Entscheidungen festlegen und neue Planrechnungen durchführen.

Beachtet, dass die Planung immer von Planzahlen und einer "normalen" Marktentwicklung ausgeht. Wie sich eure Konkurrenz entscheidet und sich der Markt, auf dem ihr spielt, letztendlich entwickelt, könnt ihr nicht voraussehen.

Das bedeutet: Es wird immer eine Differenz zwischen Planung und tatsächlichen Ergebnissen geben. Dennoch erhöht die Planung eure Erfolgschancen wesentlich, da ihr die Entscheidungen wohlüberlegt trefft.





> TIPPS

Erstes Geschäftsjahr

Im ersten Geschäftsjahr könnt ihr euch an den Entscheidungen der Ausgangslage (Controllingblatt) orientieren. Den Berichten könnt ihr entnehmen, wie sich diese ausgewirkt haben.

Weicht ihr nur geringfügig davon ab, seid ihr auf der sicheren Seite, bis ihr euch bei SCHULBANKER besser auskennt.

Orientiert euch am Markt!

Beobachtet die Entwicklung am Markt und verliert eure Konkurrenz nicht aus den Augen. Die Marktinformationen helfen dabei.

Jede erfolgreiche Planung ist strategisch ausgerichtet!

Prüft und hinterfragt immer eure Strategie: Was bedeutet die Strategie für die neuen Entscheidungen? Behaltet ihr sie bei oder korrigiert Ihr?

4.2 PLANUNGSHELFER

Bei SCHULBANKER gibt es drei Planungshelfer.







1. FAHRPLAN: ERGEBNISSE BERECHNEN

Der Rechenquide erklärt Schritt für Schritt, wie ihr Planrechnungen für neue Entscheidungen erstellt.

2. ÜBERSICHTEN

Wie sieht eine Bilanz aus? Aus welchen Positionen besteht die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)? Und welche Zusammenhänge bestehen zwischen den einzelnen Berichten?

Die interaktiven Übersichten mit den Erklärungen der einzelnen Positionen und der Zusammenhänge findet ihr direkt bei euren Berichten im Spielbereich.

3. ARBEITSBLÄTTER

Auf den Arbeitsblättern könnt ihr Planrechnungen erstellen.

TIPPS

Dateien zum Ausdrucken

Den Fahrplan zum Rechnungswesen, die Arbeitsblätter und die Übersichtsblätter mit den Erklärungen der einzelnen Positionen findet ihr im Online-Handbuch unter Downloads. Die Übersichten gibt es zudem interaktiv im Spielbereich.

4.3 FERTIG... UND AB DIE POST!

Seid ihr fertig mit den Planungen? Stehen eure Entscheidungen fest?

Wir empfehlen einen letzten Check der Spielregeln. Sendet uns die Entscheidungen bitte über das Entscheidungsformular im Spielbereich.

Termine für die Entscheidungsabgabe	
Geschäftsjahr 1	Montag, den 20.11.2023 bis 18:00 Uhr
Geschäftsjahr 2	Montag, den 04.12.2023 bis 18:00 Uhr
Geschäftsjahr 3	Montag, den 18.12.2023 bis 18:00 Uhr
Geschäftsjahr 4	Montag, den 22.01.2024 bis 18:00 Uhr
Geschäftsjahr 5	Montag, den 05.02.2024 bis 18:00 Uhr
Geschäftsjahr 6	Montag, den 19.02.2024 bis 18:00 Uhr





5.0 ERGEBNISSE AUSWERTEN

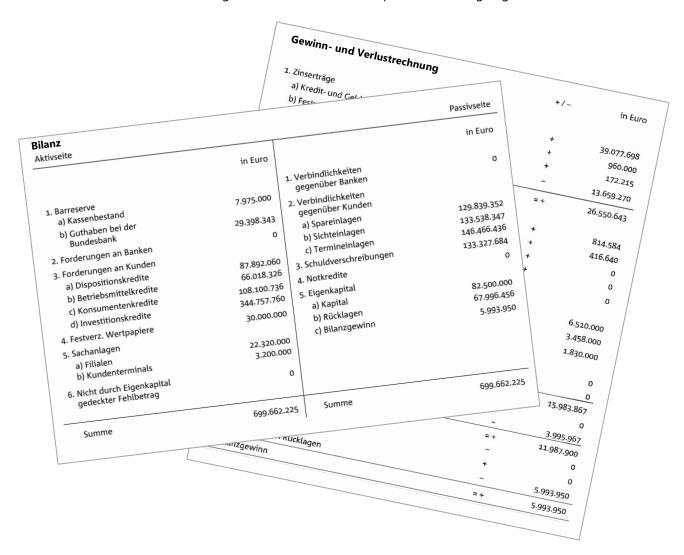
5.1 DIE ERGEBNISSE SIND DA!

Punkt Freitag, 18.00 Uhr, jeder Auswertungswoche ist ein spannender Moment bei SCHULBANKER: Die Ergebnisse sind online.

Ihr erfahrt: Ist die Strategie aufgegangen? Haben eure Entscheidungen zum gewünschten Ziel geführt? Hat sich die Arbeit ausgezahlt? Und... Wer hat die Nase vorn am Markt?

Die Ergebnisse sind unser Feedback an euch und die Ausgangsbasis für die weiteren Planungen.

Nicht vergessen: Bei Spielbeginn ist die Ausgangsbasis natürlich für alle gleich. Ab Geschäftsjahr 2 erhaltet ihr individuelle Berichte mit den Ergebnissen, zu denen eure Spielentscheidungen geführt haben.







5.2 DER SCHLÜSSEL ZU DEN ERGEBNISSEN

Wie lassen sich die Ergebnisse entschlüsseln? Hierzu gibt es zwei Möglichkeiten.

1. DER SCHNELLE ERGEBNISCHECK

Mit dem schnellen Ergebnischeck erhaltet ihr in ein paar Minuten Informationen darüber, wie ihr eure Ergebnisse einschätzen und verbessern könnt. Nehmt hierzu die Bilanz und sucht nach den folgenden Kennzahlen:

- Bilanzgewinn
- Bilanzsumme
- Guthaben bei der Bundesbank
- Notkredite

Alle Infos dazu findet ihr auf den folgenden Seiten.

2. IN DIE TIEFE GEHEN - DIE GENAUE ANALYSE

Gehört ihr zu den Ehrgeizigen, die ganz nach vorn wollen bei SCHULBANKER? Super! Mit einigen Leitfragen könnt ihr euch an die Analyse der Entscheidungen machen...

Die genaue Analyse findet ihr in Kapitel 5.7.





5.3 ERGEBNISCHECK BILANZGEWINN

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

Die Höhe des Bilanzgewinns findet ihr in der Bilanz, rechte Tabellenhälfte. Wie dieser entstanden ist, lässt sich der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) entnehmen. Die Höhe des Bilanzgewinns fließt direkt in die Bewertung ein. Genau nachlesen, wie das funktioniert, könnt ihr im Kapitel "Wer gewinnt?".



Der Bilanzgewinn ist höher als 6.000.000 €:

Super! Ihr wart sehr erfolgreich im letzten Geschäftsjahr. Prüft jedoch, ob der Bilanzgewinn durch einen Notkredit entstanden ist.

→ Wenn nicht – weiter so!



Der Bilanzgewinn liegt unter 6.000.000 €:

Findet heraus, wodurch der geringe Bilanzgewinn oder aber der Bilanzverlust entstanden ist:

- 1. Ist die Zinsspanne zu gering? Wenn ja, heißt das: Ihr seid mit den Zinssätzen im Aktivgeschäft zu niedrig und/oder im Passivgeschäft zu hoch.
- 2. Die Einnahmen durch Gebühren und Provisionen sind zu gering.
- 3. Die Ausgaben für Werbung, Qualifikation und Training und/oder Filialen und Kundenterminals sind zu hoch.





5.4 ERGEBNISCHECK BILANZSUMME

Die Bilanzsumme gibt über die Größe eurer Bank Auskunft.

In ihr sind alle Geschäfte addiert. Für sich betrachtet ist diese Kennzahl nicht aussagefähig - egal, ob klein oder groß, eine Bank muss Gewinn erwirtschaften.

Entscheidend ist, wie es zur Bilanzsumme gekommen ist...



Die Bilanzsumme ist gegenüber dem letzten Geschäftsjahr gestiegen.

Prüft, auf welche dieser drei Ursachen das Ergebnis zurückzuführen ist.

- 1. Ihr habt sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft neue Kundinnen und 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.)



Die Bilanzsumme ist gegenüber dem letzten Geschäftsjahr gesunken.

Findet heraus, auf welche dieser Ursachen das Ergebnis zurückzuführen ist.

- 1. Ihr habt sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft Kundinnen und Kunden verloren. Gestaltet das Aktiv- und Passivgeschäft attraktiver (Zinssätze). Prüft die Ausgaben für Werbung, Qualifikation und Training, 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).





5.5 ERGEBNISCHECK GUTHABEN BEI DER BUNDESBANK

Die Position Guthaben bei der Bundesbank könnt ihr euch als "das Portemonnaie" der Bank vorstellen. Sie zeigt, wieviel Geld im vergangenen Geschäftsjahr übrig und "noch im Geldbeutel" war.

Das Guthaben bei der Bundesbank ist das Ergebnis der Liquiditätsrechnung.

Was privat sicher erfreulich wäre, ist für euren Job als Bankvorstand nicht optimal. Ziel der Bank ist es, mit dem zur Verfügung stehenden Geld zu arbeiten und es gewinnbringend zu investieren.

Das Gesetz schreibt jeder Bank zwar ein Minimum an Guthaben bei der Bundesbank, die Mindestreserve, vor.

Das Geld, das über diese Summe hinausgeht, wird jedoch NICHT verzinst. Die Herausforderung besteht also darin, die Mindestreserveregel einzuhalten und das über die Mindestreserve hinausgehende Geld erfolgreich zu investieren.



Das Guthaben bei der Bundesbank ist ungefähr doppelt so hoch, wie die Mindestreserve vorschreibt.

Perfekt – ihr habt sehr gut gewirtschaftet. Weiter so!



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

Ein zu hohes Guthaben bei der Bundesbank bedeutet, dass ihr nicht alle Möglichkeiten ausschöpft und zu viel Geld nicht gewinnbringend investiert habt. Dazu kommt es, wenn ihr im Passivgeschäft zu attraktiv und im Aktivgeschäft nicht attraktiv genug für die Kundinnen und Kunden seid. Das heißt, dass ihr mehr Geld im Passivgeschäft erhaltet, als ihr im Aktivgeschäft verwendet habt. Was könnt ihr tun?

- 1. Ihr habt nun Investitionsreserven für das nächste Jahr. Denkt über Investitionen nach (z.B. Beispiel Werbung, Qualifikation und Training, Kauf von festverzinslichen Wertpapieren oder Filialen/Kundenterminals).
- 2. Gestaltet das Aktivgeschäft attraktiver (zum Beispiel durch Senkung der Zinssätze) und/oder das Passivgeschäft weniger attraktiv.





5.6 ERGEBNISCHECK NOTKREDIT

Einen Notkredit im Planspiel erhält eine 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 ihr - vereinfacht gesprochen - mehr Geld ausgegeben als eingenommen habt. Welche die genauen Ursachen für den Notkredit sind, könnt ihr der Liquiditätsrechnung entnehmen - hier wäre der Saldo am Ende der Rechnung ohne den ausgleichenden Notkredit negativ und Eure Bank nicht mehr zahlungsfähig.

Neben dieser Hauptursache gibt es noch eine zweite Möglichkeit: Ihr habt die Mindestreserveregel nicht beachtet.



Ihr habt keinen Notkredit erhalten.

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



Ihr habt einen Notkredit erhalten.

Ihr habt das Aktivgeschäft zu attraktiv und das Passivgeschäft zu unattraktiv gestaltet. Das heißt, dass ihr mehr Geld über Kredite im Aktivgeschäft verliehen, als ihr über Einlagen im Passivgeschäft erhalten habt. Was könnt ihr tun?

- Gestaltet das Aktivgeschäft weniger attraktiv und/oder das Passivgeschäft attraktiver (Zinssätze). Denkt dabei auch an die Ausgaben für Werbung, Qualifikation und Training, Filialen und Kundenterminals.
- 2. Gleicht, wenn möglich, den Notkredit durch den Verkauf festverzinslicher Wertpapiere aus.

Beachtet, dass ihr im kommenden Geschäftsjahr den Notkredit plus Zinsen zurückzahlen müsst. Ein Notkredit wirkt sich auch negativ auf das Rating aus.

Im letzten Geschäftsjahr solltet ihr Notkredite unbedingt vermeiden, da diese plus Zinsen direkt von den Rücklagen abgezogen werden.





5.7 DIE GENAUE ANALYSE

Jetzt geht es in die Tiefe... Um genau zu erfahren, warum eure Entscheidungen erfolgreich oder weniger erfolgreich waren, erstellt ihr eine Analyse der Ergebnisse.

Dabei versucht ihr, Antworten auf die Frage zu finden, warum bestimmte Marktanteile erzielt und andere nicht erreicht werden konnten. Ihr ermittelt, ob ihr den richtigen Mix aus Zinsen, Ausgaben für Kommunikation und Marketing, Qualifikation und Training sowie Filialen und Kundenterminals gefunden habt.

Über die vertiefende Analyse schafft ihr die optimale Grundlage für die nächsten Entscheidungen.



1. ANALYSE DES MARKTES

Im ersten Schritt geht es darum, eure Position am Markt einzuschätzen.

- Wie liegen die Zinssätze im Vergleich zum Marktdurchschnitt? Vergleicht die Zinssätze aus dem Controllingblatt mit den Durchschnittszinssätzen aus Paket 4 der Marktinformationen.
- Wie hoch ist die Anzahl der Filialen und Kundenterminals im Vergleich zum Marktdurchschnitt?
 Vergleicht hierbei die eigene Anzahl an Filialen und Kundenterminals mit den Durchschnittswerten aus Paket 1 der Marktinformationen.
- Wie hoch sind eure Ausgaben für Werbung und Qualifikation und Training im Vergleich zum Marktdurchschnitt? Zieht hierzu eure Ausgaben (Controllingblatt) heran und vergleicht sie mit den Durchschnittswerten aus Marktinformationen 2.





2 ANALYSE DER ZINSSPANNE

Bei der Analyse der Zinsspanne ermittelt ihr das Verhältnis zwischen den Zinserträgen aus dem Kreditgeschäft und den Zinsaufwendungen im Einlagengeschäft. Schaut hierzu die Zinsspannenrechnung unter folgender Fragenstellung an.

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

3. ANALYSE DER LIQUIDITÄT

Geht mithilfe folgender Fragen die Liquiditätsrechnung durch.

- Wie hoch sind die liquiden Mittel? Reichen sie aus, um allen 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 vorherigen Geschäftsjahr gekommen? Warum?
- Bei welchen Positionen gab es gegenüber dem vorherigen Geschäftsjahr die stärksten Veränderungen? Was bedeutet das für Eure zukünftigen Entscheidungen?
- Wie hoch sind aktuell die liquiden Mittel, das heißt: Wie hoch ist das Guthaben bei der Bundesbank? Wie ist dieses entstanden: durch die Mittelzuflüsse und -abflüsse aus der normalen Geschäftstätigkeit oder durch einen Notkredit?





4. Analyse des Bilanzgewinns / Bilanzverlusts

Über die Analyse des Bilanzgewinns bzw. -verlusts ermittelt ihr, wie dieser genau zustande gekommen ist. Ihr versucht herauszufinden, welche Faktoren dafür entscheidend gewesen sind. Bei der Analyse benötigt ihr vor allem die Gewinn- und Verlustrechnung. Folgende Fragen helfen 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?

> TIPP

Optimaler Einsatz der Mittel

Wenn das Guthaben bei der Bundesbank ungefähr doppelt so hoch ist, wie die Mindestreserve vorschreibt, habt ihr mit den euch zur Verfügung stehenden Mitteln gut gewirtschaftet.