



- 1 -

# Wie lege ich mein Geld am besten an?

**- Teil 4: Wir beraten Herrn Trumpf –**

**Unterrichtseinheit in fünf Lernrunden**

**Lehrerinformation und Schülerarbeitsblätter**

Cornelia Hartmann / Dr. Peter Kührt  
Berufsschule 4 Nürnberg, Abteilungen Versicherungswirtschaft und Kreditwirtschaft

Stand: Jan. 2012



## Übersicht über die Lernrunden

Nr.	📄 Titel	📄 Inhalt	🕒 Zeit	📄 Methode	👥 Sozialform
1	Wir beeindrucken unseren Ausbilder	Vermögenssituation und Anlageverhalten eines Kunden analysieren und einen Anlagevorschlag unterbreiten	45 Min.	Internetrecherche, Analyse, Empfehlung	Gruppenarbeit
2	Wir präsentieren unsere Lösung	Anlagevorschlag für einen Kunden präsentieren und vertreten	30 Min.	Präsentation	Gruppenarbeit
3	Wir simulieren Beratungsgespräche	Beratungsgespräch simulieren	20 Min.	Beratungsgespräch, Beobachtung	Rotierendes Partnergespräch
4	Wie sparen die Deutschen?	Grafik mit Sparverhalten in Deutschland analysieren und interpretieren	30 Min.	Fragebogen, Aufgabenblatt	Einzelarbeit
5	Test	Lernzielkontrolle	25 Min.	Schriftlicher Test	Einzelarbeit



## Lehrerinfo

Die Unterrichtseinheit basiert auf der Website „Anlage-Coach.de“, die alle für die Schüler/innen erforderlichen Basis-Informationen enthält.

Die o.g. Website von 23 Bankazubis aus Nürnberg enthält nicht einen einfachen Anlegertest zur Einschätzung der eigenen Risikobereitschaft, sondern auch verständlichere Anlegertypen als das Wertpapierhandelsgesetz und alle Banken sowie einfache und verständliche Beschreibungen der wichtigsten Geldanlagen für Kleinanleger in Text, Ton und Bild. Bis heute sind diese Produktbeschreibungen besser als die aller Banken (vielleicht mit Ausnahme der DiBa und der genossenschaftlichen WGZ Bank), wie Untersuchungen immer wieder belegen (z.B. SZ vom 01.07.2011: „Kauderwelsch für die Kunden“).

Das Thema Geldanlage ist sicherlich ein wesentlicher Punkt der Befähigung junger Menschen zur eigenständigen Teilnahme am gesellschaftlichen Leben.

Der Lerninhalt ist deswegen auch in zahlreichen Schularten, Fächern und Jahrgangsstufen Teil des Unterrichts (z.B. „Lernfeld 14: Kunden über Finanzprodukte informieren“ im Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen“ oder „Geldanlageformen“ im Lernfeld „6. Teilnehmer im Marktgeschehen“ des Bildungsplans Realschule für Baden-Württemberg oder „Geldanlage in Wertpapieren“ im Lernfeld „9.1 Geld- und Kapitalmarkt“ der 9. Klasse Realschule in Bayern oder „Grundlegende Anlageformen“ sowie „Entscheidungskriterien der Geldanlage“ in der 8. und 9. Jahrgangsstufe des neuen G8-Lehrplans für bayerische Gymnasien).

Für die Mehrzahl der Lerneinheiten sollte ein EDV-Raum zur Verfügung stehen (zumindest für die Erarbeitungsphasen, für die Präsentationsphasen genügt jeweils ein Einzelrechner mit Beamer und Internetanschluss.)

Selbstverständlich können Sie auch nur einzelne Lerneinheiten verwenden.

Alle Lerneinheiten basieren auf Schülerselbsttätigkeit.

Die Zeitangaben beziehen sich auf die Schüleraufgaben. Dazu kommen ggf. noch Zeiten für die Nachbearbeitung und Korrektur der Arbeitsergebnisse der Schüler.



☉ Vermögenssituation und Anlageverhalten eines Kunden analysieren und einen Anlagevorschlag unterbreiten	🕒 45 Min.
	💻 Internetrecherche, Analyse, Empfehlung
	👥 Gruppenarbeit
	■ Schüleraufgabenblatt

### Lernrunde 1: Wir beeindrucken unseren Ausbilder

Robert Trumpf (46 Jahre, verheiratet, keine Kinder) ist eigentlich ein langjähriger guter Kunde Ihres Unternehmens, hat aber in den letzten Jahren zunehmend sein Geld auch bei anderen Banken angelegt. Allerdings ist er mit dieser Situation und der Beratung und Betreuung bei den anderen Banken zunehmend unzufrieden.

Außerdem möchte er seine Ersparnisse komplett neu ordnen möchte. Allerdings hat der viel beschäftigte Ingenieur weder Zeit für Tagesgeld-Hopping<sup>1)</sup> noch für aufwändige Vergleiche der Vielzahl von Anlageprodukten.

Daher bittet er Sie als vermeintlichen Experten, sich seiner Geldanlage anzunehmen.

Sie selbst sind allerdings bei der Raiffeisenbank Waldmünchen nur Azubi, und als Auszubildender nicht befugt sind, selbstständig Kundenberatungen durchzuführen.

Andererseits möchten Sie den Kunden aber auch nicht enttäuschen. Zudem reizt es Sie, Ihrem Ausbilder Ihre schon vorhandenen Kenntnisse zu beweisen.

Daher setzen Sie sich mit Ihren Mitazubis zusammen, um dem Anlageberater Ihrer Bank und zugleich Ihrem Ausbilder einen Vorschlag für die Geldanlagen des Herrn Trumpf zu unterbreiten.

Herr Trumpf hat ein Girokonto und ein Depotkonto bei Ihrer Bank. Hierüber liegen Kontoauszüge vor.

Zudem hat er Ihnen eine handschriftliche Aufstellung seiner Konten bei anderen Banken gegeben.

Beim letzten Hausbesuch mit einem Kollegen in seinem kleinen, aber feinen Einfamilienhaus bei Nürnberg konnten Sie Herrn Trumpf zudem auch privat etwas näher kennen lernen.

---

<sup>1)</sup> Täglicher Vergleich und häufiger Wechsel des Tagesgeldes zum Anbieter mit den besten Konditionen.  
Anlage-Coach.de: Unterrichtsmaterialien zur gleichnamigen Website / Cornelia Hartmann + Dr. Peter Kührt / 21.01.2012



So fiel Ihrem Kollegen z.B. auf, dass Herr Trumpf einiges an seinem Haus sanieren ließ und sprach den Kunden darauf an. Herr Trumpf entgegnete, man müsse auch mit der Zeit gehen und Energie sparen. Außerdem Sorge er auf diese Weise für das Alter vor, da sein Haus im Markt- und Wohnwert deutlich gestiegen sei. Allerdings ließ er sich für die Entscheidung ein wenig Zeit und verglich vor allem bei den neuen Fenstern den Preis und die Qualität. Einige Anbieter, so berichtete Herr Trumpf, warben mit überzogenen Wärmedämmwerten, die in der Praxis nicht zu realisieren waren. Er entschied sich daher etwas später für ein ausgereiftes, solides Modell des Marktführers. Es versprach zwar nicht das Maximum an Einsparung, aber das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmte.

Ihnen gefielen auch die zahlreichen Bilder von Segelflugzeugen in seinem Wohnzimmer und Sie fragten Herrn Trumpf, ob da nicht eine ordentliche Portion Mut dazugehörte, in so ein kleines Flugzeug einzusteigen. Der passionierte Segelfliegerpilot gab offen zu, dass die Fliegerei nicht ganz ungefährlich ist. Dennoch ist er vom Grundsatz her ein sehr sicherheitsbewusster Mensch und steigt aufgrund der sehr geringen Unfallrate bei Segelflugzeugen immer wieder gerne ins Cockpit. Für den Fall der Fälle hat er bei Ihrem Unternehmen auch eine entsprechende Unfallversicherung abgeschlossen. Er schwärmte auch von seinem letzten Urlaub, den er kurz entschlossen mit seinen Vereinskameraden buchte. Er erzählte, dass er auf den Kauf eines neuen Autos verzichtete und das ersparte Geld lieber für einen dreiwöchigen Segelflugkurs in den Anden ausgab. Damit erfüllte er sich einen lang gehegten Traum, so Trumpf.

Ein bisschen musste der Kunde an dieser Stelle schmunzeln, da er bei der Landung zu früh auf der Graspiste aufsetzte und mit der Steuerbord-Tragfläche einen knorrigen Busch streifte. Das teure Tragflächenende war daraufhin unbrauchbar. No risk, no fun! Allerdings kostete ihn dieses Vergnügen die 700 EUR Selbstbeteiligung bei der Versicherung der Flugschule.

Hr. Trumpf hat sein Geld aktuell wie folgt angelegt:

<b>Geld- und Kapitalanlagen</b>	<b>Bank</b>	<b>Betrag (aktueller Wert)</b>	<b>Anlegertyp</b>
Girokonto	Raiffeisenbank	2.600,00 EUR	
Bundesanleihe 10-jährig, Laufzeit bis 31.07.2016 Depotkonto	Raiffeisenbank	6.400,00 EUR	
Aktie Borussia Dortmund Depotkonto	Raiffeisenbank	1.300,00 EUR	



Indexfonds Deutsche Bank db X-trackers ETFs Depotkonto	Raiffeisenbank	1.200,00 EUR	
Wandelschuldverschreibung Solon AG 8-jährig, Laufzeit bis 31.07.2018 Depotkonto	Raiffeisenbank	2.200,00 EUR	
Festgeld 3-jährig, Laufzeit bis 31.07.2014	Sparkasse	4.000,00 EUR	
Tagesgeldkonto („Extrakonto“)	ING-Diba	8.200,00 EUR	
Sparkonto mit 4-jähriger Laufzeit	Commerzbank	2.400,00 EUR	

Bearbeiten Sie in 4er-Gruppen die folgenden Aufgaben.

1. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die derzeitigen Geldanlagen des Hr. Trumpf und erklären Sie ihm seine Anlageformen!

Verwenden Sie als Informationspool „Geldanlagen verständlich erklärt“ unter [www.Anlage-coach.de](http://www.Anlage-coach.de). Erstellen Sie für die Beratung Ihres Kunden eine aussagekräftige Präsentation (pro Anlage eine Power Point Folie). Speichern Sie Ihr Arbeitsergebnis in Ihrem Klassenverzeichnis unter „Fallstudie\_Trumpf\_Analyse“ unter Ihrem Zunamen ab.

2. Versuchen Sie, Herrn Trumpf aufgrund seiner derzeitigen Geldanlagen einem Anlegertyp (zwischen Spaziergänger und Drachenflieger) zuzuordnen. Diskutieren Sie in der Gruppe und begründen Sie Ihre Entscheidung!

3. Ermitteln Sie auf Basis des persönlichen Profils, welches Sie aus der Vertragsübersicht und der Gesprächsbeschreibung gewinnen, Herrn Trumpfs Anlagertyp. Einigen Sie sich zunächst in Ihrer Gruppe auf 5-8 Merkmale, die Ihren Kunden charakterisieren. Führen Sie anschließend den Test „Sie wollen wissen, wie Sie Ihr Geld anlegen sollten?“ unter [www.Anlage-coach.de](http://www.Anlage-coach.de) für Herrn Trumpf durch.

4. Vergleichen Sie Ihre Ergebnisse aus Aufgabe 2 und 3.

5. Stellen Sie passende Produkte für Herrn Trumpf zusammen. Informieren Sie sich hierzu unter „Geldanlagen verständlich erklärt“ auf [www.Anlage-coach.de](http://www.Anlage-coach.de). Erstellen Sie eine Präsentation über das von Ihnen zusammengestellte Portfolio.

6. Finden Sie heraus, welcher Anlegertyp Sie selbst eigentlich sind.



☉ Anlagevorschlag für einen Kunden präsentieren und vertreten	🕒 30 Min.
	💻 Präsentation
	⌘ Gruppenarbeit
	■ Schüleraufgabenblatt

## Lernrunde 2: Wir präsentieren unsere Lösung

Der Würfel entscheidet nun, welche Gruppe präsentieren darf.

Die Lösung bzw. Entscheidung der jeweiligen Arbeitsgruppe (vgl. Lernrunde 1 Aufgabe 5) wird der Klasse präsentiert und zur Diskussion gestellt. Die anderen Gruppen überprüfen die Lösung und vergleichen sie mit ihren Entscheidungen. Alternative Ergebnisse werden präsentiert und ebenfalls mit Argumenten untermauert.



⦿ Beratungsgespräch simulieren	🕒 45 Min.
	💻 Beratungsgespräch, Beobachtung, Manöverkritik
	⌘ Rotierendes Partnergespräch
	■ Schüleraufgabenblatt

### Lernrunde 3: Wir simulieren Beratungsgespräche

Unser Ausbilder ist von Ihrem Anlagevorschlag und Ihren durchdachten Argumenten schwer beeindruckt. Allerdings meint er, so eine PowerPoint-Präsentation sei ja gut und schön, wirkliche Kundenberatung sei aber schon noch etwas ganz anderes.

Das lassen Sie sich natürlich nicht zweimal sagen. Sie rufen Ihre Mitauszubildenden zusammen und üben schon mal Beratungsgespräche für den Ernstfall.

Inhalt des Beratungsgespräches:

Der Anlageberater informiert das Ehepaar Trumpf über die jeweils an der Tafel angezeigte Geldanlage, ihr Wesen, aber auch ihre Chancen und Risiken und ihre Eignung für Herrn und Frau Trumpf. Er beantwortet dabei auch die Fragen der Kunden und entkräftet ihre Bedenken.

Der Zuschauer macht sich Notizen und erklärt den anderen Beteiligten (Berater und Kunden) am Ende, was sie noch besser machen könnten.

Zeitdauer:

Jede Beratungsrunde dauert fünf Minuten (Gong!), dann folgen zwei Minuten Zeit für die „Manöverkritik“

Rollentausch:

Nach drei Anlagenarten werden die Rollen getauscht (A wird zu B, B wird zu C usw.)

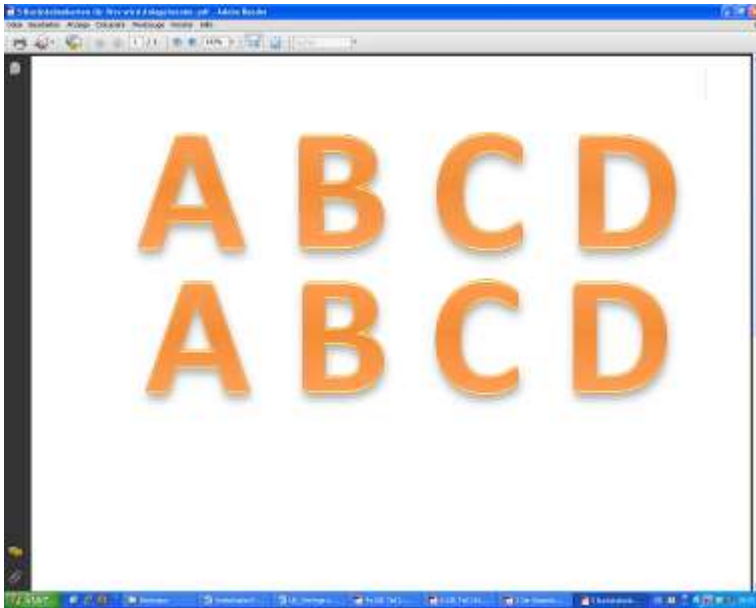




- 9 -

### 1. Auslosung der Rollen

Sie dürfen jetzt Buchstabenkarten ziehen. (A=Herr Trumpf B=Berater C=Frau Trumpf D=Zuschauer)



### 2. Vorbereitung auf das Gespräch

Entsprechend Ihrer Rolle sollten Sie sich nun auf das Gespräch vorbereiten. Inhalt der Beratungsgespräche werden die Ihnen bekannten sechs Anlageformen sein.

### 3. Durchführung der Beratungsgespräche

Nach dem Gong beginnt die erste Beratungsrunde.... (vgl. oben)

Nach drei Runden werden die Rollen getauscht.... (vgl. oben)



- 10 -





- 11 -



Rollenwechsel



- 12 -

Erklären Sie Herrn Trumpf und seiner Frau die Anlageform:

# Festgeld

Erklären Sie Herrn Trumpf und seiner Frau die Anlageform:

# Wandelschuld- verschreibung



- 13 -



#### 4. Feedback der „Zuschauer“

Zum Abschluss geben die „Zuschauer“ (D=Zuschauer) noch ihre Eindrücke wieder und machen Vorschläge, worauf man in Beratungsgesprächen achten sollte und was man bei den Erklärungen verbessern könnte.



☉ Grafik mit Sparverhalten in Deutschland analysieren und interpretieren	🕒 30 Min.
	📄 Fragebogen, Aufgabenblatt
	⌘ Einzelarbeit
	■ Schüleraufgabenblatt

#### Lernrunde 4: Wie sparen die Deutschen?

1. Schätzen Sie durch schriftliche Abstimmung in der Klasse, wie die Menschen in Deutschland ihr Geld anlegen.

Bringen Sie die folgenden zehn Anlagearten in die richtige Reihenfolge (1-10), welche Anlagen am gebräuchlichsten sind.

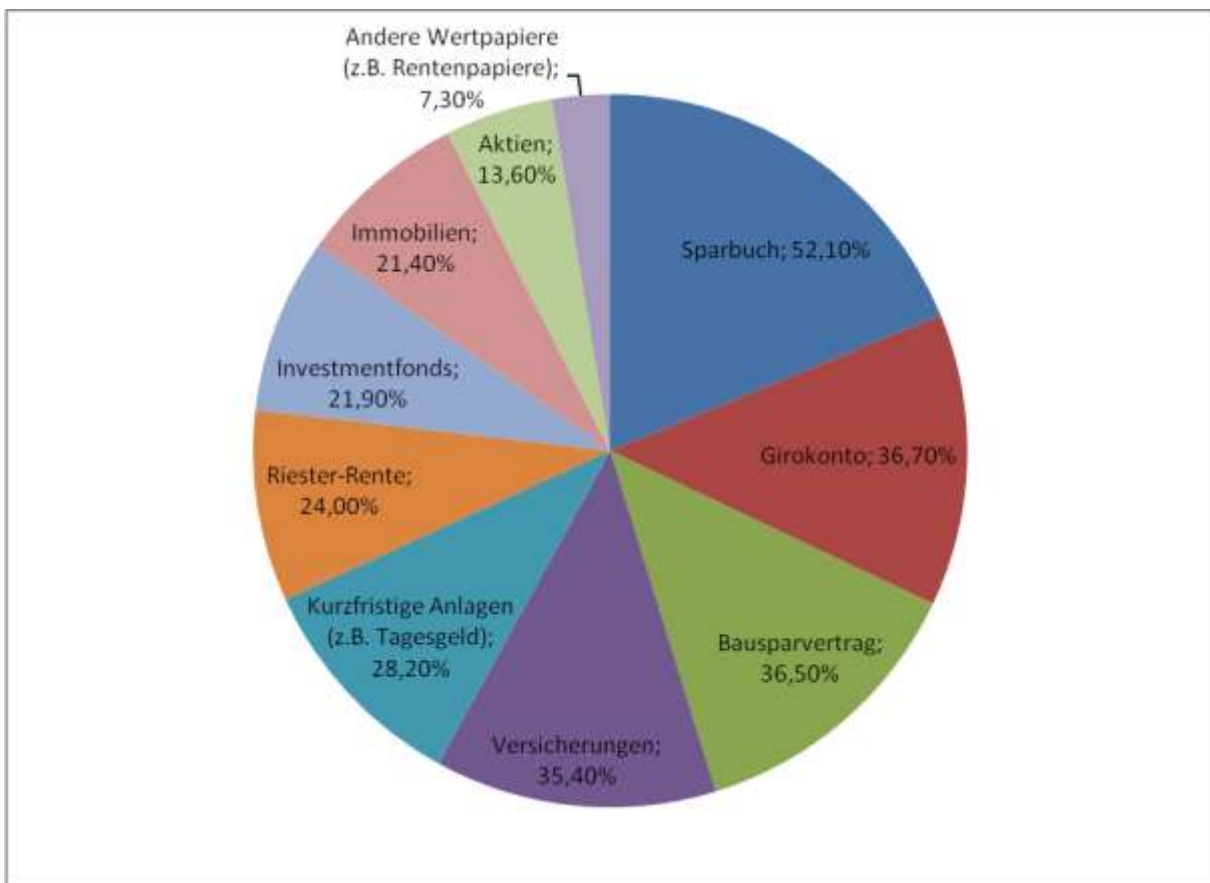
Anlageformen	Rang
Aktien	
Andere Wertpapiere (z.B. Rentenpapiere)	
Bausparvertrag	
Girokonto	
Immobilien	
Investmentfonds	
Kurzfristige Anlagen (z.B. Tagesgeld)	
Riester-Rente	
Sparbuch	
Versicherungen	



2. Sie erhalten die aktuelle Tagesinformation für Anlageberater (Vgl. Grafik). Interpretieren Sie die folgende Abbildung.

- Welche grundlegenden Informationen entnehmen Sie der Grafik?
- Warum ist das Sparbuch als Anlageform so beliebt?
- Wieso sind Immobilien als sichere Anlageform so wenig vertreten?

### **Wie legen die Deutschen ihr Geld an?**



*(Quelle: Globus 4236, Verband der Privaten Bausparkassen u. Infratest, Angaben für 2011, Mehrfachnennungen möglich)*

3. Zwei freiwillige und zwei vom Lehrer ausgewählte Schüler stellen ihre Lösungen zur Diskussion.



⦿ Lernzielkontrolle	🕒 25 Min.
	📄 Schriftlicher Test
	⌘ Einzelarbeit
	■ Schüleraufgabenblatt

### Lernrunde 5: Test

Jetzt möchte Ihr Ausbilder es aber genau wissen. Haben Sie die Zeit, die er Ihnen zugestanden hat, wirklich genützt? Haben Sie in den vorangegangenen Lernrunden überhaupt etwas gelernt?

Sie können Ihrem Ausbilder nun beweisen, ob er Sie ab Morgen besser im Kundenverkehr oder mit dem chronologischen Einsortieren der letzten Schreiben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BAFIN) beschäftigen sollte.

#### Test

Beantworten Sie die folgenden Fragen schriftlich in 25 Minuten (Stichworte genügen).

1. Nennen Sie vier Merkmale, die in die Anlageentscheidung Ihrer Kunden einfließen (je 0,25 P.).
2. Charakterisieren Sie den Anlegertyp „Spaziergänger“ mit vier Merkmalen (je 0,25 P.).
3. Welche vier Geldanlagen wären für Herrn Trumpf geeignet, wenn er dem Anlegertyp „Spaziergänger“ entspräche? (je 0,25 P.).
4. Nennen Sie jeweils zwei Anlageformen, die a) 100% sicher sind b) völlig unsicher sind (je 0,25 P.).
5. Zu welchem Anlegertyp gehört das Festgeld? (1 P.)
6. Wie beurteilen Sie das Verlustrisiko bei der Anlage in Aktien? (1 P.)
7. Welcher Anlegertyp ist Herr Trumpf Ihrer Meinung nach? (mit Begründung!) (1 P.)
8. Welche Produktempfehlung geben Sie Herrn Trumpf? (mit Begründung!) (1 P.)





- 17 -

Die Antworten werden anschließend eingesammelt und vertauscht wieder ausgegeben und dann gemeinsam in der Klasse korrigiert.

Ihr Ausbilder korrigiert seine Arbeiten stets nach dem Notendurchschnitt für die Abschlussprüfungen der Industrie- und Handelskammer. Deren Fehlergrenzen lauten:

Punkte:	Note	1	2	3	4	5
8	Fehler	0,75	1,75	2,75	4,25	5,75

Bitte korrigieren Sie - in Absprache mit dem Lehrer (ggf. nachfragen!!!) den Ihnen vorliegenden Test und ermitteln Sie die Note. Für Ihre Korrektur sollten Sie einen roten Stift verwenden.