

Bankgeschäfte aus Kundensicht

Information für Lehrpersonen



1/9

Arbeitsauftrag	Es werden vier Gruppen zu den Themen Hypotheken, Kontoführung/Zahlungsverkehr, Sparen/Geldanlage und Altersvorsorge eingeteilt. Die SuS lesen die ihnen zugeteilten Informationstexte und Materialien. Anschliessend erarbeiten sie die Rolle eines Bankberaters zu ihrem Thema. Es werden „Bankschalter“ eröffnet und die SuS spielen rotierend in ihrem Thema Bankberater und bei den anderen Themen Bankkunden.
Ziel	Die SuS sind in der Lage, die Inhalte der verschiedenen Bankprodukte zu beschreiben und sowohl den Nutzen als auch die Risiken zu erkennen.
Material	Arbeitsauftrag Informationstexte Materialien zu den verschiedenen Produkten auf www.lukb.ch oder der Website einer anderen Kantonalbank
Sozialform	Gruppenarbeit Plenum
Zeit	45'

Zusätzliche
Informationen:

- www.lukb.ch
- www.kantonalbank.ch
- Die für die Rollenspiele notwendigen Produktinformationen (Broschüren etc.) zu den diversen Themen können auch in entsprechender Anzahl direkt bei einer Kantonalbank angefragt werden.
- Die Lehrperson beteiligt sich als Zuhörer oder kann die Beratungen kommentieren bzw. unterstützen und bei offenen Fragen zur Verfügung stehen.
- Alternativ kann die Vorbereitung auch als Hausaufgabe gegeben werden.

Bankgeschäfte aus Kundensicht



2/9

Aufgabe:

Lesen Sie folgendes Informationsblatt und die weiteren Dokumente. Erarbeiten Sie hieraus die Rolle eines Bankberaters zum Thema Kontoführung/Zahlungsverkehr. Anschliessend eröffnen Sie einen Bankschalter. Nun spielen Sie rotierend die Rolle eines Bankberaters für das Ihnen zugeteilte Thema und die Rolle eines Kunden für die anderen Themen (Hypotheken, Sparen/Geldanlage, Altersvorsorge). Für die Rolle als Kunde überlegen Sie sich für die anderen Themen ein konkretes Anliegen (z.B. wofür brauchen Sie Ihr Konto, wofür möchten Sie sparen, wie teuer ist das Haus, das sie kaufen wollen etc.).

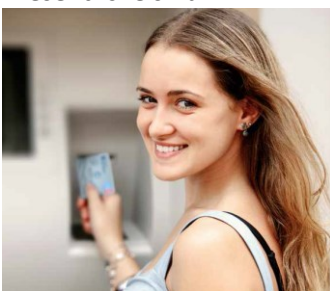
Informationstext Kontoführung/Zahlungsverkehr



Sie erinnern sich an die Präsentation „Einführung in die Welt der Banken“?

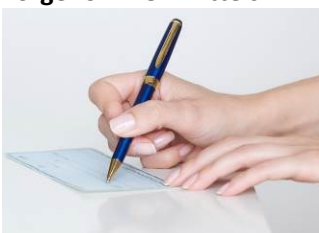
Die Banken haben die Funktion, Gelder bargeldlos zu vermitteln. Die Basis für diesen Zahlungsverkehr ist die Eröffnung eines Kontos. In diesem Zusammenhang steht eine Vielzahl an Optionen und Dienstleistungen zur Verfügung:

Wesentliche sind...



- ein Konto für die Abwicklung von Einkünften, Zahlungen und Wertschriftengeschäften
- Konten in verschiedenen Währungen
- E-banking mit zahlreichen Optionen und Möglichkeiten
- Bargeldbezug und bargeldlose Bezahlung (z.B. Kontokarte, Maestro-Karte)
- Kreditkarte (z.B. Mastercard oder VISA)
- Reisezahlungsmittel

Transaktionen werden vorgenommen mittels...



- Überweisungen
- Daueraufträgen: bei regelmässigen Zahlungen
- Lastschriftverfahren: der Empfänger (z.B. Swisscom) bekommt das Recht, den jeweiligen ihm geschuldeten Betrag selbst abzubuchen.

Bankgeschäfte aus Kundensicht



4/9

Aufgabe:

Lesen Sie folgendes Informationsblatt und die weiteren Dokumente. Erarbeiten Sie hieraus die Rolle eines Bankberaters zum Thema Sparen/Geldanlage. Anschliessend eröffnen Sie einen Bankschalter. Nun spielen Sie rotierend die Rolle eines Bankberaters für das Ihnen zugeteilte Thema und die Rolle eines Kunden für die anderen Themen (Kontoführung, Hypotheken, Altersvorsorge)

Falls ein Internetzugang zur Verfügung steht, können Sie den „Anlagetyp“ bestimmen:

<https://www.lukb.ch/web/lukb/-/die-anlageloesungen-der-lukb-promo->

Für die Rolle als Kunde überlegen Sie sich für die anderen Themen ein konkretes Anliegen (z.B. wofür brauchen Sie Ihr Konto, wofür möchten Sie sparen, wie teuer ist das Haus, das sie kaufen wollen etc.).

Informationstext Sparen/Geldanlage



Sparkonto



Ein Sparkonto hat im Vergleich zu einem normalen Privatkonto den Vorteil, dass es höhere Zinsen gibt. Im Gegenzug kann man monatlich nur über einen bestimmten (in den Vertragsbedingungen festgelegten) Betrag verfügen. Grössere Bezüge oder das der Bezug des ganzen Geldes sind nur unter Einhaltung der vereinbarten Kündigungsfrist möglich.

Wie auch bei Privatkonten gibt es hier verschiedene Kontotypen, die auf unterschiedliche Zielgruppen oder Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Fondssparen



Beim Fondssparen erhält man keinen zuvor vereinbarten Zins wie beim Sparkonto. Das Geld wird von der Bank in einen Fonds mit Wertschriften (z.B. Aktien, Obligationen) angelegt. Auf die Wertentwicklung dieses Fonds hat die Bank keinen Einfluss, berät jedoch den Kunden bei der Auswahl und informiert den Kunden sowohl über mögliche Renditechancen als auch Verlustrisiken. Die Bank verlangt für ihre Dienstleistungen (Beratung, Kontoführung etc.) Gebühren und der Kunde partizipiert an der Wertentwicklung des Fonds (sowohl bei Gewinn als auch bei Verlust).

Bei der Beratung werden die Bedürfnisse des Kunden (z.B. wann möchte er auf das Geld zugreifen können, wofür braucht er es etc.) und die Risikobereitschaft ergründet, d.h. ein sogenanntes Risikoprofil erstellt.

In einem Fonds können Aktien, Obligationen oder andere Wertpapiere enthalten sein.

Bei einer **Aktie** handelt es sich um ein Wertpapier über einen Anteil am Grundkapital eines Unternehmens.

Bei einer **Obligation** handelt es sich um ein Wertpapier zu einem festen Zins über eine bestimmte Laufzeit.

Bankgeschäfte aus Kundensicht



5/9

Als Faustregel gilt: Je höher der Aktienanteil in einem Fonds ist, desto höher muss die Risikobereitschaft des Kunden sein.

Anlageberatung und Vermögensverwaltung



Im Rahmen der Anlageberatung und Vermögensverwaltung wird eine auf den Kunden zugeschnittene Anlagestrategie (gemäss seiner Bedürfnisse und seines Risikoprofils) festgelegt. Hierbei können verschiedene Anlageprodukte gewählt werden wie Aktien, Obligationen, Festgeld und Treuhandanlagen, Anlagefonds, strukturierte Produkte, einzelne Wertschriften oder ein von der Bank standardisiertes Vermögensverwaltungsmandat, welches verschiedene Produkte und Wertpapiere enthalten kann. Die Bank verwaltet und überwacht dieses sog. Portfolio laufend, nimmt bei Bedarf Anpassungen vor (entsprechend der wirtschaftlichen Entwicklung oder der Entwicklung einzelner Wertschriften) und berichtet dem Kunden regelmässig über die Wertentwicklung.

Fokussieren Sie bei der Durchsicht der Kundeninformationen auf den **Kundennutzen bzw. auf Anlagechancen**, aber auch auf die hierbei entstehenden **Kosten und vor allem die möglichen Risiken** bei der Geldanlage. Entwickeln Sie einige Fragen, mit denen Sie das tatsächliche **Bedürfnis der Kunden** herausfinden und mögliche Lösungen vorschlagen können.

Notizen

Bankgeschäfte aus Kundensicht



6/9

Aufgabe:

Lesen Sie folgendes Informationsblatt und die weiteren Dokumente. Erarbeiten Sie hieraus die Rolle eines Bankberaters zum Thema Hypotheken. Anschliessend eröffnen Sie einen Bankschalter. Nun spielen Sie rotierend die Rolle eines Bankberaters für das Ihnen zugeteilte Thema und die Rolle eines Kunden für die anderen Themen (Kontoführung, Sparen/Geldanlage, Altersvorsorge). Für die Rolle als Kunde überlegen Sie sich für die anderen Themen ein konkretes Anliegen (z.B. wofür brauchen Sie Ihr Konto, wofür möchten Sie sparen, wie teuer ist das Haus, das sie kaufen wollen etc.).

Informationstext Hypotheken



Eigenheimfinanzierung

Beim Kauf einer Immobilie bietet eine Bank die Möglichkeit, eine Hypothek aufzunehmen. Die Kosten hierfür hängen von den Gegebenheiten an den Kapital- und Geldmärkten und von der entsprechenden Zinspolitik der Schweizerischen Nationalbank (SNB) ab. Derzeit (2014) liegen die Zinsen seit Jahren auf recht niedrigem Niveau (zwischen 2% und 4% je nach Bank, Laufzeit und Kundenbonität). In Hochzinsperioden allerdings lagen die Zinssätze auch schon auf einem Niveau von 7%! Das Rechnen mit Tiefstzinsen könnte deshalb bei knappem Budgetieren problematisch werden!

Aus diesem Grund prüft die Bank genau, ob ein Kunde die Last tragen kann. Ausschlaggebend hierfür sind das Eigenkapital, das Einkommen sowie das Alter des Kunden:

- Je nach Alter sollten 20% der Gesamtfinanzierung aus eigenen frei verfügbaren Mitteln erbracht werden, davon mindestens 10% tatsächlich vorhandenes Geld. Über diese 10% hinaus kann die Pensionskasse verpfändet werden. Dieser Betrag muss allerdings bis zum Pensionsalter amortisiert sein.
- Die Finanzierungs- und Betriebskosten sollten 30-40% des Reineinkommens nicht übersteigen.
- Es wird bei der Finanzierung unterschieden zwischen 1. und 2. Hypothek. Mit der 1. Hypothek können maximal 67% des Wertes der Immobilie finanziert werden. Die 2. Hypothek muss innerhalb 20 Jahren amortisiert werden und wird im Normalfall zu einem höheren Zinssatz angeboten.
- Für die Beurteilung der Tragbarkeit wird mit einem kalkulatorischen Zins von 5% zzgl. 1% Nebenkosten gerechnet.
- Bis zur Pensionierung sollte soviel der Hypothek abbezahlt sein, dass die Zinslasten weiterhin (auch bei steigenden Zinsen!) getragen werden können. Hierzu gehört, dass die 2. Hypothek bis zur Pensionierung vollständig getilgt sein sollte.

Bankgeschäfte aus Kundensicht



7/9

Optionen für Hypotheken:

- Eine Festhypothek wird mit einem fixen Zinssatz für eine feste Laufzeit vereinbart (z.B. 5 oder 10 Jahre).
- Eine Rollover-Hypothek ist eine auf dem LIBOR basierende Hypothek mit Wandlungsmöglichkeit, d.h. ständige Anpassung an steigende oder fallende Zinsen. Es handelt sich hierbei um einen marktgerechten Zinssatz, der in London gehandelt wird (LIBOR: London Interbank Offered Rate).
- Bei der variablen Hypothek wird der Zinssatz laufend den jeweiligen Kapitalmarktverhältnissen angepasst.
- Des Weiteren gibt es noch Spezialangebote für unterschiedliche Bedürfnisse wie Baukredit (bei laufenden Zahlungen an Handwerker etc.), Familienhypothek, Minergie-Hypothek oder Renovations-Hypothek.



Gehen sie die verschiedenen Informationsunterlagen durch und notieren Sie sich konkrete Fragen, die Sie einem Kunden, der eine Hypothek möchte, stellen sollten.

Notizen

Bankgeschäfte aus Kundensicht



8/9

Aufgabe:

Lesen Sie folgendes Informationsblatt und die weiteren Dokumente. Erarbeiten Sie hieraus die Rolle eines Bankberaters zum Thema Altersvorsorge. Anschliessend eröffnen Sie einen Bankschalter. Nun spielen Sie rotierend die Rolle eines Bankberaters für das Ihnen zugeteilte Thema und die Rolle eines Kunden für die anderen Themen (Kontoführung, Sparen/Geldanlage, Hypotheken). Für die Rolle als Kunde überlegen Sie sich für die anderen Themen ein konkretes Anliegen (z.B. wofür brauchen Sie Ihr Konto, wofür möchten Sie sparen, wie teuer ist das Haus, das sie kaufen wollen etc.).

Informationstext Altersvorsorge



Die 3 Säulen der Altersvorsorge

- Die erste Säule deckt die Existenzsicherung der gesamten Bevölkerung
 - Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV)
 - Invalidenversicherung (IV)
 - Ergänzungsleistungen (EL) zur AHV und IV
 - Leistungen gemäss der Erwerbsersatzordnung (EO) bei Militärdienst, Zivildienst oder Mutterschaft
- Bei der zweiten Säule handelt es sich um eine „berufliche Vorsorge“ nach dem BVG (Gesetz über die berufliche Vorsorge) bzw. die „Pensionskasse“, in der alle berufstätigen Personen versichert sind. Diese Leistungen ergänzen die niedrigen, rein existenzsichernden Leistungen der AHV und IV, um angemessene Lebenshaltungskosten zu sichern.



- Die dritte Säule ist eine freiwillige, individuelle und steuerlich begünstigte private Vorsorge in Ergänzung zu den ersten beiden Säulen, damit der gewohnte Lebensstandard im Pensionsalter erhalten werden kann. Bei der gebundenen Vorsorge (Säule 3a) sind die Beiträge bis zu einem bestimmten Betrag steuerabzugsfähig. Das Kapital ist zweckgebunden, d.h. es kann nur für die Finanzierung des Alters verwendet werden. Allerdings gibt es Ausnahmen, bei denen das Geld für bestimmte Zwecke bezogen werden kann.

