

Handelsblatt macht Schule -
Unterrichtseinheit „Finanzielle Allgemeinbildung“
Stellungnahme

Michael Koch

Stephan Friebel

(Institut für Ökonomische Bildung an der Universität Oldenburg)

03.11.2011

1. Einleitung

Die im Frühjahr 2011 im Rahmen des Projektes „Handelsblatt macht Schule“ veröffentlichte Unterrichtseinheit zum Themenkomplex „Finanzielle Allgemeinbildung“ wird von bekannten Stellen wiederholt kritisiert. Im Kern wird dabei die Einbindung der Deutschen Vermögensberatung (DVAG) als möglicher Praxiskontaktpartner in den Fokus genommen. Zentraler Vorwurf ist es dabei, dass die Unterrichtseinheit insbesondere dem Zweck diene, der DVAG den Weg in die Schule für Anwerbungs- und Vertriebszwecke zu öffnen. Unterstellt wird hierbei, dass innerhalb der Einheit eine einseitige, anbieterorientierte Darstellung vorgenommen werde. In seiner mittlerweile bekannten Art geht der Bielefelder Prof. Hedtke einen deutlichen Schritt weiter, indem er beispielsweise konstatiert, dass rechtliche Regelungen innerhalb der Einheit keine relevante Rolle spielten oder aber dass die Autoren mit der Einheit geradezu verhinderten, dass die Schülerinnen und Schüler lernen, dass sie mit Skepsis und Misstrauen Finanzvertrieben gegenüber treten. Als Ausgangspunkt aller Stellungnahmen – auch von journalistischer Seite – wird dabei auf die drei Materialien am Ende der Einheit Bezug genommen, in denen die DVAG Eigendarstellungen platziert hat. In diesem Zusammenhang gilt es zum wiederholten Mal Folgendes festzuhalten:

- Die Unterrichtseinheit ist strikt in zwei Teile getrennt. Die kompletten ersten 47 Materialien (Seite 7 - 122) wurden ohne Einflussnahme (inhaltlich/finanziell) von den genannten Autoren des IÖB erstellt. Diese umfassen mehr als 95% der Einheit und stellen die eigentliche inhaltliche Basis dar. Die verwendeten Quellen sind eindeutig ausgewiesen und reichen von IÖB-Materialien, Handelsblatt-Artikeln, Fachtexten bis zu staatlichen und verbraucherpolitischen Quellen. Die Themenbereiche umfassen das gesamte Spektrum der Finanziellen Allgemeinbildung und beleuchten dabei – im Gegensatz zur Einschätzung von Hedtke und anderen – sehr wohl alle relevanten Perspektiven und Aspekte. Dies wird unten weiter konkretisiert werden.
- Die Einheit richtet sich an Lehrkräfte und ist insbesondere für die gymnasiale Oberstufe konzipiert. Die Vorstellung, über die Veröffentlichung dieser Einheit wäre eine schutzlose Konfrontation der Schülerinnen und Schülern mit den geschulten Beratern eines Unternehmens angelegt, zeugt von vollkommener Unkenntnis schulischer Lehr-Lernprozesse.
- Die beanstandeten Darstellungen der DVAG umfassen 4 von 127 Seiten und bilden einen eigenen Abschnitt (Seite 124 - 127). Dies wird auch in der Gliederung/im Inhaltsverzeichnis der Einheit deutlich (s. Seite 8). Es handelt sich um das Angebot an die Lehrkräfte (!), bei Interesse Experten des Unternehmens in den Unterricht zu holen. Der

Angebotscharakter wird in den Formulierungen der Lehrerhinweise explizit deutlich gemacht. Wer also Überwältigung vermutet, ignoriert die „Gatekeeper-Funktion“ der Lehrkräfte. Die drei beanstandeten Materialien (M 48 - M 50) stammen von der DVAG und sind als solche eindeutig gekennzeichnet, in keinem Fall wird der Eindruck neutraler Texte erweckt.

Unbestritten kann sowohl die Auswahl von Praxiskontaktpartnern wie auch die Übernahme von Unternehmensdarstellungen in solchen Materialien diskutiert und kritisiert werden. Vollkommen unzulässig ist es aber, aus der Auswahl von 4 Seiten die Bewertung einer gesamten Einheit abzuleiten. Im Hinblick auf den vorliegenden Fall ist darüber hinaus festzuhalten, dass sich die unterstellte Instrumentalisierung der Materialien bei näherer Betrachtung der inhaltlichen Darstellungen als vollkommen unzulässig und geradezu abstrus darstellt. Wer derartige Schlüsse zieht, hat entweder gänzlich auf eine Durchsicht der ersten 123 Seiten verzichtet oder stellt bewusst Falschbehauptungen auf.

Um diese Aussage zu stützen, haben wir uns die Mühe gemacht, auf den folgenden 30 Seiten einige Teile der Lehrerhandreichung und der Unterrichtsmaterialien der Einheit zusammenzustellen, die deutlich machen, dass die Schülerinnen und Schüler (sowie die Lehrkräfte) sehr wohl zur kritischen Auseinandersetzung mit Finanzdienstleistern und ihren Angeboten angeleitet werden.

Von Seite der Kritiker gilt es nun zu beantworten, inwieweit die Schülerinnen und Schüler nach Bearbeitung der vorgestellten Materialien noch in die Gefahr geraten können, Beratern der Branche - und insbesondere Vertrieben von Versicherungen und Anlageformen - unreflektiert gegenüberzutreten. Ist nicht vielmehr zu erwarten, dass Unternehmensvertreter - sofern Sie überhaupt in den Unterricht geholt werden - auf der Grundlage der zuvor behandelten Materialien gerade besonders kontroverse und fachlich fundierte Diskussionen mit den Oberstufenschülern zu erwarten haben? Zumal im zugeordneten Methoden-Material M 47 die kritische Analyse und Einordnung der Expertenaussagen explizit eingefordert wird (s. u.).

Es folgen Originalauszüge aus der o. g. Unterrichtseinheit. **Besonders markante Stellen wurden für den schnellen Leser rot markiert und unterstrichen.**

2. Auszüge aus der Unterrichtseinheit „Finanzielle Allgemeinbildung“

Seite 9, Einleitung:

Die vorliegende Unterrichtseinheit für die Sekundarstufe II stellt deshalb den Versuch dar, die Bedeutsamkeit grundlegender Kenntnisse im Hinblick auf die Bewältigung alltäglicher Finanzfragen herauszustellen. Es ist das Ziel, die Schülerinnen und Schüler mit solchen Analyseinstrumenten auszustatten, die es ihnen ermöglichen, zukünftig angemessene Entscheidungen bei der eigenen Finanzplanung zu treffen. Gleichzeitig müssen sie erkennen, welche Auswirkungen fahrlässig getroffene Entscheidungen in Finanzangelegenheiten haben können. Dies ist auch ein wesentlicher Bestandteil der Sicherstellung einer umfassenden ökonomischen Grundbildung.

Somit geht es im Kern um die Vermittlung von Strukturwissen. Dies schließt die Beratung der Schülerinnen und Schüler hinsichtlich individuell geeigneter (konkreter) Finanzprodukte aus, welche im schulischen Unterricht weder erfolgen kann noch darf und entsprechend auch in dieser Einheit und den vorgesehenen Praxiskontakten keine Rolle spielt.

Seite 17f., Kompetenzformulierungen:

Erkenntnisgewinnung (Auszug):

<p><u>setzen sich mit der Notwendigkeit und den Formen rechtlicher Regelungen im Bereich der Finanziellen Allgemeinbildung auseinander.</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>Verhältnis Rechtsordnung und Marktgeschehen</u> ■ <u>Umgang mit Informationsasymmetrien</u> ■ <u>Vertragsrecht</u> ■ <u>Verbraucherschutz</u>
<p>vergleichen unterschiedliche Individualversicherungen <u>hinsichtlich ihrer Kosten und Nutzen.</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>Analyseraster Versicherungsvergleich</u> ■ <u>Priorisierung von Individualversicherungen</u> ■ <u>Anwendung Lebensphasenkonzept</u>
<p><u>analysieren unterschiedliche Möglichkeiten der Vermögensbildung mithilfe des Anlage-dreiecks.</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>Analyseraster: Liquidität, Rendite, Risiko</u> ■ <u>Kosten/Nutzen von Anlageformen in ausgewählten Lebensphasen</u>
<p><u>setzen sich mit der Notwendigkeit und den Formen rechtlicher Regelungen im Bereich der Finanziellen Allgemeinbildung auseinander.</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>Verhältnis Rechtsordnung und Marktgeschehen</u> ■ <u>Umgang mit Informationsasymmetrien</u> ■ <u>Vertragsrecht</u>

	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>Verbraucherschutz</u>
vergleichen unterschiedliche Individualversicherungen <u>hinsichtlich ihrer Kosten und Nutzen.</u>	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>Analyseraster Versicherungsvergleich</u> ■ Priorisierung von Individualversicherungen ■ Anwendung Lebensphasenkonzept

Bewertung (Auszug):

<u>bewerten die Aussagekraft unterschiedlicher Finanzinformationsquellen.</u>	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>Beurteilung Werbebotschaften</u> ■ <u>Analyse und Vergleich ausgewählter Angebote</u>
<u>überprüfen die Notwendigkeit und Effizienz bestehender verbraucherschutzrechtlicher Regelungen im Bereich der Finanzwirtschaft.</u>	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>rechtliche Restriktionen der Finanzberatung</u> ■ <u>Abbau von Informationsasymmetrien durch Beratungsprotokolle etc.</u>
<u>bewerten die Risiken, die aus Kreditverträgen erwachsen können.</u>	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>Überschuldung</u> ■ <u>Beispiel: Lockangebote Ratenkredite im Handel</u>

Seite 20, Erkenntnisleitende Interessen:

Aus den genannten Gründen ist es unabdingbar, dass jede Schülerin und jeder Schüler die Einstellungen, Motivationen, Wertvorstellungen, Kenntnisse, Fähigkeiten und sozialen Fertigkeiten entwickelt und erlangt, die es ermöglichen, sich auf dem Finanzdienstleistungsmarkt kompetent mit Finanzprodukten und -dienstleistern auseinanderzusetzen. Dabei ist zu beachten, dass aufgrund der Komplexität und der unzähligen juristischen Fallstricke die Behandlung einzelner Bereiche des Finanzsektors im Unterricht im allgemein bildenden Schulsystem an keiner Stelle über die Darstellung grundlegender Zusammenhänge und exemplarischer Problemlagen hinausgehen kann.

Seite 22f., Fachwissenschaftliche Hinweise:

Banken erbringen verschiedene Gelddienstleistungen. Beispielsweise versorgen sie die Wirtschaft mit Zahlungsmitteln. Darüber hinaus nehmen sie als Einlagengeschäft Gelder an und geben diese Mittel als Darlehen im Kreditgeschäft an die kreditnachfragenden Personen weiter. Neben diesen Finanzdienstleistungen im eigentlichen Sinne gibt es auch Finanzdienstleistungsinstitute, die ausschließlich die Finanzvermittlerfunktion für die Geldanlage und/oder Kreditnachfrage übernehmen.

Generell ist zu berücksichtigen, dass es sich in allen Fällen um Unternehmen handelt, die - entsprechend der marktwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien - in erster Linie das Ziel der Gewinnerzielung verfolgen und im Wettbewerb miteinander stehen. Hier unterscheidet sich die Finanzdienstleistungsbranche nicht von anderen Wirtschaftszweigen und deren Akteuren. Besonders hervor tritt jedoch der hohe Beratungsbedarf aufgrund der Komplexität und Vielfältigkeit der Produkte und Dienstleistungen.

Der Vertrieb der Finanzdienstleistungen erfolgt dem entsprechend i. d. R. im Rahmen von Beratungsgesprächen. Die Berater, welche hierbei vor allem Verkäufer der Finanzprodukte sind, sind hinsichtlich der Führung dieser Gespräche geschulte Finanzprofis, während der Kunde i. d. R. als Laie anzusehen ist. Die zu konstatierende Informationsasymmetrie, welche auch durch Vorabinformationen nicht komplett ausgleichbar ist, birgt in gewissem Umfang die Gefahr einer nur eingeschränkt passenden oder unzureichenden Beratung. Dies wird durch die Anreizsysteme innerhalb der Banken stellenweise befördert, wenn insbesondere das Entgelt der Bankmitarbeiter z. T. erfolgsabhängig in Bezug auf den Verkauf bestimmter Produkte festgelegt wird.

Der Staat setzt Regeln und kontrolliert

Um eine angemessene Interaktion zwischen Anbietern und Nachfragern von Finanzmitteln, die die Interessen beider Seiten berücksichtigt, zu gewährleisten, ist es Aufgabe staatlicher Behörden und Institutionen, für einen funktionierenden rechtlichen Rahmen zu sorgen. Eine Vielzahl gesetzlicher Regelungen bestimmt dabei die Handlungen der Akteure, wobei permanent Anpassungen und Veränderungen erfolgen. Wie in allen anderen Märkten auch, stellen die gesetzlichen Regelungen hierbei die Grundvoraussetzung für das Zustandekommen von Verträgen dar. [...]

Seite 29, Lehrerhinweise

M 11 führt in eine institutionentheoretische Betrachtungsweise ein. Für die Effizienz des finanziellen Sektors und das Vertrauen von Anlegern ist es zwingend erforderlich, dass verlässliche gesetzliche Rahmenbedingungen existieren. Institutionen sind gleichsam die „Spielregeln“ der Gesellschaft, die gewährleisten, dass finanzielle Transaktionen effizient durchgeführt werden können. Üblicherweise können drei Arten von Institutionen unterschieden werden: Organisationen (z. B. Staat, Unternehmen, Verbände), Entscheidungssysteme (z. B. Markt, Bürokratie, Verhandlungen) und Normen, Traditionen sowie Verhaltensregeln. Bewährte Verhaltensmuster entlasten von der Notwendigkeit, sich ständig neu orientieren zu müssen und schaffen Verhaltenssicherheiten.

1. Erklären Sie, weshalb stabile rechtliche Rahmenbedingungen die notwendige Grundlage für sämtliche Transaktionen im finanzwirtschaftlichen Sektor spielen.
2. Setzen Sie sich mit der Frage auseinander, weshalb das Finanzsystem – im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen – besonders starker Kontrollen und Überwachung bedarf. Nehmen Sie bei Ihren Ausführungen ggf. Bezug auf Krisensituationen in den vergangenen Jahren.
3. Erläutern Sie Funktion und Aufgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in diesem Zusammenhang. Verorten Sie die Position dieser Institution im deutschen Finanzsystem.
4. Ermitteln Sie aktuelle Zahlen bzgl. der von der BaFin beaufsichtigten Kreditinstitute. Identifizieren Sie zu erkennende Veränderungen.

Seite 42, Internetlinks

Handelsblatt macht Schule: www.handelsblattmachtschule.de

Handelsblatt: www.handelsblatt.com

Institut für Ökonomische Bildung Oldenburg: www.ioeb.de

wigy e. V.: www.wigy.de

Deutsche Vermögensberatung: www.dvag.com

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: www.bafin.de

Bundesministerium für Finanzen: www.bundesfinanzministerium.de

Bundesministerium für Verbraucherschutz: www.bmelv.de

Bundesverband deutscher Banken: www.bankenverband.de

Bundesversicherungsanstalt für Angestellte: www.bfa.de

Bund der Versicherten: www.bunderversicherten.de

Deutsche Börse Group: www.deutsche-boerse.com

Deutsche Bundesbank: www.bundesbank.de

Deutsches Aktieninstitut: www.dai.de

Deutsches Institut für Altersvorsorge: www.dia-vorsorge.de

Dolceta (Deutschland): www.dolceta.eu

Europäisches Statistikamt (Eurostat): <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Europäische Zentralbank: www.ecb.int

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV): www.gdv.de

Institut für Finanzdienstleistungen e. V.: www.finanzielle-allgemeinbildung.de

Rente.com: www.rente.com/grundlagen/generationenvertrag.htm

SCHUFA: www.schufa.de

Statistisches Bundesamt: www.destatis.de

Stiftung Warentest: www.test.de

[Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.: www.vzbv.de/go/](http://www.vzbv.de/go/)

Seite 53, M 3:

Herausforderungen für die Privaten Haushalte

[...] Insbesondere Finanzdienstleistungen sind mit rechtlichen Konsequenzen verknüpft, die nicht ohne Weiteres auf den ersten Blick für jeden erkennbar sind. Nehmen wir ein einfaches Beispiel. Grundsätzlich gilt bei Versicherungen: Tritt ein bestimmtes Ereignis ein, so zahlt die Versicherung den Betrag X, sofern der Kunde zuvor regelmäßig den Versicherungsbetrag Y gezahlt hat. Im konkreten Fall kann es natürlich immer wieder zu Streit zwischen den Versicherungsgesellschaften und ihren Kunden über den Umfang der zu zahlenden Leistungen kommen. Hier heißt es, ausreichend über seine Rechte informiert zu sein und schon bei Vertragsabschluss verschiedene Eventualitäten zu beachten. Aber auch der Versicherungsnehmer muss seine Pflichten beachten, da z. B. falsche Angaben bis zum Verlust des Anspruchs auf die Versicherungsleistung im Schadensfall führen können.

Zu diesem Material werden folgende Aufgaben vorgeschlagen (Seite 26):

1. *Bewerten Sie Ihre Vorkenntnisse hinsichtlich der relevanten Informationen der vier aufgeführten Themenkomplexe der Finanziellen Allgemeinbildung mithilfe des Schulnotensystems.*
2. *Ermitteln Sie die Aspekte, bei denen Sie besonders große Defizite verzeichnen.*
3. *Beschreiben Sie in eigenen Worten, weshalb bei allen finanziellen Aktivitäten die Kenntnis der relevanten rechtlichen Grundlagen notwendig erscheint.*

Seite 66f., M 10:

Girokonto für Minderjährige

Auch minderjährige Jugendliche haben die Möglichkeit ein Girokonto zu eröffnen, um ihre Geldgeschäfte über dieses Konto abzuwickeln. Allerdings können Jugendliche keine Kredite, auch keine Kontoüberziehungskredite rechtswirksam aufnehmen, es sei denn, es liegt dafür eine Genehmigung des Vormundschaftsgerichts vor. Im Einzelnen gelten folgende Regelungen:

- Banken dürfen Kindern und Jugendlichen vom siebten bis zum vollendeten 18. Lebensjahr nur dann ein Konto eröffnen, wenn die schriftliche Zustimmung beider gesetzlicher Vertreter (i. d. R. der Eltern) vorliegt (gem. §§ 107, 108 BGB).

- Die Banken können nur in eindeutigen Fällen auf der Grundlage des § 110 BGB von einer ausdrücklichen Zustimmung der gesetzlichen Vertreter sowohl zur Kontoeröffnung als auch zur Verfügung über das Konto absehen. Die Verfügung über das Konto ohne weitere Zustimmung ist unproblematisch, wenn es auf Veranlassung der gesetzlichen Vertreter, z. B. als „Taschengeldkonto“ geführt wird und die gesetzlichen Vertreter ausdrücklich ihre Zustimmung zur uneingeschränkten Verfügungsberechtigung des Minderjährigen gegeben haben.
- Eine allgemeine Einwilligung zur Vornahme bestimmter Kontoverfügungen (z. B. Barzahlungen, Überweisungen, Daueraufträge), die - sofern es technisch möglich ist - auch betragsmäßig begrenzt werden können, ist unproblematisch.
- Wenn dem Jugendlichen eine Kundenkarte zur Bedienung von Geldautomaten, Kontoauszugsdruckern und sonstigen Selbstbedienungseinrichtungen ausgehändigt wird, muss dies ebenfalls mit den Eltern geklärt werden.
- Banken sind verpflichtet, dafür zu sorgen, dass Konten Minderjähriger nur auf Guthabenbasis geführt werden. [...]
- Kreditgeschäfte jeglicher Art mit einem Jugendlichen bedürfen immer der vormundschaftsgerichtlichen Genehmigung (§ 1643 Abs. 1 in Verbindung mit § 1822 Nr. 8 BGB). Auch eine von der Bank geduldete Überziehung stellt eine Kreditvergabe im Sinne der §§ 1643 Abs. 1, 1822 Nr. 8 BGB dar. Selbst bei vorliegender Zustimmung der gesetzlichen Vertreter ist diese Kreditvereinbarung ohne vormundschaftsgerichtliche Genehmigung schwebend unwirksam (§ 1829 Abs. 1 Satz 1 BGB).

Inbesondere die letzten beiden Aspekte haben weitreichende Folgen für die so genannte Verschuldung von Jugendlichen: Unabhängig vom Verwendungszweck und für jede - betragsmäßig noch so geringe - Überziehung eines Kontos gilt, dass die Bank die so genannten Schulden von Minderjährigen nicht einfordern kann, denn es besteht kein wirksamer Vertrag zwischen der Bank und den Jugendlichen. [...] Die entsprechenden Regeln werden auch von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht im Internet dargestellt.

Quelle: Reifner, U. (2009): Finanzdienstleistungen und Verbraucherschutz für Private Haushalte, Qualifizierungsbaustein H04 in „Ökonomische Bildung online“, 2. A., Oldenburg: IÖB, 29ff.

Passt nicht immer

Warum überhaupt für ein Girokonto bezahlen? Das haben wir uns gefragt, als wir die Ergebnisse unseres Girokontotests ausgewertet hatten. Von 73 befragten Banken und Sparkassen boten 51 ihren Kunden mindestens eine Variante für ein kostenloses Girokonto an.

Im Test waren sowohl überregionale Großbanken und Direktbanken ohne Filialen als auch regionale Kreditinstitute wie Genossenschaftsbanken und Sparkassen. Man meint, bei diesem Angebot könne jeder ein kostenloses Girokonto eröffnen, wenn er nur will. Doch der Teufel steckt im Detail und kostenlos ist nicht gleich kostenlos.

Kostenlos nach unserem Maßstab bedeutet: keine monatliche Kontoführungsgebühr, keine Kosten für die Girocard (ec-Karte) und keine Bedingungen. Auch Konten, die nur per PC und Telefon geführt werden können, haben wir akzeptiert. Nachdem wir dieses Raster über unsere 51 Banken mit kostenlosen Konten gelegt hatten, blieben nur 21 Banken übrig, die ein Gratiskonto ohne Wenn und Aber anbieten.

Wenn wir noch etwas strenger hinsehen, bei welchen Banken auch die Kreditkarte zum Konto nichts kostet, bleiben nur acht Banken übrig. Bei insgesamt 36 Kontomodellen von 30 Banken muss dagegen hinter dem Angebot „kostenloses Girokonto“ ein „Aber“ stehen. Sie fordern zum Beispiel einen regelmäßigen Geldeingang pro Monat, den Kauf eines Genossenschaftsanteils, einen Sparplan mit 25 Euro Einzahlung pro Monat oder begrenzen die monatlichen Buchungen. Sonst verzichten sie nicht auf die Kontoführungsgebühr. [...]

Quelle : Finanztest, H. 07/2010, Berlin: Stiftung Warentest, 12ff.

Zu diesem Material wird folgender Lehrerhinweis formuliert und werden folgende Aufgaben vorgeschlagen (Seite 28f.):

Das Girokonto stellt in der heutigen Zeit eine notwendige Einrichtung dar, will man am wirtschaftlichen Alltagsgeschehen teilnehmen. Schon früh, spätestens mit Beginn einer Lehre oder eines Studiums, müssen sich auch junge Menschen mit der Einrichtung eines solchen Kontos auseinandersetzen. Entsprechend wichtig sind ausreichende Informationen hinsichtlich der Charakteristika dieser Kontenform. Beide Texte legen dabei Kriterien für die Auswahl des individuell „richtigen“ Girokontos dar, wobei insbesondere der Blick auf vermeintlich kostenfreie Angebote geschärft wird.

1. *Charakterisieren Sie das Girokonto in eigenen Worten. Benennen Sie dessen zentrale Elemente?*
2. Fassen Sie die Möglichkeiten von Minderjährigen, ein Girokonto zu führen, zusammen. Erläutern Sie die Zielsetzungen der rechtlichen Beschränkungen.
3. Setzen Sie sich kritisch mit dem Angebot kostenfreier Girokonten auseinander. Überprüfen Sie, inwieweit derartige Angebote nicht immer halten, was sie versprechen.
4. Formulieren Sie fünf Merksätze, die bei der Wahl des Girokontos zu berücksichtigen sind.
5. *Verfügen Sie über ein Girokonto? Beschreiben Sie, wie Sie die Entscheidung getroffen und welche Erfahrungen Sie bisher gesammelt haben.*

Seite 71f., M 13:

Versicherungen: Häufig decken die Policen nicht die Risiken des Kunden ab

Bei solchen Besuchern ziehen selbst altgediente Berater die Augenbrauen hoch. Sage und schreibe 16 Versicherungspolicen hatte ein Flensburger Ehepaar abgeschlossen. [...] Ein Schutz gegen existenzielle Risiken wie Berufsunfähigkeit oder private Haftpflicht fehlte aber.

Masse bedeutet eben nicht immer Klasse. Das gilt vor allem beim persönlichen Versicherungsschutz. Rund 437 Millionen Verträge horten die Deutschen, meldet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft. Das sind mehr als fünf pro Kopf. Trotzdem sind die wenigsten wirklich gut abgesichert. „Es werden häufig die falschen Verträge abgeschlossen“, sagt Stefan Albers, Präsident des Bundesverbandes der Versicherungsberater (BVVB). Und: „Ein großer Teil der existenziell notwendigen Policen deckt nicht die individuellen Risiken des Kunden.“

Zwanzig Milliarden Euro könnten die Bundesbürger jedes Jahr sparen, wenn sie ihr Versicherungsportfolio optimieren würden, berechnete der BVVB. Das wären rund 400 Euro pro Haushalt. Wichtiger noch als die Höhe der Prämien ist jedoch, dass alle existenziellen Risiken abgedeckt sind. Eine solide Absicherung gegen existenzielle Risiken wie Krankheit oder Berufsunfähigkeit ist Pflicht. Auch Immobilien oder Autos, in denen ein guter Teil des Vermögens steckt, brauchen einen ausreichenden Versicherungsschutz. Mit der richtigen Strategie lässt sich beides erreichen: niedrigere Prämien und bessere Leistungen. Wer die Grundregeln kennt, vermeidet Risiken und spart Geld. [...]

Die wichtigste Regel bei der privaten Risikovorsorge lautet: Das schützenswerteste Gut des Versicherten ist er selbst. „Viele Kunden haben zwar eine exzellente Altersversorgung, aber keinen ausreichenden Schutz vor Berufsunfähigkeit“, sagt Albers. Niemand kann aber so viel auf die hohe Kante legen, dass er im Notfall einige Jahrzehnte ohne Lohn auskommen kann. Ein 40-Jähriger müsste knapp eine halbe Million Euro ansparen, um bis zu seinem 65. Lebensjahr eine Rente in Höhe von 2000 Euro pro Monat zu finanzieren.

Was kaum ein Versicherter ahnt: Jeder fünfte Berufstätige muss seinen Job wegen Krankheit vorzeitig aufgeben. Berufsunfähigkeitspolicen zählen daher zum Pflichtprogramm. Das gilt auch für eine private Haftpflichtpolice, die vor hohen Regresszahlungen schützt. Wer andere versehentlich schwer verletzt, beispielsweise bei einem Unfall mit dem Fahrrad oder einem unbedachten Rempler, haftet ansonsten für die Folgen. Bei Invalidität kann der Betroffene schnell Hunderttausende Euro geltend machen. Trotzdem verzichtet jeder dritte Deutsche auf diesen Schutz.

Im zweiten Schritt gilt es, Hab und Gut abzusichern. Besonders schützenswert ist die Immobilie, da in den eigenen vier Wänden ein großer Teil des Vermögens steckt. Versicherte sollten leistungsstarke Policen wählen, die etwa auch bei grober Fahrlässigkeit zahlen und Überspannungsschäden nach einem Blitzschlag ins Stromnetz versichern.

Zu guter Letzt muss jeder seine persönliche Risikoneigung prüfen. Eine Rechtsschutzversicherung ist etwa beim Streit mit dem Arbeitgeber, Vermieter oder Unfallgegnern im Verkehr sehr nützlich. Wer aber juristische Streitereien zur Not aus der eigenen Tasche bezahlen kann, ist darauf nicht angewiesen. „Nice to Have“ sind etwa Hausratpolicen für Inhaber günstigen Mobiliars oder stationäre Zusatzversicherungen in der gesetzlichen Krankenversicherung. [...]

Quelle: Hagen, J., Handelsblatt, Nr. 93, 15./16./17.05.2010, 29

Der Versicherungsmarkt

Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft			
Gebuchte Brutto-Beitragseinnahmen deutsches Direktgeschäft			
Versicherungszweige	2010 ¹⁾	2009	2008
	Mrd. EUR	Mrd. EUR	Mrd. EUR
Lebensversicherung ¹⁾	91,0	85,2	79,6
Private Krankenversicherung ²⁾	33,4	31,5	30,3
Voll- und Zusatzversicherung	31,3	29,4	28,4
Private Pflegeversicherung	2,1	2,1	2,0
Schaden- und Unfallversicherung ³⁾	55,1	54,7	54,6
Kraftfahrtversicherung	20,1	20,1	20,4
Allgemeine Haftpflichtversicherung	6,8	6,8	6,8
Unfallversicherung	6,5	6,4	6,4
Rechtsschutzversicherung	3,2	3,2	3,2
Sachversicherung	15,2	15,0	14,6
Industrie/Gewerbe/Landwirtschaft	5,7	5,6	5,6
Private Sachversicherung	7,9	7,8	7,6
davon Wohngebäudeversicherung	4,8	4,7	4,4
davon Hausratversicherung	2,6	2,6	2,6
Transportversicherung ⁴⁾	1,7	1,7	1,7
Kredit-, Kautions- und Vertrauensschadenversicherung	1,5	1,4	1,4
GDV Insgesamt	179,5	171,4	164,5

*) Hochrechnung auf Datengrundlage von Meldungen bis Juni 2010, 1) gebuchte Brutto-Beiträge ohne Beiträge aus der Rückstellung für Beitragsrückerstattung 2) einschl. Nebenleistungen, aber ohne die aus der Rückstellung für erfolgsabhängige Beitragserstattungen entnommenen Beiträge, 3) deutsches Direktgeschäft ohne Luftfahrt-, Nuklear- und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, inklusive Schutzbriefversicherung, 4) Transport inkl. Verkehrshaftung und Sonderzweige – Quelle COV, PKW-Verband
Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., Jahrbuch 2010, https://secure.gdv.de/gdv-veroeffentlichungen/upload_img/167_dwl.pdf, S. 49

Hierzu werden folgende Aufgaben vorgeschlagen (Seite 30):

1. Nennen Sie verschiedene Arten von Lebensrisiken, die durch Versicherungen abgedeckt werden können. Geben Sie mindestens drei Beispiele.
2. Fassen Sie die wichtigsten Aussagen hinsichtlich des Versicherungsstandes der Deutschen zusammen. Arbeiten Sie insbesondere heraus, weshalb die Zahl der abgeschlossenen Versicherungsverträge nur wenig Aufschluss über den tatsächlichen Versicherungsschutz der Bürgerinnen und Bürger gibt.
3. Analysieren Sie in diesem Zusammenhang die beigefügte Grafik und ermitteln Sie ggf. aktuelle Zahlen. Erläutern Sie die zu erkennenden Entwicklungsprozesse im Versicherungsgeschäft in der jüngsten Vergangenheit.
4. Geben Sie wieder, welche Versicherungen von Experten als unabdingbar angesehen werden. Begründen Sie dies jeweils.
5. Formulieren Sie Merksätze, die bei der Überprüfung des eigenen Versicherungsschutzes eines Arbeitnehmers zugrunde gelegt werden sollten.

Seite 75, M 16

Wichtige Individualversicherungen für private Haushalte

Berufsunfähigkeitsversicherung (BUV)

Die private Berufsunfähigkeitsversicherung wird für einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen, in dem bei Verlust der Arbeitsfähigkeit - egal ob durch Krankheit oder Unfall - eine monatliche Rente gezahlt wird und zwar unabhängig vom sonstigen Einkommen. Versichert ist der zuletzt ausgeübte Beruf, der dabei nicht mit dem bei Vertragsabschluss gemeldeten Beruf identisch sein muss. Mit einem ärztlichen Attest muss die Berufsunfähigkeit nachgewiesen werden. Wird die Berufsunfähigkeit als voraussichtlich dauernd eingestuft, hat der Versicherte Anspruch auf die Leistungen der Versicherung. Dann überweist die Versicherungsgesellschaft die private Berufsunfähigkeitsrente ab dem siebten Krankheitsmonat oder ab Beginn der Berufsunfähigkeit bis zum Ablauf der Versicherung. Die Höhe der Berufsunfähigkeitsrente hängt allein von der Höhe der Rente, die im Versicherungsvertrag vereinbart wurde, ab und nicht vom zuvor erzielten Einkommen.

Private Haftpflichtversicherung

Eine private Haftpflichtversicherung ist für jeden ein unabdingbares Muss, um sich gegen Schadensansprüche abzusichern. Oft können versehentliche Handlungen großen Schaden anrichten, für den zu haften den finanziellen Ruin bedeuten würde. Die Haftpflicht, die Pflicht zum Ersatz eines jemand anderem zugefügten Schadens, ergibt sich aus dem Haftpflichtgrundsatz. Diese Schadensersatzpflicht gilt in unbeschränkter Höhe. Die Versicherungsgesellschaft verpflichtet sich gegenüber dem Versicherungsnehmer, den Schaden zu

begleichen, den der Versicherungsnehmer für ein während der Versicherungsdauer eintretendes Ereignis einem Dritten ersetzen muss. Zu den Pflichten des Versicherten gehört es, die Ansprüche Dritter innerhalb einer Woche dem Versicherungsunternehmen mitzuteilen.

Kfz-(Vollkasko)Versicherung

Die Kraftfahrzeugversicherung ist eine reine Schadensversicherung. Sie ist auch unter der Bezeichnung „Kasko-Versicherung“ bekannt. Nach wie vor wird die Kraftfahrzeugversicherung in zwei Formen angeboten: als Fahrzeugvollversicherung und Fahrzeugteilversicherung (Teilkaskoversicherung). Versichert ist die Beschädigung, die Zerstörung oder der Verlust des Fahrzeugs und seiner an ihm befestigten Teile. Zusätzlich mitversichert sind in einer Liste der jeweiligen Versicherungsgesellschaft ausgewiesene Fahrzeug- und Zubehörteile. Folgende Risiken werden in der Regel gedeckt: Schäden durch Brand, Sturm, Hagel, Blitzschlag, Wildschäden und Diebstahl. In der Fahrzeugvollversicherung sind darüber hinaus noch mutwillige Zerstörung oder Beschädigung und jede Art von Unfallschäden, auch fahrlässig begangene Eigenschäden, versichert. Einige Versicherungsgesellschaften sind dazu übergegangen, Schutzpakete anzubieten, bei denen der Kunde bestimmte Risiken aus dem Angebot ausschließen oder hinzuwählen kann, beispielsweise Wildschäden, Glasschäden oder Marderbiss-Schäden. Die Versicherer zahlen dem Versicherungsnehmer nach Diebstahl des Kraftfahrzeugs oder bei einem Totalschaden den Neuwert des Fahrzeugs, wenn das Alter des Fahrzeugs nicht bestimmte Grenzen überschritten hat.

Quelle: [Verbraucherzentrale \(2006\): ABC der Versicherungen/Verbraucherlexikon zur aktuellen Rechtslage, Düsseldorf: Verbraucherzentrale NRW e.V., 35; 91;111](#)

Seite 77, M 17:

Viele Deutsche riskieren ihr gesamtes Vermögen

Sie horten unzählige Versicherungspolice in ihren Ordnern - und sparen doch am falschen Ende. Denn viele Bürger sichern sich ausgerechnet gegen die bedrohlichsten Risiken nicht ab. Kann man über den Sinn einiger Versicherungen streiten, ist die Haftpflicht unersetzlich.

Für Morgenmuffel ist der Winter ein Graus: Bereits um sieben Uhr morgens müssen Hausbesitzer auf dem Gehweg Schnee und Eis räumen, so sehen es die meisten Gemeindeordnungen vor. Um diese Zeit noch zu schlafen, kann den finanziellen Ruin bedeuten: Stürzt jemand auf dem Gehweg, muss deswegen ins Krankenhaus oder kann gar als Invalide nicht mehr arbeiten, dann muss der Anwohner zahlen - im schlimmsten Fall bis an sein Lebensende. Das kann in die Millionen gehen.

Eine private Haftpflichtversicherung würde für den Schaden aufkommen, doch rund 30 Prozent aller Haushalte haben laut einer Allensbach-Umfrage eine solche Absicherung nicht. „Viele unterschätzen das Risiko und wissen nicht, dass sie bei so einem Unfall mit allem haften, was sie haben oder in Zukunft erwirtschaften“, sagt Gabriele Zeugner von der Verbraucherzentrale Bremen.

Während über den Sinn und Unsinn von vielen Versicherungen gestritten wird, sind sich die Experten bei der Haftpflicht einig: „Das ist eine der günstigsten und wichtigsten Versicherungen“, sagt Zeugner. Sie kommt nicht nur dann auf, wenn jemand die Vase des Nachbarn kaputt schmeißt oder sich auf die Brille des Kollegen setzt, sondern vor allem bei existenzbedrohenden Fällen mit Personenschäden.

Besonders wichtig ist das im Straßenverkehr: „Die Haftpflichtversicherung ist für Fußgänger und Fahrradfahrer das Pendant zur Kfz-Versicherung“, sagt Manfred Poweleit, Chefredakteur beim Branchendienst Map-Report. Sie springt etwa ein, wenn man als Fußgänger unachtsam auf die Straße läuft und einen Unfall verursacht. „Während die Kfz-Police aber für jeden Autofahrer Pflicht ist, muss man sich um die private Haftpflichtversicherung selber kümmern“, sagt Poweleit.

Für viele Verbraucher sind solche Unfallszenarien aber weit weg. Sie versichern lieber das, was ihnen persönlich wichtig ist - etwa ihre Wohnungseinrichtung. Mehr Deutsche haben eine - eher unwichtige - Hausratversicherung als eine Haftpflichtversicherung. Das liegt nicht nur am Kunden selbst. „Viele Vertreter bieten Haftpflichtversicherungen nicht besonders offensiv an, denn sie verdienen daran nur wenig, müssten das Produkt aber ganz genau mit dem Kunden besprechen“, sagt Thorsten Rudnik, Vorstand beim Bund der Versicherten. Wichtig sind nämlich die Details der Versicherung. Für Tierhalter, bestimmte Sportler oder Vermieter sind etwa gewisse Zusatzleistungen nötig. Eine gute Versicherung erhalten Familien bereits ab 60 Euro im Jahr. [...]

Quelle: Detering, M., Handelsblatt, Nr. 019, 27.01.2011, 39

Welche Police ist sinnvoll?

Ein solider Versicherungsschutz passt sich der jeweiligen Lebenssituation an. Beispiel: Eine Risikolebenpolicy ist für alleinstehende Berufseinsteiger in der Regel überflüssig. Eine Familie dagegen sollte bei einem Todesfall des Hauptverdieners in jedem Falle abgesichert sein.

Versicherungspolice	Berufseinst.	Paar	Familie	Senioren
Kranken	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Stationäre Zusatzvers.	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Krankentagegeld	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Berufsunfähigkeit	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Unfall	● ● ●	● ● ●	● ● ● ¹	● ● ●
Risikoleben	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Private Haftpflicht	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Autohaftpflicht ²	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Gebäude ³	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Hausrat	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Rechtsschutz	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●

Handelsblatt |

- 1) Invaliditäts- oder Unfallversicherung für Kinder;
 2) Für Autobesitzer. Bei teuren Fahrzeugen ist Vollkasko sinnvoll;
 3) Nur für Immobilienbesitzer;
 Quelle: Handelsblatt

- ● ● Meist überflüssig
 ● ● ● Nützlich
 ● ● ● Unverzichtbar

Handelsblatt Nr. 93 vom 15.05.2009

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Seite 80, M 19:

Der richtige Zeitpunkt

Das Lebensphasenkonzept stellt einen Ansatzpunkt für Verkaufsgespräche (so genannte Kundenberatungen) dar. Dem Lebensphasenkonzept liegt die Annahme zugrunde, dass bei aller Individualität von Privatpersonen auch eine Reihe Gemeinsamkeiten bei dem Versicherungsbedarf bestehen, der sich aus den jeweiligen Lebensumständen ableitet. Auf Grundlage dieses Konzeptes entwickeln verschiedene Versicherungen entsprechende Versicherungskonzepte, durch die alle für eine Lebensphase typischen Risiken abgedeckt werden sollen. Allerdings sollte der Kunde diese Konzepte kritisch hinterfragen, weil sie verzichtbaren und unverzichtbaren Versicherungsschutz vermischen und dabei unter Umständen am Unverzichtbaren sparen.

Im Folgenden ist ein Beispiel eines solchen Lebensphasenkonzepts dargestellt. Die für jede Lebensphase vorhandenen Risiken werden ebenfalls genannt. [...]

Zu den Materialien M 18 und M 19 werden folgende Aufgabenstellungen vorgeschlagen:

Je nach Lebensphase, in der man sich befindet, können die Lebensrisiken variieren. Darüber hinaus sind grundsätzlich drei unterschiedliche Formen von Risiken zu unterscheiden: existenzzerstörende, existenzgefährdende sowie selbst tragbare Risiken. Aufgrund der Knappheit der Mittel ist somit in jeder Lebensphase zu überprüfen, welche Versicherungen abzuschließen sind, um insbesondere eine drohende Existenzgefährdung auszuschließen.

1. Unterscheiden Sie die in M 19 genannten Risikokategorien mithilfe eigener Beispiele.
2. Erklären Sie, weshalb im Verlauf eines Lebens der eigene Versicherungsstand immer wieder überprüft werden muss.
3. Ermitteln Sie Gründe dafür, dass eine solche Überprüfung häufig unterbleibt.
4. Bearbeiten Sie auf der Basis der vorhandenen Informationen das Arbeitsblatt M 20. Tragen Sie alle Versicherungen ein, die Sie in den genannten Lebensphasen für relevant erachten.
5. Diskutieren und vergleichen Sie anschließend Ihre Ergebnisse im Kursverband und begründen Sie dabei Ihre Auswahlentscheidungen.

Nutzen und Kosten einer Versicherung

Welche Versicherungsart benötige ich? (Bewertung nach Nutzen, Kosten, Risiko)										
	Berufsuntfähigkeitsvers.	Haftpflichtvers.	Krankenvers.	Unfallvers.	Hausratvers.	Kfz-Versicherung	Kapitallebensvers.	Risikolebensvers.	Rechtsschutzvers. privat/beruflich	Glasbruchvers.
Was bin ich?										
Single										
Paar										
mit Kind										
in Ausbildung										
angestellt										
selbstständig										
im Ruhestand										
Was habe ich?										
Kfz										
ich miete										
Eigenheim										
ich vermiete										
Tiere										
Sonstiges (wie Reisen, Boot, Öltank)										

Zu diesem Material wird folgender Lehrerhinweis formuliert und werden folgende Aufgaben vorgeschlagen (Seite 32.):

Nutzen und Kosten einer Versicherung können oftmals in einem ambivalenten Verhältnis zueinander stehen. Um den konkreten Versicherungsbedarf optimal zu ermitteln, müssen neben dem Vergleich der angebotenen Versicherungsprodukte verschiedene persönliche Kriterien berücksichtigt werden.

1. Ermitteln Sie den persönlichen Versicherungsbedarf Ihrer Familie im Internet .
2. Bewerten Sie die Priorität jeder Versicherung entsprechend der persönlichen Risiken in Ihrer Familie.
3. Prüfen Sie abschließend mögliche Problematiken in Bezug auf Haftung, Risiko und langfristige Bindung.

Seite 86, M 23:

Das Magische Dreieck

Es wirkt fast wie ein Relikt aus einer anderen Epoche, und doch ist es topaktuell: das sogenannte Magische Dreieck der Geldanlage. An seinen drei Ecken stehen die Begriffe Sicherheit, Rendite und Liquidität. Wer die richtige Balance zwischen den drei Polen findet, der hat vieles bei der Geldanlage richtig gemacht. Der Weg dorthin ist jedoch schwierig.

Der Weg zur ausgewogenen Geldanlage ist für heutige Anleger ungleich variantenreicher als noch vor Jahrzehnten. Bestand die Auswahl früher in der Regel nur aus Aktien, Anleihen und Bargeld, so sind speziell in den vergangenen zehn Jahren eine Unmenge neuer Investmentinstrumente hinzugekommen. Allein bei Zertifikaten können Anleger in Deutschland aus mehr als 400.000 Produkten wählen. Zertifikate suggerieren dem Anleger zwar häufig, er könne damit alle Punkte des Magischen Dreiecks vereinen. Weil es sich bei Zertifikaten aber um Inhaberschuldverschreibungen handelt, droht eine besondere Gefahr: Wird der Emittent insolvent, sind die Chancen, sein Geld wiederzusehen, gering. [...]

Wer weniger spekulativ investieren will, der wählt oftmals Anleihen. Doch auch bei diesen festverzinslichen Wertpapieren, die von Staaten und Unternehmen ausgegeben werden, kam es in diesem Jahr zu einem deutlichen Wandel. Staatsanleihen, die bisher als Inbegriff von Sicherheit und Solidität galten, haben seit der Schuldenkrise in Griechenland, Irland und Portugal ausgedient. Dafür waren die als krisenfest geltenden deutschen Bundesanleihen als Reaktion darauf so gefragt, dass sie seither nur noch extrem wenig Rendite bringen. Erst seit dieser Woche gibt es hierfür wieder mehr als drei Prozent. Etwas mehr sind es bei Anleihen von Dax-Konzernen wie Daimler, BASF oder Telekom, die im Schnitt im Moment ein Plus von 1,3 Prozent zu Staatstiteln abwerfen. Aber auch hier sind die besten Zeiten vorbei: „Die guten Erträge der vergangenen beiden Jahre werden Unternehmensanleihen nicht mehr bringen“, sagt Sven Kreitmair von der Unicredit.

Quelle: Schnell, C., Handelsblatt.com, 13.12.2010

Seite 91, M 25:

Beurteilung verschiedener Anlageformen

Anlageform	Sicherheit	Rentabilität	Liquidität
Girokonto			
Sparbuch			
Sparbriefe/ Sparkassenbriefe			
Termingeld („Festgeld“)			
Bundesschatzbriefe			
Bausparvertrag			
Börsennotierte Aktien			
Investmentfonds			
Gold und andere Edelmetalle			
Kunst und Antiquitäten			
Immobilien			
Kapitallebens-versicherung			
vermögenswirksame Leistungen			
Riester-Rente			
Basis-Rente („Rürup-Rente“)			

Quelle: in Anlehnung an: Brauer, U./Leven, F.-J. (2000): „Wirtschaft in die Schule!“, Geld-anlage und Vermögensbildung des Privaten Haushalts, Deutsches Aktieninstitut e. V., Frankfurt am Main, 100ff.

Zu diesem Material sowie den folgenden M 26 - M 34 (Darstellung einzelner Anlageformen) wird folgender Lehrerhinweis formuliert und werden folgende Aufgabe vorgeschlagen (Seite 34f.):

Auf der Grundlage der bis dahin erarbeiteten Materialien in diesem Themenkomplex erfolgt an dieser Stelle die grundlegende Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Formen der Geldanlage. Dabei werden erneut die Kriterien des in M 23 vorgestellten Anlagedreiecks für die Analyse und den Vergleich zugrunde gelegt.

M 25 bietet die Möglichkeit, verschiedene Anlageformen übersichtlich darzustellen und zu vergleichen. Die Materialien M 26 - M 34 liefern notwendige Informationen zu den Charakteristika der heute wichtigsten Anlageformen.

Es wird empfohlen, die Anlageformen arbeitsteilig in Kleingruppen zu erarbeiten und anschließend im Plenum vorstellen zu lassen. Mithilfe der Kurzpräsentationen der Einzelergebnisse sowie des daran angeschlossenen Austausches können dann alle Schülerinnen und Schüler die entsprechenden Lücken im Arbeitsblatt M 25 ausfüllen.

Die Materialien können auch im Rahmen einer Lerntheke oder aber eines Gruppenpuzzles zum Einsatz kommen und bearbeitet werden. Weitere in M 25 aufgeführte Anlageformen können anschließend eigenständig auf der Basis von Internetrecherchen analysiert werden (ggf. als weiterführende Hausaufgabe).

1. *Lesen Sie die Informationstexte zu den Ihnen zugewiesenen Anlageformen. Fassen Sie deren Charakteristika knapp zusammen, um sie anschließend Ihren Mitschülerinnen und -schülern zu präsentieren. Ermitteln Sie ggf. weitere Informationen im Internet.*
2. *Analysieren Sie Ihre Anlageformen anhand der Kriterien in M 25, füllen Sie die entsprechenden Zeilen aus und nehmen Sie die Ergebnisse ebenfalls in Ihre Präsentation auf.*
3. *Ergänzen Sie M 25 mithilfe der Kurzvorträge Ihrer Mitschülerinnen und Mitschüler. Sofern Sie weitere Informationen benötigen, stellen Sie Fragen an die „Experten“.*
4. *Bewerten Sie die vorgestellten Anlageformen: Welche gilt/gelten als die sicherste(n), welche birgt/bergen das höchste Risiko? Welche verspricht/versprechen die höchsten Rendite/n? Welche zeichnet/n sich durch die durch die höchste Liquidität aus?*

Seite 107, M 38:

Aufsicht soll Anleger besser schützen

Bundesverbraucherministerin Ilse Aigner diskutiert mit Experten und Vorständen aus der Finanzbranche über den besseren Schutz von Anlegern vor riskanten Finanzprodukten.

Handelsblatt: Bald sollen die Bundesbürger mit einem sogenannten Beipackzettel für Finanzprodukte, also einem verständlichen Informationsblatt, versorgt werden. Wäre eine gesetzliche Vorgabe angesichts der Finanzmarktkrise nicht zwingend gewesen?

Ilse Aigner: [...] Ich erwarte, dass sich die Banken bald auf einen vergleichbaren Standard für einen Beipackzettel verständigen können. Die Verbraucher haben Anspruch auf Transparenz - sie müssen auf einen Blick die Chancen, Risiken und Kosten einer Geldanlage erkennen können. Wenn das nicht klappt, müsste der Gesetzgeber nachhelfen. Was wir in Deutschland mit dem Beipackzettel planen, soll auch auf der europäischen Ebene implementiert werden. Da könnte unser Vorhaben durchaus als Blaupause dienen. Der Beipackzettel ist ein wesentlicher Bestandteil der „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“. Wir haben bereits die Verjährungsfristen bei Falschberatung verlängert, ein Beratungsprotokoll auf den Weg gebracht. Weitere Initiativen in puncto Qualifizierung von Anlageberatern und Haftungsregelungen stehen noch an.

Manfred Westphal: Es gibt mir derzeit zu unterschiedliche Beipackzettel. MLP, ING Diba, Deutsche Bank und der Bankenverband haben Muster vorgelegt. So wie beispielsweise ein Discount-Zertifikat im Muster des privaten Bankenverbands beschrieben ist, wird es kein Anleger verstehen. Kosten- und Risiko- Kennziffern fehlen noch. Daher sind wir der Meinung, dass wir eine gesetzliche Regelung brauchen.

Achim Kassow: Wir sind als Bankenbranche bei diesem Thema selbst gefordert. Jetzt nach dem Gesetzgeber oder dem Regulator zu rufen, um im Interesse des Kunden zu handeln, wäre ein Armutszeugnis für die gesamte Branche.

[...]

HB: Frau Ministerin, muss aus Ihrer Sicht beim Vertriebs- und Anreizsystem der Finanzdienstleister angesetzt werden, um den Anleger effektiv zu schützen?

Aigner: Ich setze auf Transparenz. Der Kunde muss erkennen können, wer ihm gegenüber sitzt: ein unabhängiger Berater oder ein Verkäufer, der vor allem auf seine Provision schießt. Daher auch der Beipackzettel: Hier steht künftig schwarz auf weiß, wie viel vom

Investitionsvolumen tatsächlich in die Geldanlage fließt und wie hoch Kosten und Provision sind. Provisionen sind ein zulässiges Instrument, aber sie müssen transparent sein.

HB: Ist das alles?

Aigner: [...] Die Banken müssen auch wegkommen von falschen Anreizen. Wenn Bankmitarbeiter aus der Chefetage die Vorgabe erhalten, in einer bestimmten Zeit eine bestimmte Anzahl bestimmter Produkte loszuschlagen, dann kann das nicht im Sinne des Verbrauchers sein.

HB: Das sehen die Banken ähnlich?

Kassow: Banken sind am Ende Unternehmen, die Geld verdienen müssen. Das ist zwar ein Allgemeinplatz, er scheint mir in letzter Zeit aber mitunter vergessen zu werden. Andererseits kann ein Unternehmen auf Dauer nicht bestehen, wenn es nur Produkte anbietet, die den Kunden unglücklich machen. Übrigens: Ich habe ganz selten Diskussionen über die Beratungsqualität, wenn die Märkte boomen. Interessanterweise findet diese immer dann statt, wenn wir ein schwieriges Marktumfeld haben. Ich glaube, wir müssen deshalb ein wenig Ordnung in die gegenseitigen Erwartungen bringen. Der Kunde hat ein Recht auf eine gute Beratung, aber die Unsicherheit der Kapitalmärkte bleibt.

Michael Heinz: Wir sind in der Versicherungsbranche nicht provisionsgetrieben. Aber ich sehe die Gefahr, dass wir produktgetrieben sind. Oft wird in gebundenen Vertrieben zum Beispiel verkauft, was gerade oben vorgegeben wird - nach dem Motto: Diese Woche machen wir dieses Produkt, nächste Woche jenes. Das geht so nicht. [...]

HB: Was tun?

Heinz: Wir denken daran, solch ein branchenschädliches Verhalten künftig durch eine Selbstverpflichtung zu verhindern.

Kassow: Ich habe hier gerade etwas gelernt. Herr Heinz argumentiert also, seine Kollegen leben voll und ganz von den Provisionen, sind aber nicht provisionsgetrieben. Diese Differenzierung kannte ich bisher nicht.

HB: Ist die Kostentransparenz für Finanzprodukte bei den Banken gegeben?

Kassow: Unsere Pflicht ist es, den Kunden transparent zu informieren. Wie werden diese Informationen dann vom Kunden genutzt? Die Anlageentscheidung ist immer eine Entscheidung des Kunden. Wir Banken wiederum dürfen uns nicht nur um die Beratung und den Verkauf kümmern. Wir müssen anschließend stärker kontrollieren, ob das, was wir verkauft haben, auch tatsächlich mit den Erwartungen des Kunden übereinstimmt.

HB: Frau Ministerin, das Beratungsprotokoll ist ab dem 1. Januar 2010 Pflicht. Wie sind die ersten Erfahrungen?

Aigner: Darum braucht man gar nicht herumreden: Es gibt Verbesserungsbedarf. Die ersten Stichproben zeigen, dass die Protokolle häufig zu pauschal sind, nur unzureichend auf die individuelle Situation der Kunden eingehen. Die Finanzaufsicht wird dafür Sorge tragen, dass die Erfordernisse des Gesetzes eingehalten werden. Bei fortgesetzten Verstößen könnten auch Sanktionen drohen.

Westphal: Auch nach unseren Erkenntnissen ist dieser Schuss bislang nach hinten losgegangen. Viele Formulierungen sind sehr vage. Ziele des Kunden und seine finanziellen Verhältnisse werden nicht richtig erfragt, Empfehlungen nicht ausreichend begründet. Es ist ein ziemlicher Wildwuchs. Da muss die Aufsicht Standards setzen.

Heinz: Die Versicherungsbranche ist übrigens durch den Gesetzgeber zu ihrem Glück gezwungen worden. Die Dokumentationspflicht hat für beide Seiten Mehrwert - für Vermittler und Kunden. Die Gespräche sind nun zielorientierter. Anekdoten werden weggelassen. Und der Vermittler kann den Kunden anhand des Protokolls besser betreuen und auch eine bessere Produktpalette anbieten. [...]

Ilse Aigner

Die tief in der bayerischen Region verwurzelte Politikerin ist seit Jahren in der Bundespolitik tätig. Zehn Jahre nach ihrem Einzug in den Bundestag 1998 wurde die jetzt 45-Jährige gelernte Elektrotechnikerin Bundesverbraucherministerin. Auch in der schwarz-gelben Koalition übt sie dieses Amt aus.

Michael Heinz

Der Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) vertritt rund 40 000 selbstständige Vermittler. Der BVK ist damit die größte Vertreter-Vertretung. Der 55-Jährige steht seit 2004 an der Spitze des Verbands und ist ein Freund klarer Worte.

Achim Kassow

Der 43-Jährige kam 2002 von der Deutschen Bank zur Commerzbank. Zunächst leitete er die Direktbank-Tochter Comdirect, seit 2004 ist er Vorstand. Er provoziert gerne mit direkten Worten und einem Schuss Ironie - mitunter auch gegenüber der eigenen Person.

Manfred Westphal

Der studierte Jurist ist ein Überzeugungstäter. Erst kümmerte er sich als Anwalt um Verbraucherrecht, bevor er sich 1993 einem Verbraucherverband angeschlossen hat. Seit 2001 leitet der 53-Jährige den Fachbereich Finanzdienstleistungen beim Bundesverband der Verbraucherzentralen.

Quelle: Nagl, H./Schmitt, T./Sandt, C./Landgraf, R./Drost, F.-M./Narat, I., Handelsblatt, Nr. 064, 01.04.2010, 34

Zu diesem Material sowie den folgenden M 26 - M 34 (Darstellung einzelner Anlageformen) wird folgender Lehrerhinweis formuliert und werden folgende Aufgabe vorgeschlagen (Seite 38):

Privatpersonen sind im Bereich des Sparens und der Vermögensbildung auf die Beratung durch Experten angewiesen. Insbesondere im Zuge der globalen Finanzkrise traten diesbezüglich Probleme auf und wurde zunehmend die Frage nach einer stärkeren Kontrolle und Regulierung der Beratungspraktiken aufgeworfen.

Während in entsprechenden Diskussionen die Finanzwirtschaft weitgehend auf die Wirkung von Selbstverpflichtungen setzt und Verbraucherschützer strenge Regeln fordern, hat die Politik bereits schrittweise einige Veränderungen vorgenommen. Hierzu zählt beispielsweise die Verpflichtung des Führens eines Beratungsprotokolls. Die Wirkungen der bisherigen Regelungen und die Einschätzung zukünftig notwendiger Maßnahmen bleiben zwischen den Interessengruppen weiterhin umstritten.

Die hier dargestellte Diskussionsrunde bietet die Möglichkeit, die unterschiedlichen Positionen und Argumente innerhalb der Auseinandersetzung um eine Sicherstellung der Beratungsqualität herauszuarbeiten und einander gegenüberzustellen.

1. Erläutern Sie, weshalb es generell rechtlicher Vorschriften im Beratungsgeschäft, wie in allen anderen Wirtschaftsbereichen auch, bedarf. Erklären Sie dabei, inwiefern diese Informationsasymmetrien abbauen und damit überhaupt die Grundlage für Geschäfte herstellen.
2. Ermitteln Sie den aktuellen Status der rechtlichen Regeln für Anlageberater im Privatkundengeschäft.
3. Setzen Sie sich mit den unterschiedlichen Positionen der Diskutanten auseinander. Fassen Sie deren wesentliche Forderungen zusammen und stellen sie diese einander gegenüber.
4. Ermitteln Sie auftretende Konfliktlinien und bewerten Sie die jeweils zugrundeliegenden Interessenkonstellationen.

Seite 113, M 41:

Neue Darlehensregeln

Europaweit treten gesetzliche Vorgaben in Kraft, die die Kreditvergabe transparenter und sicherer machen sollen. Für Verbraucher, die Anschaffungen über ein Darlehen ihrer Bank finanzieren, treten diese Regeln ab dem 11. Juni 2010 in Kraft. [...].

Die Klauseln berühren alle Phasen der Kreditentscheidung, beginnend bei der Werbung der Bank über vorvertragliche Informationen, den Vertragsabschluss bis hin zu Laufzeit und Vertragsende. Sie gelten für Anschaffungs- und Immobiliendarlehen sowie Überziehungsmöglichkeiten.

Effektivzins: Wirbt ein Institut für Kredite mit einer effektiven Zinsangabe, muss diese nach den neuen Vorgaben mit einem repräsentativen Beispiel eines Jahreszins verknüpft sein. Kreditverträge müssen außerdem zusätzliche Angaben erhalten, die die Wissens- und Entscheidungsgrundlage der Kunden erweitern. Das war zwar in Deutschland bislang schon der Fall, macht nun aber Vergleiche von Angeboten über Ländergrenzen hinweg einfacher. Die weiteren Kosten müssen anhand eines realistischen Beispiels erläutert werden.

Lockvogelangebote sollen zusätzlich erschwert werden, indem künftig deutlich mehr Kreditnehmer auch tatsächlich den Kredit zum beworbenen Zinssatz erhalten müssen.

Unterlagen: Banken sind künftig verpflichtet, ihre Kunden mit einem europaweit einheitlichen Formular über die tatsächlichen Kosten eines Darlehens zu informieren. Auch müssen sie einen detaillierten Tilgungsplan vorlegen. Der Kunde kann von der Bank zudem einen Entwurf des Kreditvertrages verlangen.

Kündigung: Ein Ratenkredit kann künftig jederzeit ganz oder teilweise zurückgezahlt werden. Die so genannte Vorfälligkeitsentschädigung, die die Bank dann verlangen kann, ist begrenzt: Bei Krediten mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr liegt die Grenze bei 1,0 Prozent des verbleibenden Kreditbetrages, bei weniger als einem Jahr sind es 0,5 Prozent.

Widerruf: Auch das Widerrufs- und Rückgaberecht ändert sich ab kommender Woche. Kreditnehmer werden dabei besser gestellt: Sie haben künftig zwischen 14 Tagen und einem Monat Zeit, den Vertrag zu widerrufen - unüberlegte Abschlüsse etwa zur Kauffinanzierung

können dann wieder aufgelöst werden. Die Frist beginnt unter Umständen später, wenn der Darlehensgeber bestimmte Angaben dem Kreditnehmer nachreicht.

Gültigkeit: Die neuen Regeln, die auf eine Richtlinie der Europäischen Union zurückgehen, treten am 11. Juni 2010 in Kraft. Sie gelten allerdings nur für neue Kredit- oder Ratenzahlungsverträge - alte Verträge sind von der Neuregelung nicht betroffen.

Außerdem gelten die Regeln für Verbraucherkredite und Ratenzahlungen, aber nicht für Immobilienkredite.

Quelle: Handelsblatt.com, 09.06.2010

Zu diesem Material sowie den folgenden M 26 - M 34 (Darstellung einzelner Anlageformen) wird folgender Lehrerhinweis formuliert und werden folgende Aufgabe vorgeschlagen (Seite 39):

Die Vergabe von Krediten erfolgt im Rahmen strenger rechtlicher Regelungen, die insbesondere die Verbraucherinnen und Verbraucher schützen sollen. Generell steht der Abbau bestehender Informationsasymmetrien zwischen Anbietern und Nachfragern im Focus. Im Juni 2010 wurden einige Regelungen verschärft, wie der kurze Artikel zusammenfassend darstellt.

1. Fassen Sie die Änderungen der rechtlichen Regelungen in eigenen Worten zusammen. Legen Sie jeweils deren Zielsetzungen dar.
2. Erklären Sie, was generell unter Informationsasymmetrien verstanden wird. Arbeiten Sie heraus, inwieweit die genannten Regelungen solche abbauen sollen.
3. Ermitteln Sie weitere Regulierungen von Kreditgeschäften und erläutern Sie jeweils deren Herangehensweisen und Ziele.

Seite 118, M 44:

Der Weg zum Kredit - Die Vorbereitung auf Beratungsgespräche

1. Schritt: Was wird benötigt?
2. Schritt: Erstellung eines Haushaltsplans
3. Schritt: Ermittlung der Ratenhöhe
4. Schritt: Sicherheit
5. Schritt: Informieren
6. Schritt: Termin vereinbaren

1. Was wird benötigt?

Wie auch bei anderen Finanzdienstleistungen muss am Anfang die Ermittlung des Bedarfs stehen. Hier sollte genau überprüft werden, wie viel Geld benötigt wird. Auch kann noch einmal überlegt werden, ob ein Ratenkredit sinnvoll ist oder ob es auch möglich ist, die Summe zusammenzusparen.

2. Der Haushaltsplan

Es ist notwendig, sich einen genauen Überblick über die monatlichen Einnahmen und Ausgaben zu machen. Entsprechende Fragen des Beraters müssen ehrlich beantwortet werden.

3. Die Ratenhöhe

Es sollte überlegt werden, wie hoch die monatliche Rate sein kann. Höhere Raten bedeuten zwar weniger Zinsen, schränken allerdings auch die finanziellen Spielräume stärker ein.

4. Sicherheit

Es sollte überlegt werden, welche Sicherheiten man der Bank anbieten kann.

5. Informieren

Vor dem ersten Kontakt mit dem Anbieter sollten Informationen zum angestrebten Kredit eingeholt werden. Diese werden u. a. von der Stiftung Warentest und den Verbraucherzentralen zur Verfügung gestellt.

6. Termin vereinbaren

Beim Vereinbaren eines Termins bei der Bank sollte gefragt werden, welche Unterlagen mitgebracht werden sollten.

Quelle: Dolceta: Modul: Finanzielle Allgemeinbildung:

<http://www.dolceta.eu/deutschland/Mod7/spip.php?article80>

Zu diesem Material sowie den folgenden M 45/M 46 wird folgender Lehrerhinweis formuliert und werden folgende Aufgabe vorgeschlagen (Seite 40f.):

Kredite erfüllen wichtige privat- wie auch gesamtwirtschaftliche Funktionen. Gleichzeitig bergen sie jedoch auch Risiken für die Kreditnehmer, insbesondere dann, wenn parallel verschiedene Kredite zu bedienen sind und die Gefahr besteht, den Überblick zu verlieren. Um dieser Gefahr vorzubeugen ist es sinnvoll, im Rahmen des Unterrichts Kredit-Beratungsgespräche im Rahmen von Rollenspielen zu simulieren.

M 44 liefert die hierzu notwendige Hilfestellung mit der Auflistung von Aspekten, die bei der Vorbereitung eines entsprechenden Beratungsgesprächs zu beachten sind. Hierbei wird empfohlen, dass die Schülerinnen und Schüler unterschiedliche Lebensszenarien entwickeln und hieraus Beratungsbedarfe ableiten. Ein Beispiel finden Sie in der Aufgabe 1.

M 45 beschreibt in Ergänzung den idealtypischen Ablauf der Methode „Rollenspiel“ und liefert sowohl der Lehrkraft wie auch den Schülerinnen und Schülern jeweils Checklisten zur Vorbereitung, Durchführung und Auswertung. Es wird empfohlen, an dieser Stelle einen Experten aus einem Kreditinstitut einzubauen, der die Leitung des Gesprächs - in dem die Schülerinnen und Schüler als Nachfrager auftreten - übernimmt.

Ergänzt wird das Ganze durch einen Beobachtungsbogen (M 46), der von den Schülerinnen und Schülern, die nicht aktiv am Rollenspiel teilnehmen, auszufüllen ist.

1. *Versetzen Sie sich in die Rolle eines jungen Paares im Alter von ca. 25 Jahren, das verschiedene Anschaffungen für die erste gemeinsame Wohnung plant. Zusammen kommen beide auf ca. 2.300 Euro netto im Monat. Für ihre Wohnung zahlen sie 600 Euro warm. Hinzu kommen Kosten für Strom. Für Versicherungen geben sie zusammen im Monat 180 Euro und für Lebensmittel 300 Euro im Monat aus.*
2. *Berechnen Sie mithilfe eines Haushaltsplans, wie viel Geld die beiden im Monat übrig haben. Berücksichtigen Sie hierbei weitere Ausgaben, die das Paar hat.*
3. *Treffen Sie die weiteren nötigen Vorbereitungen für das Beratungsgespräch. Orientieren Sie sich hierbei an dem Material M 44.*

**Rollenspiel: Beratungsgespräch zur Kreditaufnahme
(Beobachtungsbogen)**

Wurden diese Punkte im Beratungsgespräch beachtet/waren sie zu beobachten?	
<p>Beim Ratenkredit erfolgt die Rückzahlung in gleichen Monatsraten. Monatsraten enthalten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ die Kredittilgung, ■ die Zinsen und ggf. die ■ Gebühren des Kreditinstituts. <p>Im Kreditvertrag muss daher der effektive Jahreszins angegeben werden.</p>	
<p>Abschluss einer Restschuldversicherung. Die Kosten müssen nicht im effektiven Jahreszins enthalten sein. Welche Kosten entstehen durch die Restschuldversicherung? Welche Risiken werden durch die Versicherung abgesichert?</p>	
<p>Kreditantrag Antrag eines Kredits muss schriftlich erfolgen. Der Kreditantrag enthält i. d. R. Angaben zu:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ der Person, ■ der Rechtsstellung und ■ der finanziellen Lage des Kreditnehmers, ■ Sicherheiten, ■ Höhe und Laufzeit des beantragten Kredits, ■ Rückzahlungswünschen, ■ dem Verwendungszweck des Kredits. 	
<p>Einverständniserklärung zum SCHUFA-Verfahren Der Antragsteller wird um die Erlaubnis gebeten, dessen SCHUFA-Daten anzufragen. Wenn der Kunde bei der Bank nur die individuellen Kreditkonditionen anfragen möchte, sollte der Berater im Computerprogramm das dafür vorgesehene Merkmal „Anfrage Kreditkonditionen“ verwenden.</p>	
<p>Prüfung der persönlichen und wirtschaftlichen Kreditwürdigkeit.</p>	
<p>Prüfung und Bewertung der angebotenen Kreditsicherheiten. Sicherheiten sind u. a. Bürgschaften, Restschuldversicherung, Sicherheitsübereignung und Lohn- und Gehaltsabrechnung</p>	
<p>Kreditusage</p>	
<p>Bereitstellung des Kredits</p>	
<p>Entscheidung Drängte der Berater auf eine Entscheidung? Wurde z. B. erwähnt, dass sich bei einer späteren Entscheidung die Konditionen verschlechtern könnten?</p>	



© Hendrik W. Lang, IÖB Oldenburg

Definition

Eine Expertenbefragung ist ein wesentliches Mittel zur Informationsbeschaffung. „Experte bedeutet, dass jemand in den Unterricht kommt, der über seine Tätigkeit, seinen Arbeitsalltag berichtet und so gesehen im Wirtschaftsunterricht zum Fachmann für die Praxis wird.“ (Wolf 1991, 47)

Verlaufsstruktur

(1) Vorbereitung

Es werden Absprachen über die Ziele und Durchführung der Befragung getroffen. Für die Befragung, die entweder in der Schule oder am Wirkungsort des Experten, z. B. in einem Unternehmen, stattfinden kann, werden Fragen ausgearbeitet. Festgelegt werden weiterhin Aufgabenverteilung und Arbeitstechniken. Für die Befragung muss des Weiteren eine Interviewtechnik gewählt werden:

- strukturiertes Interview: Reihenfolge und Formulierung der Fragen werden genau festgelegt. Vorteil: das Interview läuft planmäßig ab, aber: eine Vertiefung oder Ausweitung der Diskussion ist kaum möglich.

- teilstrukturiertes Interview: Wichtige Inhalte und die Reihenfolge der Fragen werden z. B. in Form eines Leitfadens festgelegt. Vorteil: Die Anwendungs- und Umsetzungsmöglichkeiten können flexibel gehalten und entsprechend der jeweiligen Situation eingebracht werden.
- unstrukturiertes Interview: Das Ziel der Befragung wird festgelegt, Reihenfolge und Einzelfragen bleiben offen. Vorteil: Diskussionen können entstehen, die zusätzliche Informationen liefern, aber: Es besteht die Gefahr, dass sich Abweichungen zur ursprünglichen Zielsetzung ergeben.

(2) Durchführung

Bei der Durchführung der Befragung muss eine spätere Präsentation der Ergebnisse u. U. schon vorbereitet werden (z. B. durch Fotos, Videorecorder, Tonband).

(3) Auswertung

Notizen und Aufzeichnungen werden in Reinschrift gebracht und zusammengefasst. Mögliche Fragestellungen für eine differenzierte Auswertung:

- Welche objektiven Sachinformationen wurden gegeben?
- Welche Aussagen waren personen- bzw. interessen geleitet?
- Welche Aussagen stellen die subjektive Meinung des Experten dar?

Die Ergebnisse werden diskutiert und möglicherweise präsentiert, z. B. in Form einer Dokumentation, Web-Seite, eines Beitrags in der Schülerzeitung. Die Ergebnisse der Befragung werden in den unterrichtlichen Zusammenhang eingebettet.

Quelle: in Anlehnung an: Kaiser, F.-J./Kaminski, H. (1999): Methodik des Ökonomieunterrichts, Grundlagen eines handlungsorientierten Lernkonzepts mit Beispielen, 3. Aufl., Bad Heilbrunn: Klinkhardt, 305 ff.