

Schlechte finanzielle Allgemeinbildung

# NACHHILFE ZUR VORSORGE

**Johannes Leinert**

Auf die »PISA-Studie für Erwachsene« brauchen wir gar nicht mehr zu warten – traurige Nachrichten zum Wissens- und Kompetenzstand der deutschen Bevölkerung gibt es auch so genug. Diesmal kommt die Hiobsbotschaft aus dem Hause Bertelsmann und betrifft die Allgemeinbildung in Finanzfragen. Johannes Leinert, Autor der Studie »Finanzieller Analphabetismus in Deutschland – Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge«, fasst für DIE die wichtigsten Ergebnisse zusammen. Ob eine vergleichbare Untersuchung – sagen wir – zum Stand der bundesdeutschen Gesundheitsbildung zu ähnlich beunruhigenden Ergebnissen käme? Vermutlich ja. Die Anforderungen an heutige Erwachsene sind eben allorts gestiegen – langsam gibt es die Quittung dafür schwarz auf weiß.

Auch wenn seit dem kräftigen Kursrutsch an den Börsen zu Beginn des Jahrtausends das Risiko einer Geldanlage in Aktien allgemein bekannt sein müsste – nach einer Erhebung der Bertelsmann Stiftung (BST) glaubte im Frühjahr 2002 jeder Vierte, dass Aktien eine hohe Sicherheit gegen Wertverlust bieten. Befragt worden waren für diese Erhebung 2.002 Personen in Deutschland im Alter von 30 bis 50 Jahren (vgl. zur Methodik ausführlich Heien/Kortmann 2003). Die Fehleinschätzung zur Sicherheit von Aktien nimmt mit steigendem Einkommen zu. Von den Bezieher/inne/n hoher Einkommen hielten 33 Prozent Aktien für sicher – Sparbücher dagegen nur 21 Prozent. Offensichtlich wird hier die langfristig mögliche Rendite von Aktien mit kurzfristiger Sicherheit verwechselt. Aber nicht nur zum Risiko, auch zu Kosten und Rendite von verschiedenen Finanzprodukten ist das Wissen der Deutschen nicht besonders gut. Dass Aktien langfristig den höchsten Wertzuwachs haben, wusste

noch nicht einmal die Hälfte der Befragten. Dass Kapitallebensversicherungen die höchsten Kündigungskosten haben, war einem Drittel der Befragten nicht bekannt (Tabelle 1). Insgesamt muss festgestellt werden: Finanzieller Analphabetismus ist in Deutschland weit verbreitet. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch eine Erhebung des Commerzbank Ideenlabors (NFO Infratest Finanzforschung 2003). Demnach wissen 60 Prozent der Deutschen und sogar 35 Prozent der Aktienbesitzer/innen nicht, was ein Aktienindex ist. Gut die Hälfte kennt den elementaren Unterschied zwischen einer Aktie und einem Wertpapier nicht. Ebenfalls gut der Hälfte der Befragten ist die Höhe der Inflationsrate nicht annähernd bekannt. Fast 30 Prozent wissen nicht, dass bei der Kreditaufnahme der Effektivzins die entscheidende Vergleichsgröße ist. Dennoch fühlen sich 80 Prozent der Befragten in Finanzfragen sicher – ein gefährlicher Trugschluss, der teuer werden kann.

Die angebotenen Finanzprodukte sind meist hochkomplex, oft wenig transparent und in der Regel schwer zu vergleichen. Wer wenig von finanziellen Zusammenhängen und Finanzprodukten versteht, läuft Gefahr, sich bei der Auswahl unkritisch den Empfehlungen der Vertreter/innen von Banken und

---

»80 Prozent fühlen sich in Finanzfragen sicher.«

---

Versicherungen anzuschließen. Die aber sind aufgrund von Provisionssystemen und Absatzvorgaben für bestimmte Finanzprodukte häufig interessegebunden. Zudem kennen sie die individuelle Situation nicht so gut wie der Betroffene selbst. In der Folge werden häufig Typen von Vorsorgeprodukten ausgewählt, die der individuellen Situation nicht gerecht werden, und Vertragsabschlüsse bei Anbietern getätigt, die dem Verbraucher ein ungünstiges Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Als Indiz für diese Problematik können die hohen Stornoquoten bei Kapitallebensversicherungen gelten: Jeder zweite langlaufende Vertrag wird vorzeitig gekündigt; die Stornokosten können je nach Vertragslaufzeit und Versicherungssumme schnell einige hundert Euro betragen. In den nächsten Monaten ist die Gefahr unpassender Vertragsabschlüsse besonders groß. Denn mit dem Alterseinkünftegesetz hat der Gesetzgeber beschlossen, ab 2005 das »Steuerprivileg« für neue Kapitallebensversicherungen zu streichen. Entsprechend ausgeprägt sind die Marketing-Aktivitäten der Branche, möglichst viele Bürger/innen bis zum Jahresende zu einem Vertragsabschluss zu bewegen – der allerdings nur für einen Teil der Haushalte eine angemessene Wahl darstellt.

Dass sich ein mangelndes finanzielles Wissen künftig gravierender auswirken wird als bislang, lässt sich bereits absehen. Denn mit der Einführung der privaten Riester-Rente und der priva-

**Tabelle 1: Einschätzungen von 30- bis 50-jährigen Befragten zu Risiko, Rendite und Kündigungskosten verschiedener Finanzprodukte (2. Quartal 2002); richtige Antworten fettgedruckt – Angaben in Prozent**

	Insgesamt	nach Geschlecht		nach Bundesländern		nach persönlichem Bruttoeinkommen in 1.000 DM		
		Männer	Frauen	alte	neue	bis 3	3- unter 5	ab 5
Welches Anlageprodukt bietet eine <b>hohe Sicherheit gegen Wertverlust?</b> (Mehrfachnennung möglich)								
<b>Kapital-Lebensversicherung</b>	47,6	44,3	51,1	48,2	45,0	49,2	48,6	45,0
Aktien, Aktienfonds	26,9	29,0	24,6	28,5	20,3	22,5	26,9	33,0
<b>Sparbuch</b>	27,2	25,2	29,3	25,4	34,6	31,1	27,3	21,3
<b>Festverzinsliche Wertpapiere*</b>	43,7	46,4	40,9	45,4	36,7	35,4	48,7	51,0
Immobilienfonds**	46,6	47,9	45,2	48,0	40,8	40,9	50,2	50,3
Weiß nicht/keine Angabe	8,4	6,2	10,3	7,5	11,1	10,6	6,6	4,4
Welches Anlageprodukt hatte in den letzten 20 Jahren den <b>höchsten Wertzuwachs?</b>								
Kapital-Lebensversicherung	10,4	8,9	12,0	10,2	11,28	13,8	10,4	6,2
<b>Aktien, Aktienfonds</b>	44,5	50,2	38,6	46,0	38,7	32,7	45,14	63,3
Sparbuch	1,9	0,7	3,0	1,6	2,8	3,6	0,9	0,3
Festverzinsliche Wertpapiere	8,8	8,2	9,4	8,8	8,9	10,6	9,2	4,9
Immobilienfonds	23,4	24,0	22,6	22,8	25,5	25,1	24,5	21,2
Weiß nicht/keine Angabe	11,1	7,9	14,3	10,6	12,8	14,1	9,8	4,3
<i>Summe</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Welches Anlageprodukt hat in den ersten drei Jahren die <b>höchsten Kündigungskosten?</b>								
<b>Kapital-Lebensversicherung</b>	67,6	70,4	64,8	68,3	65,1	60,6	66,6	83,5
Aktien, Aktienfonds	9,3	10,4	8,2	8,7	11,5	9,7	11,3	4,9
Sparbuch	3,3	3,3	3,2	3,2	3,6	4,4	3,1	1,4
Festverzinsliche Wertpapiere	4,8	3,8	5,8	4,8	4,8	6,5	4,1	3,4
Immobilienfonds	3,7	2,9	4,4	4,2	1,4	4,2	4,2	1,7
Weiß nicht/keine Angabe	11,4	9,3	13,6	10,8	13,7	14,4	10,7	5,0
<i>Summe</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

\* Keine eindeutige Bewertung der Richtigkeit möglich, da aus der Fragestellung nicht hervorgeht, ob die eher sicheren offenen oder die eher riskanten geschlossenen Immobilienfonds gemeint sind.

\*\* Bei der Bewertung wurde angenommen, dass das festverzinsliche Wertpapier bis zum Ende der Laufzeit (i.d.R. 5–10 Jahre) gehalten wird und daher keinen Kursschwankungen unterliegt.

Quelle: BST-Vorsorgeerhebung 2002; eigene Berechnungen

ten Versicherung des Zahnersatzes ist Deutschland auf dem Weg, eine »neue Balance von Eigenverantwortung und kollektiver Absicherung« zu finden, wie Bundespräsident Köhler es in seiner Antrittsrede formuliert hat. Mittelfristig wird die Verlagerung der Risikoabsicherung in den privaten Bereich einen noch wesentlich stärkeren Umfang annehmen. Die freiwillige Eigenvorsorge hat dann aber nicht mehr nur ergänzenden Charakter, sondern wird zunehmend staatliche Absicherung ersetzen. Damit wird sie von einem »Luxusgut« für wenige Bevölkerungs-

schichten zu einer Notwendigkeit für die gesamte Bevölkerung. Allein schon aufgrund des zunehmenden Volumens steigt daher die Gefahr von Fehlentscheidungen beim Abschluss von Vorsorgeverträgen. Mangelndes finanzielles Wissen kann zudem in weiterer Hinsicht unerwünschte Folgen haben. Wie die BST-Vorsorgeerhebungen 2002 und 2003 zeigen (vgl. Leinert 2004a, S. 29), empfinden die Bürger/innen Finanzfragen umso eher als schwer und fühlen sich bei finanziellen Entscheidungen umso häufiger unsicher, je geringer ihr

Wissen in Finanzfragen ist und je weniger Erfahrung sie im Umgang mit Finanzprodukten haben. Finanzielle Alphabet/inn/en hegen auch häufiger eine Abneigung gegen die Beschäftigung mit finanziellen Angelegenheiten als Befragte, die über ein fundiertes Finanzwissen verfügen. Das schlägt sich in ihrer Prioritätensetzung nieder. Nach eigenen Angaben haben sie nur vergleichsweise selten genügend Zeit, sich mit finanziellen Angelegenheiten zu befassen. In der Konsequenz schieben sie finanzielle Entscheidungen besonders häufig vor sich her

(vgl. Leinert 2004b). Viele kennen dieses Phänomen beim Ausfüllen der Steuererklärung: Sie zu erstellen ist eine unbeliebte Aufgabe und wird daher von vielen Bürger/innen immer wieder verschoben – bis die Abgabefrist keine weitere Verzögerung mehr zulässt. Für den Abschluss von Vorsorgeverträgen gibt es dagegen keine Frist, so dass es zu einem wiederholten Verschieben oder im Extremfall sogar Unterlassen der Vorsorge kommen kann.

### »Verständlichkeit von Produkten verbessern«

Um diesen Problemen entgegenzuwirken, kann grundsätzlich auf zwei Ebenen angesetzt werden. Auf der Angebotsseite kann die Transparenz und Verständlichkeit von Vorsorgeprodukten verbessert werden. Auch können die Provisionen oder Absatzziele der Finanzvermittler/innen offengelegt werden. So könnte der Verbraucher besser erkennen, ob und in welchem Maße sich die Beratung eher an seiner persönlichen Situation oder am Eigeninteresse des Beraters orientiert. Es könnte auch auf eine Umstellung der Vergütungssysteme für die Finanzvermittler von Abschluss- auf Bestandsprovisionen hingewirkt werden. Dann bestünde nicht mehr der ökonomische Anreiz, möglichst viele möglichst hohe Vertragsabschlüsse zu vermitteln, auch wenn sich diese früher oder später als unpassend herausstellen und vom Verbraucher storniert werden sollten. Vielmehr bestünde dann der Anreiz, die Finanzprodukte passgenau zu vermitteln, damit der Verbraucher möglichst bis zum Ende der Vertragslaufzeit zum Kundenbestand gehört. Es ist Aufgabe der Verbraucherschutzpolitik, hier ggf. auf verpflichtende Regelungen hinzuwirken. Auf der Nachfrageseite kann das finanzielle Wissen über spezielle Bildungsmaßnahmen zu verbessern versucht werden. Wie die BST-Vorsorgeer-

hebung 2003 verdeutlicht, entspricht dies auch den Wünschen einer überwältigenden Bevölkerungsmehrheit. Die Forderung nach finanzieller Bildung am Arbeitsplatz zum Thema Altersvorsorge geht sogar so weit, dass 85 Prozent der Befragten den Arbeitgeber gesetzlich zu entsprechenden Informationsveranstaltungen verpflichten wollen. Das Kalkül, während dieser Veranstaltungen nicht arbeiten zu müssen, spielt dabei keine Rolle. 80 Prozent würden auch in ihrer Freizeit daran teilnehmen. Zudem plädiert fast die gesamte Bevölkerung dafür, dass an den Schulen der Umgang mit Finanzen unterrichtet wird. Auch wenn berücksichtigt wird, dass dafür andere Inhalte oder Fächer gekürzt werden müssten, befürwortet noch eine starke absolute Mehrheit finanzielle Allgemeinbildung an Schulen. Selbst wenn finanzielle Allgemeinbildung rasch flächendeckend in den Lehrplänen der allgemeinbildenden Schulen verankert würde – die heutigen Erwachsenen profitierten davon nicht. Aber gerade sie sind aktuell mit der zunehmenden Risikoverlagerung in den privaten Raum konfrontiert und zunehmend gezwungen, eigenverantwortlich vorzusorgen. Bei den notwendigen Entscheidungen über geeignete Finanzprodukte und geeignete Produkthanbieter geht es dabei insbesondere bezüglich der Altersvorsorge um erhebliche Finanzvolumina. Noch mangelt es jedoch vielfach an den erforderlichen Grundkenntnissen, um diese Entscheidungen fundiert treffen zu können. Zu diesem Basiswissen gehören beispielsweise der negative Zusammenhang zwischen Risiko und Rendite, der Zinseszinsseffekt, der inflationsbedingte Kaufkraftverlust oder die Funktionsweise einer Versicherung. Daher wird auf die Erwachsenenbildung die gewaltige Aufgabe zukommen, mehr noch als bisher entsprechende Angebote bereitzustellen – ob diese dann aber stärker nachgefragt würden, kann nur die Zukunft zeigen.

### Literatur

Heien, T./Kortmann, K (2003): Repräsentative Erhebung zu Vorsorgesituation und -verhalten der 30- bis 50-Jährigen in Deutschland. Methodenbericht (Wellen 1/2). München (Bertelsmann Stiftung Vorsorgestudien 19). URL: [www.vorsorgestudien.de](http://www.vorsorgestudien.de)

Leinert, J. (2004a): Finanzieller Analphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge. In: Gesundheits- und Sozialpolitik, H. 3/4, S. 24–30

Leinert, J. (2004b): Freiwillige Altersvorsorge: Finanzielle Förderung ist nicht alles. In: Sozialer Fortschritt, H. 3, S. 55–62

NFO Infratest Finanzforschung (Hrsg.) (2003): Finanzielle Allgemeinbildung in Deutschland. Präsentation der Studienergebnisse. Pressekonferenz, Frankfurt/Main, 4. Juni 2003

### Abstract

*As empirical studies have shown, the Germans' knowledge of financial affairs is rather poor. Basic knowledge on banking and insurance is often absent, even though it is essential in times when provision for a safe future increasingly becomes everyone's personal responsibility. Even if relevant content were taught at schools comprehensively and from this moment on, today's adults would still remain ignorant. Therefore, a tremendous task lies ahead for adult education to provide relevant knowledge to millions of people.*



Johannes Leinert ist diplomierter Volkswirt und hat im Auftrag der Bertelsmann Stiftung die Vorsorgestudie erstellt.

Kontakt: [johannes.leinert@basof.de](mailto:johannes.leinert@basof.de)