

***/ kanon der finanziellen allgemein-  
bildung /*** **COMMERZBANK IDEENLABOR – EIN MEMORANDUM**

**COMMERZBANK** 



Erarbeitet im Auftrag des Commerzbank Ideenlabors von  
Marco Habschick, Martin Jung, Dr. Jan Evers  
EVERS & JUNG – Forschung und Beratung in Finanzdienstleistungen

Herausgeber:  
Commerzbank Ideenlabor  
c/o Projektbüro Ideenlabor  
Hainer Weg 48  
60599 Frankfurt am Main  
Tel. (069) 91 33 31-0  
Internet: [www.commerzbanking.de/ideenlabor](http://www.commerzbanking.de/ideenlabor)

Alle Rechte vorbehalten; © Commerzbank, Oktober 2003

# Inhaltsübersicht

Grußworte	4
Vorwort	7
1. Einführung	9
1.1 Finanzielle Allgemeinbildung: Ein Thema von wachsender Bedeutung	9
1.2 Was ist finanzielle Allgemeinbildung? Begriffsklärung und Definitionsvorschlag	11
2. Was zur finanziellen Allgemeinbildung gehört	13
2.1 Berührungspunkte zwischen Privathaushalten und ihren Finanzen	14
2.2 Das Verhältnis der finanziellen Allgemeinbildung zur haushaltsökonomischen Bildung	16
2.3 Finanzdienstleistungen und finanzielle Bedürfnisse	17
3. Bildungsdefizite: Ursachen und Folgen	20
3.1 Defizite: Typische Beispiele aus der Praxis	21
3.2 Ursachenanalyse: Bisherige Formen der finanziellen Allgemeinbildung	23
3.3 Die Folgen unzureichender finanzieller Allgemeinbildung	27
4. Vorschlag für einen Kanon der finanziellen Allgemeinbildung	29
4.1 Inhalte: Die wichtigsten Themenfelder	30
4.2 Methodische Fragen und Verortung des Prozesses	37
5. Handlungsansätze zur Umsetzung	39
5.1 Banken und Versicherer	40
5.2 Schule und Bildungssektor	41
5.3 Medien	42
5.4 Beratungsstellen	43
5.5 Finanzielle Bildung durch die öffentliche Hand	44
Schlussbemerkung	45
Das Commerzbank Ideenlabor	46
Anhang	47

## *Grußwort von Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Heribert Meffert*

*Vorsitzender des Präsidiums der Bertelsmann Stiftung, Gütersloh*

*Wirtschaft bestimmt unseren Alltag. Wer sie nicht versteht, dem erklärt sich ein wesentlicher Teil seiner Welt nicht. Dies gilt umso mehr vor dem Hintergrund der Reformen in den Systemen der sozialen Sicherung in Deutschland, die dem Bürger in zunehmendem Maße mehr Eigenverantwortung übertragen, ohne dass die Bürger auf die Übernahme dieser Eigenverantwortung vorbereitet werden.*

*In besonderer Weise hat sich diese Problematik im Projekt „Rentenreform – kapitalgedeckte Zusatzvorsorge“ der Bertelsmann Stiftung am Beispiel der Alterssicherung gezeigt. Auf der einen Seite sind die angebotenen Finanzprodukte oft hochkomplex. Auf der anderen Seite fehlt vielen Bürgern ein grundlegendes Wissen über finanzielle und ökonomische Zusammenhänge. So bleibt die Funktionsweise der Finanzprodukte eine undurchschaubare Materie, die viele Bürger davon abschreckt, sich rechtzeitig mit ihnen zu befassen. In der Folge werden Vorsorgeentscheidungen oftmals jahrelang auf „morgen“ verschoben oder auf Grundlage unzutreffender Erwartungen getroffen.*

*Schon heute wird deutlich, dass diese Problematik künftig nicht nur Konsequenzen für die Alterssicherung, sondern zunehmend auch für die Absicherung des Krankheits- und Pflegerisikos haben wird. Die jüngste Gesundheitsreform hat die Entwicklung bereits aufgezeigt: die Risikoabsicherung wird sich mehr und mehr in den privaten Bereich verlagern. Von jedem einzelnen wird also ein Mindestmaß an finanzieller – oder allgemeiner gesprochen – ökonomischer Grundbildung verlangt, um selbstständig seiner Situation angemessene Entscheidungen treffen zu können. Nicht zuletzt durch die PISA-Diskussion wurde deutlich, dass es um das tatsächliche Niveau der ökonomischen und finanziellen Bildung in unserer Gesellschaft denkbar schlecht bestellt ist – dies haben zahlreiche Studien in den letzten Jahren gezeigt. Weitgehend ungeklärt ist hingegen die Frage, welche konkreten Schritte unternommen werden müssen, um dieses Defizit auszugleichen.*

*Vor diesem Hintergrund ist das vorliegende Memorandum des Ideenlabors der Commerzbank besonders zu begrüßen. Es stellt nicht nur einen wichtigen Beitrag im Sinne einer inhaltlichen Positionsbestimmung von finanzieller Allgemeinbildung dar, sondern zeigt darüber hinaus ein breites Spektrum an sehr konkreten Handlungsfeldern auf, die für eine systematische Verbreitung dieses Wissens genutzt werden können.*

*Auch die Bertelsmann Stiftung arbeitet mit den Projekten „Wirtschaft in die Schule!“ und „Ökonomische Bildung online“ seit Jahren an der Verbreitung ökonomischer Inhalte. So wird derzeit ein internetgestütztes, länderübergreifendes Qualifizierungsprogramm für angehende Ökonomelehrkräfte aufgebaut, das durch ein Public-Private-Partnership im Verbund mit weiteren Trägern finanziert wird. Inhaltlich wird dabei sowohl volks- und betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen als auch praxisnahe Themen, wie „Geldanlage und Vermögensbildung“ oder „Finanzdienstleistungen und Verbraucherschutz für private Haushalte“ abgedeckt.*

*Gleichwohl können und dürfen Schulen nicht die einzigen Orte sein, an denen dem Bürger ökonomisches Wissen vermittelt wird. Die Verbreitung ökonomischer Bildung ist vielmehr eine gesellschaftliche Herausforderung, der keine einzelne Institution und auch kein einzelner Träger gewachsen ist. Im Gegenteil, sie kann nur bewältigt werden, wenn mit vereinten Kräften an einem Strang gezogen wird. In diesem Sinne unterstützen wir das Engagement der Commerzbank und hoffen, dass das Memorandum nicht nur die Diskussionen um die Notwendigkeit finanzieller Allgemeinbildung befruchtet, sondern darüber hinaus auch zu konkreten Umsetzungsschritten führt.*

## *Grußwort von Prof. Dr. Rüdiger von Rosen*

*Geschäftsführendes Vorstandsmitglied,  
Deutsches Aktieninstitut e.V., Frankfurt am Main*

*Die ökonomischen Grundkenntnisse der deutschen Bevölkerung sind erschreckend niedrig. Das gilt in besonderem Maße für geld- und finanzwirtschaftliche Fragen, die angesichts der zunehmend erforderlichen Eigenvorsorge in den kommenden Jahren stark an Bedeutung gewinnen werden. Die Infratest-Umfrage im Auftrag des Commerzbank-Ideenlabors hat diese ernüchternde Feststellung leider eindrucksvoll bestätigt.*

*Wir tragen heute die Verantwortung dafür, dass auch die nächsten Generationen in unserem Land eine lebenswerte Zukunft haben. Sie müssen die erforderlichen Bedingungen vorfinden, ihr Leben nach eigenen Vorstellungen frei und eigenverantwortlich zu gestalten. Niemand kann einer Gesellschaft diese Verantwortung abnehmen. Daher stellt sich immer wieder die Frage, ob und wie wir dieser Verantwortung gerecht werden.*

*Damit ist unmittelbar die Frage der Bildung angesprochen, die in Elternhaus und Schule, aber auch von anderen Lehrinstitutionen vermittelt werden muss. Der Bildungskanon liegt nicht im Bereich des Beliebigen, über den nach Gutdünken oder nach Zeitgeist entschieden werden kann. Vielmehr entscheiden Wissen und Fertigkeiten, die heute vermittelt werden, über die Berufschancen von morgen. Je besser die Bildungsinhalte auf die absehbaren Anforderungen abgestimmt sind, desto höher wird nicht nur das intellektuelle, sondern auch das materielle Niveau und damit die soziale Absicherung in den kommenden Jahrzehnten sein.*

*Ökonomische Bildung ist mehr als Bildung in Geld- und Finanzfragen. Diese bildet aber einen wesentlichen Kern der ökonomischen Bildung, nimmt man die Bedeutung der auf diesem Feld zu treffenden Entscheidungen und die hieraus erwachsenden – positiven oder negativen – Konsequenzen als Maßstab für diese Relevanz. Fast täglich sind hier eigenverantwortliche Entscheidungen zu treffen, die ein Mindestmaß an finanzwirtschaftlicher Kompetenz erfordern, sollen sie sachgerecht getroffen werden. Es geht nicht so sehr um gesamtwirtschaftliche Interessen, sondern um die ureigensten Interessen des Einzelnen zu den Themen Altersvorsorge und Vermögensaufbau.*

*Der hier vorgelegte Kanon zur finanziellen Bildung soll und will keinen abschließenden Katalog aller finanzwirtschaftlichen Kenntnisse und Fertigkeiten darstellen, die der moderne Mensch heute braucht. Er versteht sich zu Recht als Grundlage für die weitere Diskussion und öffnet das Verständnis für die Komplexität der Sachverhalte. Bemerkenswert ist die Zuweisung der Bildungsaufgabe nicht nur an Familie und Schule, sondern auch an Finanzdienstleister, Verbände, Medien und andere Institutionen. Auch wenn langfristig ein eigenständiges Schulfach Ökonomie an allen allgemein bildenden Schulen unverzichtbar ist, kann dieser übergreifende Ansatz bei der schnellen Verbreitung gerade des finanziellen Wissens hilfreich und wichtig sein.*

*Wir brauchen in Deutschland eine über die engen Fachkreise der Bildungspolitik hinausgehende breite gesellschaftliche Diskussion über ökonomische und finanzielle Bildung. Der vorliegende Kanon liefert wichtige Gedankenanstöße hierzu.*

## *Grußwort von Prof. Dr. Bernd Rolfes*

*Universität Duisburg-Essen, Standort Duisburg  
european center for financial services*

*Es gibt ein altes Sprichwort: Über Geld spricht man nicht, man hat es. Dieses Sprichwort bezeichnet prägnant das Problem, das wir in unserer Gesellschaft haben. Wir sprechen nicht über Geld und wir sprechen nicht über unsere Finanzen. Diese Haltung aber ist für den Einzelnen wie für uns alle – als Gesellschaft und nicht zuletzt auch als Volkswirtschaft – schädlich. Tagtäglich halten uns Begriffe wie Altersvorsorge oder Vermögensaufbau vor Augen, dass wir über Geld sprechen müssen, weil wir es eben nicht mehr in dem gewünschten Maße haben.*

*Aber warum gelingen uns die Diskussionen so schlecht und warum sehen wir uns mit derartig vielen finanziellen Problemen konfrontiert? Die Antwort ist gleichermaßen einfach, einsichtig und erschreckend: weil uns die richtigen Worte fehlen und uns die „Finanzsprache“ als Ganzes weitgehend fremd ist. Wir verstehen viele finanzielle Dinge nicht und wir erkennen häufig nicht, wann und in welchem Ausmaß unsere privaten Finanzen angesprochen werden.*

*Was wir brauchen, um einen Weg aus dieser Misere herauszufinden, ist ein Leitfaden mit den wichtigsten Bausteinen des finanziellen Allgemeinwissens. Er kann uns helfen, uns in verschiedenartigen finanziellen Entscheidungssituationen zurechtzufinden. Genau hier setzt der vorliegende Kanon der finanziellen Allgemeinbildung an: Er beschreibt systematisch, was jeder Einzelne an finanziellem Wissen beherrschen sollte. Dabei geht es nicht um einen Katalog aus Einzelheiten, sondern um die Herausbildung eines finanziellen Bewusstseins. Der Kanon spricht dabei zwei Dimensionen an: die „finanzielle Grammatik“, um die Strukturen der Finanzwelt zu verstehen, und das „finanzielle Vokabular“, das zur Verständigung in der Praxis – in finanziellen Entscheidungssituationen – notwendig ist.*

*Ihm kommt das Verdienst zu, als erstes Projekt in Deutschland überhaupt die Misere der unzureichenden finanziellen Kenntnisse aufgearbeitet zu haben und gleichzeitig umfassende und praktikable Lösungen anzubieten. Der Kanon hält uns nicht bloß unsere Defizite vor Augen, sondern liefert uns ein Grundgerüst, mit dem wir den Weg aus der finanziellen Unwissenheit heraus beschreiten können. Der Anspruch dieses Projektes ist also sehr hoch.*

*Mit dem vorliegenden Memorandum erhält die Öffentlichkeit aber zum ersten Mal eine offene Diskussionsplattform, die gleichermaßen Bildungseinrichtungen, Medien, Finanzdienstleister und natürlich und im Besonderen uns alle als Privatpersonen anspricht und in den Diskussionsprozess einbinden will. Finanzielle Allgemeinbildung ist kein Exklusivrecht und allein schon wegen des Umfangs der damit verbundenen notwendigen Aktivitäten nicht von nur einer Institution oder Interessengruppe zu erreichen. Daher geht der Appell zur Förderung der finanziellen Allgemeinbildung an die Politik, die Wirtschaft, das Kreditwesen, die Medien.*

# Vorwort

Was viele Experten schon vermuteten – die von NFO Infratest im Auftrag des Commerzbank Ideenlabors durchgeführte Studie zum Stand der finanziellen Allgemeinbildung in Deutschland hat es bestätigt: Die Deutschen haben erhebliche Wissensdefizite bei finanziellen Themen. 42% der Befragten konnten nicht einmal die Hälfte der gestellten Fragen korrekt beantworten, obwohl sich 80% laut Selbsteinschätzung bei der Planung und Abwicklung ihrer eigenen Finanzangelegenheiten zumindest „einigermaßen sicher“ fühlten. Vor dem Hintergrund, dass von den Menschen in Deutschland – etwa bei der Altersvorsorge – immer mehr Eigenverantwortung verlangt wird, ist dies ein alarmierender Befund.

Die erste umfassende, bevölkerungsrepräsentative Untersuchung zu diesem Thema hat denn auch ein starkes öffentliches Echo ausgelöst – und damit eine längst überfällige Diskussion angestoßen. Sie soll im Rahmen des Commerzbank Ideenlabors fortgesetzt werden. Mit dem vorliegenden Memorandum präsentieren wir eine vertiefte Analyse der Symptome, Ursachen und Auswirkungen mangelnder finanzieller Allgemeinbildung. Es dient vor allem als Vorstufe auf dem Weg zu einem „Kanon der finanziellen Allgemeinbildung“, der die unverzichtbaren Basiskenntnisse zum alltäglichen Umgang mit den persönlichen Finanzen benennen soll: Was muss jemand in der komplexer werdenden Welt wissen, um den finanziellen Alltag zu bestehen und nicht nur Schaden zu vermeiden, sondern womöglich auch gezielt Chancen zu nutzen? Im Rahmen des Memorandums entwickeln wir einen Vorschlag zur Struktur und zu konkreten Inhalten für einen solchen Kanon.

Das Papier teilt sich grob in zwei Teile:

1. die Eingrenzung des Begriffs „finanzielle Allgemeinbildung“ sowie die Herleitung einer Kanonstruktur (Kap. 1 bis 3).
2. die Umsetzung mit konkreten Vorschlägen zu Inhalten (Kap. 4 und 5). Dieser Teil ist stärker handlungsorientiert und richtet sich gezielt an Praktiker.

Für den eiligen Leser sind die zentralen Aussagen zu Beginn eines jeden Kapitels in kursiver Schrift zusammengefasst.

Hinter dem Memorandum steht ein Kreis von Experten, der das in Deutschland noch junge Thema einer breiteren Öffentlichkeit erschließen will. Das Papier soll die Grundlage für eine weitere Konkretisierung der gerade angestoßenen Diskussion zu diesem Thema bilden. Multiplikatoren in Wissenschaft, Politik, Bildungssektor und Medien sind dabei genauso gefragt wie die Akteure in der Finanzdienstleistungsbranche.

Commerzbank Ideenlabor, Oktober 2003



# 1. Einführung

## 1.1 Finanzielle Allgemeinbildung: Ein Thema von wachsender Bedeutung

*Finanzielle Fehlentscheidungen aufgrund mangelnder Entscheidungskompetenz wirken sich nicht nur für die unmittelbar betroffenen Privathaushalte negativ aus, sondern sie haben auch schädliche Folgen für die Volkswirtschaft und die Gesellschaft insgesamt. Die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung ist daher eine gesamtgesellschaftliche Herausforderung ersten Ranges.<sup>i</sup>*

In der modernen Dienstleistungsgesellschaft kommt einer breiten finanziellen Allgemeinbildung der Bevölkerung immer größere Bedeutung zu. Denn ohne sie ist eine kompetente Teilnahme der Privathaushalte am Wirtschaftsleben kaum noch möglich. Dafür gibt es mehrere Gründe: Zum einen wird den Bürgern mehr Eigenverantwortung abverlangt – vor allem auf Grund der nachlassenden Leistungsfähigkeit der sozialen Sicherungssysteme. Außerdem führen zunehmend unstetere Lebensverläufe dazu, dass die Menschen ihre privaten Finanzen häufig an veränderte Bedingungen anpassen müssen. Weitere Faktoren sind der allgemeine Trend zur Individualisierung und das insgesamt hohe Wohlstandsniveau in Deutschland, aber auch die stetig steigenden Verschuldungsraten der Privathaushalte: immerhin 2,8 Millionen Haushalte sind überschuldet – Tendenz weiter steigend. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen spielen Finanzdienstleistungen für das Leben der Menschen eine zunehmend wichtige Rolle.

Zum anderen aber sind die Produkte und Dienstleistungen der Banken und Versicherungen immer vielfältiger und komplexer geworden. Hinzu kommen neue Vertriebswege und Anbieter in den liberalisierten und globalisierten Märkten (Direktversicherungen, Finanzvertriebe, Internet etc.). Viele Menschen sind angesichts dieser Situation inhaltlich überfordert und verunsichert.

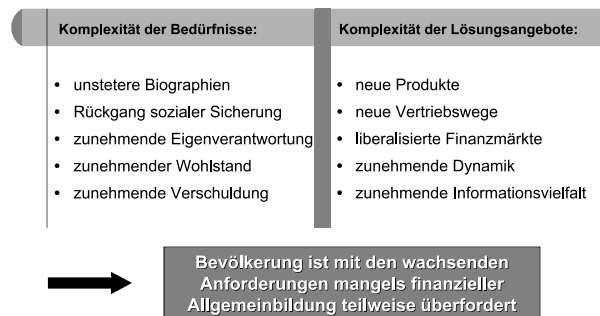


Abb. 1: Finanzielles Unwissen als Risiko (1/2)

Eine der grundlegenden Ursachen für diese Überforderung ist die Informationsverteilung zwischen Kunde und Finanzdienstleister. Sie ist in aller Regel stark asymmetrisch: Nur wenige, in finanziellen Dingen vorgebildete Kunden stehen inhaltlich mit ihrem Berater auf einer Stufe oder wissen unter Umständen sogar mehr als dieser. Die Problematik dieser Situation lässt sich verdeutlichen, indem man eine Parallele zum Gesundheitsbereich zieht: Je enger Arzt und Patient auf hohem inhaltlichem Niveau zusammenarbeiten können, desto wahrscheinlicher sind Therapieerfolge (v.a. bei komplexen Erkrankungen). Und je weniger der Kenntnisstand von Berater und Finanzkunde auseinanderklafft, desto eher führt die Beratung zu guten, langfristig tragfähigen Ergebnissen. Die mangelnden Finanzkenntnisse vieler Kunden bedingen daher, dass Beratungsergebnisse und Empfehlungen meist weit schlechter sind, als sie sein könnten. Das hat nicht nur negative Folgen für die Kunden, sondern ist auch aus Sicht des Finanzdienstleisters schädlich: Die Effizienz des Beratungsprozesses und die langfristige Tragfähigkeit der Kundenbeziehung leiden.

Mehr Eigenverantwortung, komplexere Produkte, mangelnde finanzielle Kenntnisse der Kunden: Das alles führt regelmäßig zu Fehlentscheidungen, die daraus resultierende Fehlallokation privaten Vermögens wiederum zu wirtschaftlichen Nachteilen – von der ausbleibenden ökonomischen Weiterentwicklung eines Haushalts bis zu seinem sozialen Abstieg. Dies

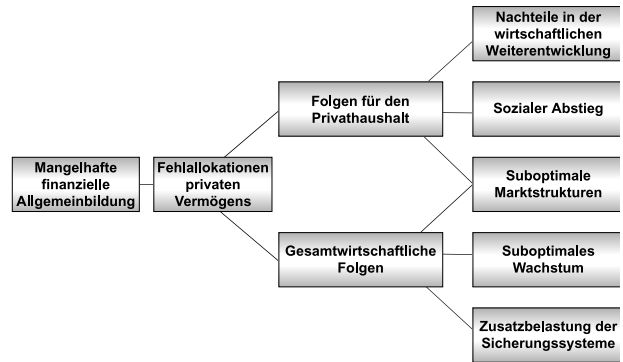


Abb.2: Finanzielles Unwissen als Risiko (2/2)

bleibt auch nicht ohne Auswirkungen auf die Gesellschaft insgesamt. Im angelsächsischen Sprachraum, wo die Diskussion weiter vorangeschritten ist als hier zu Lande, deutet das häufig verwendete Schlagwort „financial literacy“ den Zusammenhang an: Die mangelnde Verbreitung von Wissen und Fertigkeiten im Bereich der persönlichen Finanzen kann eine ähnlich spaltende Wirkung entfalten wie Unterschiede bei der Lese- und Schreibfähigkeit. Den (wenigen) „finanziellen Alphabeten“ stehen die (vielen) „finanziellen Analphabeten“ gegenüber – die negativen Folgen liegen auf der Hand.

Die mangelnde Verbreitung finanzieller Grundkenntnisse zeitigt jedoch nicht nur für den Privathaushalt und auf gesellschaftlicher Ebene negative Folgen. Sie hat auch suboptimale Marktstrukturen hervorgebracht, in denen Finanzdienstleistungen nicht ihr theoretisch gegebenes Potenzial im Sinne des höchstmöglichen Nutzens für Privathaushalte und Volkswirtschaft entfalten können. So kommen nach einer etwas älteren Berechnung der Commerzbank selbst vermögende Haushalte selten über eine Vermögensrendite von 4% p.a. hinaus. Und die Tests großer Publikums- oder Fachmedien – ebenso wie die Veröffentlichungen von Verbraucherzentralen und ähnliche Beratungseinrichtungen – zeigen immer wieder hartnäckige Qualitätsmängel im Finanzdienstleistungsmarkt auf.

Anders als in vielen Gütermärkten – z.B. dem Automobilsektor mit seinen hochgradig differenzierten Zielgruppenmodellen und Produkten – steht auch die Kundensegmentierung im Finanzdienstleistungsbe- reich noch relativ am Anfang. Dies kann ebenso als Folge mangelnder finanzieller Allgemeinbildung – bei Anbietern wie bei Kunden – interpretiert werden. Denn während Autokunden meist sehr genau beschreiben können, welches Automodell für sie optimal wäre, scheitert der durchschnittliche Bankkunde schon an den Grundlagen – etwa der Frage, wie er die Qualität von Finanzprodukten beurteilen und auf

seine individuelle Situation beziehen kann.<sup>ii</sup> Insofern wirkt also die mangelnde finanzielle Handlungskompetenz der Bevölkerung zurück auf das Angebot und hat unmittelbare Auswirkungen auf die Entwicklung von Produkten und Vertriebskanälen. Damit kommt einer Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung eine weitere gesamtwirtschaftliche Bedeutung zu: Sie kann die Marktkräfte in Richtung Qualitätswettbewerb aktivieren.

All dies macht deutlich: Die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, an der kein Weg vorbeiführt. Ebenso offenkundig wie die skizzierte Lücke zwischen dem Anspruch an die finanzielle Entscheidungskompetenz der Bevölkerung und den tatsächlich vorhandenen Fähigkeiten sind jedoch die Defizite im Bildungssystem und bei weiteren potenziellen Vermittlern finanzbezogener Wissensinhalte (siehe dazu Kapitel 3). Der Weg zu einer wirkungsvollen und nachhaltigen Behebung dieser Defizite führt dabei über die Beantwortung zweier Grundfragen:

**1. Welche (Grund-)Kenntnisse in finanziellen Dingen benötigen die Menschen heute, um als kompetente Marktteilnehmer agieren zu können?**

**2. Wie, wann und wo können dieses Wissen und die entsprechenden Fertigkeiten an die Bevölkerung vermittelt werden?**

Das vorliegende Diskussionspapier versucht, hierauf erste Antworten zu geben und einen „Kanon der finanziellen Allgemeinbildung“ zu skizzieren. Es enthält einen Vorschlag für die inhaltliche Strukturierung dieses Kanons und zeigt Handlungsansätze zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung auf – mit dem Ziel, die Debatte zu diesem Thema anzuregen.

## 1.2 Was ist finanzielle Allgemeinbildung?

### Begriffsklärung und Definitionsvorschlag

Der Begriff „finanzielle Allgemeinbildung“ bezeichnet eine handlungsorientierte Grundbildung in Bezug auf die privaten Finanzen. Er umfasst sowohl Orientierungswissen als auch eine grundlegende Handlungskompetenz (Sach-, Methoden-, Sozial- und Lernkompetenz).

In Deutschland ist die Debatte über finanzielle Grundbildung noch recht jung<sup>iii</sup> und wird hier vor allem unter dem Begriff „finanzielle Allgemeinbildung“ geführt.

Dieser Terminus ist nicht unproblematisch, da Allgemeinbildung umfassend definiert ist und sich eigentlich nicht auf einen eingeschränkten Gegenstand wie den Umgang mit privaten Finanzen anwenden lässt. Im Humboldtschen Sinne kann Bildung nicht einmal zweckgebunden sein. Allgemeinbildung ist vor allem nicht einfach Erziehung und beinhaltet keine klar umrissenen und über die Zeit hinweg statisch bleibenden Inhalte.

Nicht von ungefähr wird in der Diskussion um ein Schulfach Wirtschaft an allgemein bildenden Schulen nicht von „ökonomischer Allgemeinbildung“ gesprochen. Vielmehr wird die ökonomische Bildung hier als unerlässlicher Teil einer umfassenden Allgemeinbildung verstanden.<sup>iv</sup> Analog hierzu ließe sich **finanzielle Bildung als notwendiger Bestandteil einer umfassenden Allgemeinbildung** ansehen, zumal sie eine – wenn auch bisher vernachlässigte – Teilmenge der ökonomischen Bildung darstellt.

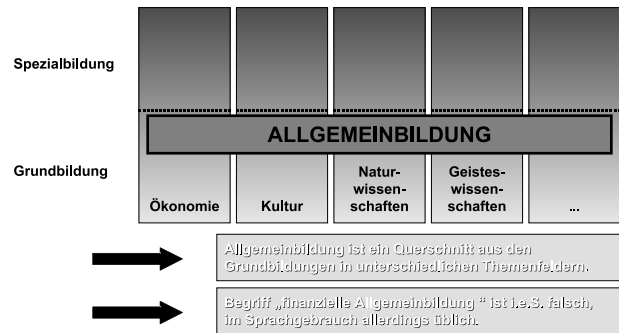


Abb.3: Begriffserklärung finanzielle Allgemeinbildung

Dennoch hat der in der öffentlichen Debatte eingeführte Begriff „finanzielle Allgemeinbildung“ insofern seine Berechtigung, als er das Grundlegende an den damit bezeichneten Bildungsinhalten betont. Von seiner Intention her kommt er also dem Begriff „finanzielle Grundbildung“ am nächsten.

Wie lässt sich nun „finanzielle Allgemeinbildung“ inhaltlich eingrenzen? In der modernen, stark durch Kreditkonstruktionen geprägten Dienstleistungsgesellschaft sind finanzielle Grundkenntnisse eine entscheidende Voraussetzung für materielles Wohlergehen. Ob zur Bewältigung temporärer wirtschaftlicher Krisen (z. B. durch Arbeitslosigkeit) oder für einen kompetenten Umgang mit Ereignissen, die wirtschaftliche Auswirkungen haben (das erste Einkommen, Erbschaften, Scheidung etc.): Ohne finanzielle Grundkenntnisse kommt es mit hoher Wahrscheinlichkeit zu individuellen Fehlentscheidungen.

Bei diesen Grundkenntnissen kann es aber nicht in erster Linie um detailliertes Wissen zur Funktionsweise einzelner Finanzdienstleistungen und -produkte gehen. Eine schlichte Ausrichtung des Wissens der Bevölkerung am bestehenden Angebot – wie es etwa der „financial literacy“-Begriff (= „finanzielle Alphabetisierung“) impliziert – kann somit nicht Ziel finanzieller Allgemeinbildung sein. Andererseits würde aber auch ein Ansatz zu kurz greifen, bei dem es darum ginge, die Verbraucher im Sinne einer schlichten Verzichtslöge lediglich von als

schlecht identifizierten Finanzprodukten fern zu halten. Denn dann blieben jegliche Impulse zur produktiven Weiterentwicklung von Produkten und Marktstrukturen aus.

Finanzielle Allgemeinbildung sollte daher sowohl Orientierungswissen als auch eine grundlegende Handlungskompetenz umfassen.<sup>v</sup> Dazu gehört nicht zuletzt ein Verständnis davon, wie der Markt funktioniert (Anbieter- und Nachfragerinteressen, Produktmechanismen, Probleme sozialer Sicherheit und deren Lösungsmöglichkeiten etc.) sowie die Fähigkeit, kompetent und selbstbewusst gegenüber den Anbietern von Konsumgütern und Finanzdienstleistungen auftreten zu können.

Ziel finanzieller Allgemeinbildung muss es demnach sein, den Menschen zu helfen, **finanzielle Handlungskompetenz** (Sach-, Methoden-, Sozial- und Lernkompetenz) in allen sie betreffenden Lebenszusammenhängen zu entwickeln. Wenn also im Folgenden von „finanzieller Allgemeinbildung“ gesprochen wird, ist damit eine **handlungsorientierte Grundbildung in Bezug auf die privaten Finanzen** gemeint.

**Definitionsvorschlag:**

Finanzielle Allgemeinbildung ist die **Grundlage finanzieller Handlungskompetenz** der privaten Haushalte und damit ein handlungsorientierter **Teilbereich der ökonomischen Allgemeinbildung**.

Sie umfasst das **Wissen, die Fähigkeiten sowie die sozialen Kompetenzen**, die notwendig sind, um sich **bei Betrachtung des Haushalts als „Unternehmen“ kompetent auf dem Finanzdienstleistungsmarkt bewegen** zu können.

So verstanden vermittelt finanzielle Allgemeinbildung weniger lexikalisches Wissen als **Grundhaltungen und Verhaltensweisen**.

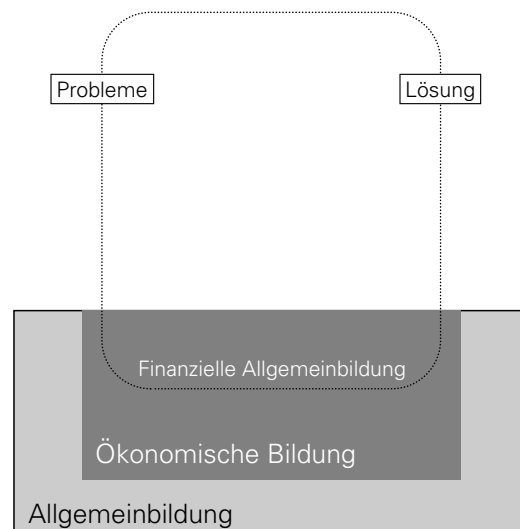


Abb.4: Verortung der finanziellen Allgemeinbildung

## 2. Was zur finanziellen Allgemeinbildung gehört

*Gegenstand finanzieller Allgemeinbildung sind die entscheidenden Basisfragen und Strategien (z.B. zur Informationsverarbeitung), die einen kompetenten Umgang mit den persönlichen Finanzen ermöglichen. Die Inhalte finanzieller Allgemeinbildung müssen aus einer handlungs- und bedarfsorientierten Perspektive heraus bestimmt werden. Im Vordergrund stehen nicht die Eigenschaften von Finanzdienstleistungsprodukten.*

Bei der Bestimmung der konkreten Inhalte finanzieller Allgemeinbildung ist zunächst noch einmal der Blick auf den Bereich Gesundheit und Medizin erhellend. Unter „Allgemeinbildung“ wäre hier sicher nicht die genaue Kenntnis von Krankheitsbildern, Medikamenten oder gar Therapien zu verstehen. Wer aber für seinen Körper sensibilisiert ist, Symptome identifizieren kann und seinem Arzt informiert und selbstbewusst gegenübertritt, kann Diagnose und Therapie konstruktiv unterstützen – und hat somit letztlich größere Gesundheitschancen. Übertragen auf den Bereich der privaten Finanzen bedeutet das: Gegenstand finanzieller Allgemeinbildung sollten weniger die Eigenschaften der Finanzdienstleistungsprodukte sein als vielmehr die entscheidenden Basisfragen und Strategien (z.B. zur Informationsverarbeitung): Wie finde ich heraus, was für ein „Geldtyp“ ich in meinen Verhaltensweisen bin? Wie erkenne ich, dass Handlungsbedarf besteht (Symptome!)? Wie sortiere ich aus, um was ich mich *nicht* kümmern muss?

Dementsprechend sind auch die meisten Finanzbücher wenig hilfreich, da sie zunächst im Stil eines Lexikons alle möglichen Produkte beschreiben und dem Leser erst spät oder gar nicht vermitteln, wie er mit diesen Informationen Schritt für Schritt umgehen kann.

Wo genau die Grenzen zwischen Grund- und Spezialwissen sowie zwischen lexikalischen und handlungsorientierten Inhalten im Einzelfall verlaufen, kann hier nicht abschließend definiert werden. So gibt es etwa gute Gründe, weshalb man die Frage „Was ist der DAX?“ zur Allgemeinbildung zählen könnte. Bei der konkreten Frage: „Wie gehe ich vor, um die für mich richtige Geldanlage zu finden?“ hilft dieses Wissen allein aber nicht weiter. Im Folgenden muss es also darum gehen, die Inhalte finanzieller Allgemeinbildung aus einer handlungs- und bedarfsorientierten Perspektive heraus so konkret weit wie möglich zu bestimmen.

## 2.1 Berührungspunkte zwischen Privathaushalten und ihren Finanzen

*Die Berührungspunkte eines privaten Haushalts mit dem Bereich der Finanzen lassen sich im Wesentlichen den drei Kategorien Einnahmen, Ausgaben und Finanzdienstleistungen zuordnen. Finanzdienstleistungen gewinnen zunehmend an Bedeutung und bieten sich als eigene Kategorie an, da sie zwischen Einnahmen und Ausgaben vermitteln.*

Zur Identifikation möglicher Inhalte finanzieller Allgemeinbildung knüpfen wir an die Überlegung an, dass Privathaushalte im Alltag an den verschiedensten Punkten mit dem Thema Geld/Finanzen konfrontiert sind. Viele dieser „Berührungspunkte“ lassen sich bei näherer Betrachtung allerdings anderen unterordnen, sodass eine grobe Strukturierung entlang dreier Kategorien möglich wird, nämlich:

- **Einnahmen**
- **Ausgaben** und
- **Finanzdienstleistungen**

Die beiden ersten Kategorien folgen der klassischen Betrachtung des Privathaushalts. Als dritte Kategorie bieten sich die Finanzdienstleistungen an, da sie zwischen Einkommen und Ausgaben vermitteln, selbst also keine herkömmlichen Einnahmen und Ausgaben im Sinne von Konsum und Realinvestition darstellen. Entsprechend dieser Logik lassen sich im Grunde alle Berührungspunkte des privaten Haushalts mit dem Bereich der Finanzen einer der drei genannten Kategorien zuordnen wie im Folgenden beispielhaft gezeigt wird:

Einnahmenseite	Finanzdienstleistungen	Ausgabenseite
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gehaltszahlungen</li> <li>• Staatliche Transferleistungen (Rente, Kindergeld, Wohngeld etc.)</li> <li>• Steuerrückzahlungen</li> <li>• Erbschaften</li> <li>• Taschengeld</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zahlungsverkehr (Geldabhebungen, Kontoauszüge, Überweisungen etc.)</li> <li>• Versicherungsprämien</li> <li>• Anlage (Altersvorsorgeraten etc.)</li> <li>• Kreditraten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mietzahlungen</li> <li>• Auto (Benzin, Wartung, Reparatur)</li> <li>• Einkäufe des täglichen Bedarfs und sonstiger Konsum</li> <li>• Ausgaben für Urlaub und Reisen</li> <li>• Unterhaltsverpflichtungen</li> <li>• Steuernachzahlungen</li> <li>• Vereinsbeiträge u.ä.</li> <li>• Taschengeld</li> </ul>

Abb.5: Beispiele für Berührungspunkte Haushalt/Finanzen und grobe Kategorisierung

Gleichzeitig sind einige dieser „Berührungspunkte“ jedoch spezifisch für bestimmte Bevölkerungsgruppen bzw. Lebenssituationen – und somit nicht Bestandteil von „Allgemeinbildung“. Diese Unterscheidung hilft, die Inhalte finanzieller Allgemeinbildung weiter einzugrenzen. Dazu ein Beispiel:

*Das Thema „Steuerzahlung/Steuerersparnis“ lässt sich erfassen als Folgeerscheinung jedes erzielten Einkommens. Somit kann das Wissen über das Steuersystem bzw. die Steuergesetzgebung dem Bereich „Einkommen“ zugeordnet werden. Gleichzeitig sind jedoch Steuerkenntnisse nicht für alle Bevölkerungsgruppen im gleichen Umfang relevant. Je höher das Einkommen, desto relevanter sind diese Kenntnisse für den Einzelnen. Von dieser Überlegung ausgehend, können Steuerkenntnisse also eher dem Spezialwissen als der finanziellen Allgemeinbildung zugerechnet werden.*

Mit der hier gewählten groben Kategorisierung begeben wir uns in die Nähe der Haushaltsökonomie. Der zentrale Gegenstand der klassischen haushaltsökonomischen Bildung ist allerdings die Optimierung von Einnahmen und Ausgaben. Finanzielle Allgemeinbildung hingegen konzentriert sich auf den Bereich der Finanzen im Sinne von „Umgang mit Finanzdienstleistungen“ und kann damit die haushaltsökonomische Diskussion erweitern.

## 2.2 Das Verhältnis der finanziellen Allgemeinbildung zur haushaltsökonomischen Bildung

*Finanzielle Allgemeinbildung kann als Sonderdisziplin oder Teilmenge der haushaltsökonomischen Bildung angesehen werden. Zentraler Gegenstand der klassischen Haushaltsökonomie ist die Optimierung von Einnahmen und Ausgaben des „Unternehmens Haushalt“. Finanzielle Allgemeinbildung soll dagegen vor allem dem Zweck dienen, einen kompetenten Umgang mit Finanzdienstleistungen zu ermöglichen.*

Die Haushaltsökonomie hat ihre Wurzeln in der Sozialberatung und versteht sich in ihren modernen Strömungen als differenzierte Betrachtung des „Unternehmens Haushalt“ (Einnahmen und Ausgaben, „Bilanzierung“ der positiven und negativen Vermögenswerte, Haushaltssimulationen etc.). Nicht-monetäre Vermögenswerte wie Familienarbeit oder funktionierende Freundschafts- oder Nachbarschaftsnetze werden dabei in die Betrachtung einbezogen. Ziel ist der Überblick über die finanzielle Situation vor dem Hintergrund eines sparsamen Umgangs mit den Ressourcen.

Da die mangelnde Kompetenz im Umgang mit Geld eine zentrale Problemquelle privater Haushalte darstellen kann, haben die klassischen Bildungs- und Hilfsangebote der Haushaltsökonomie unzweifelhaft ihre Berechtigung. Weniger im Zentrum der haushaltsökonomischen Betrachtung steht jedoch bislang die Erkenntnis, dass auch der Umgang mit Finanzdienstleistungen eine Schlüssel-Kompetenz darstellt.

Finanzdienstleistungen haben in modernen Gesellschaften eine unverzichtbare Alltagsbedeutung erlangt und gesellschaftliche Institutionen wie etwa die Familie in ihrer sozialen „Absicherungsfunktion“ ganz oder teilweise abgelöst (z. B. bei Altersversorgung, Pflege und Hinterbliebenenabsicherung). Sie sind als Bindeglied zwischen Einkommen und Konsum getreten, da sie

1. infrastrukturelle Basisdienste für den Geldalltag hervorgebracht haben (= Zahlungsverkehr),
2. für den Einzelnen untragbare finanzielle Risiken über Kollektivsysteme beherrschbar machen (= Versicherungen),
3. späteren Konsum aus heutigem Einkommen ermöglichen (= Anlage/Sparen) und sogar
4. erst später erwirtschaftetes Einkommen schon heute nutzbar machen (= Kredit).

Immer größere Bereiche der privaten Finanzen werden durch Finanzdienstleistungen externalisiert (so z. B. in jüngster Zeit die Altersvorsorge). Dies zeigt die enge Verknüpfung zwischen der Ökonomie des Haushalts und den Finanzdienstleistungen. Damit gewinnen jene Bildungsinhalte an Bedeutung, die zur **kompetenten Nutzung von Finanzdienstleistungen notwendig** sind. Sie sollten den Schwerpunkt der finanziellen Allgemeinbildung darstellen. Nicht im Fokus stehen dagegen Fragen des individuellen Konsumverhaltens und der Optimierung des Erwerbseinkommens.

Finanzielle Allgemeinbildung lässt sich in dieser Perspektive als Sonderdisziplin oder sogar Teilmenge der haushaltsökonomischen Bildung sehen, so wie „Investition und Finanzierung“ ein Spezialgebiet der Betriebswirtschaftslehre darstellt (neben „Marketing“, „Controlling“, „Personalwesen“ usw.). Dabei ist die Fähigkeit zum kompetenten Umgang mit Finanzdienstleistungen – nicht dessen Vermeidung – der Endzweck aller Bemühungen zur finanziellen Allgemeinbildung. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist aber das Verständnis ihrer Wirkungsweise.

## 2.3 Finanzdienstleistungen und finanzielle Bedürfnisse

*Zur Beschreibung der Inhalte finanzieller Allgemeinbildung bedarf es der Entwicklung eines Grundgerüsts, das sich an der realen Lebenswelt der Menschen orientiert. Die übliche produktorientierte Systematisierung finanzieller Wissensinhalte muss daher zu einer an den finanziellen Bedürfnissen der Menschen orientierten Systematik (Bedarfssystematik) umgeformt werden.*

Finanzielle Allgemeinbildung darf sich nicht auf das Wissen über die angebotenen Produkte beschränken, sondern sollte die Handlungsfähigkeit der Menschen im gesamten Prozess der sinnvollen Nutzung einer Finanzdienstleistung anstreben:

1. Identifizierung und Bewertung eines Bedürfnisses, das möglicherweise mit einer Finanzdienstleistung zu befriedigen ist (z.B. Absicherung eines Lebensrisikos);
2. Einholung der notwendigen Informationen;
3. Bewertung von Handlungsalternativen;
4. Kommunikation und Verhandlung mit den Anbietern;
5. Abschluss des Vertrages;
6. Umgang mit Rechten und Pflichten während der Produktlaufzeit und schließlich
7. Konstruktive Reaktion in Fällen, bei denen Anpassung notwendig wird.

Der zentrale Unterschied zwischen einer an Produkten und einer an Bedürfnissen orientierten Herangehensweise kann durch den Rückgriff auf die Berührungspunkte von privatem Haushalt und Finanzen verdeutlicht werden. Fokussiert auf den Bereich der Finanzdienstleistungen können private

Haushalte im Alltag u. a. konfrontiert sein mit:

- Kontoauszügen
- Geldabhebungen
- Überweisungsvorgängen
- Lastschriften
- Kreditkartenabrechnung
- Änderungen beim Dispo
- Kreditratenzahlung
- Versicherungsprämien
- Fondssparplan
- Tagesgeldkonto
- Termingeld
- Aktien
- Anleihen

Diese Berührungspunkte werden bei einer produktorientierten Klassifizierung den bereits erwähnten Themenfeldern Zahlungsverkehr, Anlage, Versicherungen und Kredit zugeordnet. Im Bewusstsein der Menschen stehen jedoch eher konkrete Bedürfnisse im Vordergrund, zu deren Befriedigung Finanzdienstleistungen genutzt werden können. Dabei geht es etwa um Fragen der Art:

- Wie organisiere ich meine alltäglichen Geldvorgänge?
- Wie gehe ich mit meinen Lebensrisiken um?
- Wie gestalte ich Vermögensaufbau und Altersvorsorge?
- Wie kann ich Geld leihen?

Zur Beschreibung der Inhalte finanzieller Allgemeinbildung bedarf es folglich der Entwicklung eines Grundgerüsts, das sich an der realen Lebenswelt der Menschen orientiert. Hierzu gilt es, die bisher übliche **produktorientierte Systematisierung** zu einer **Bedarfssystematik** auszubauen und umzuformt

men. Zwar sind Bedarfsfragen wie die oben beispielhaft wiedergegebenen zumeist auf die herkömmlichen Produktklassen bezogen. In der nachfolgenden Gegenüberstellung wird aber deutlich, dass eine Bedarfssystematik zusätzlich wichtige Rand- und Nachbarthemen abdeckt, die mit der konventionellen Produktlogik nicht erfasst werden. Sichtbar wird dabei auch, dass finanzielle Fragestellungen nicht *automatisch* zu einem bestimmten Finanzprodukt führen.

Ergänzt man die vier Bereiche, die der herkömmlichen Klassifizierung entsprechen, durch einen Grundlagenteil, der das unverzichtbare Orientierungswissen enthält („Was muss man grundsätzlich über Geld wissen?“; mehr dazu im folgenden Kapitel), so gelangt man mit der bedarfsorientierten Systematik zu einem ersten inhaltlichen Gerüst zur Beschreibung der Inhalte finanzieller Allgemeinbildung.

Es ergibt sich auf diesem Wege also ein Fünfklang aus Themenfeldern, aus denen ein „Kanon der finanziellen Allgemeinbildung“ zusammengesetzt sein müsste.

Um dieses gedankliche Konstrukt mit Leben zu füllen, ist allerdings nochmals ein Blick auf die Praxis notwendig.

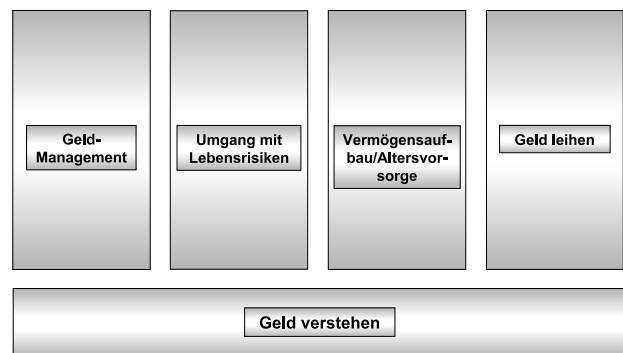


Abb.6: Gegenstand finanzieller Allgemeinbildung

## Gegenüberstellung von produktorientierter und bedarfsorientierter Systematik

Produktorientierte Systematik	Bedarfsorientierte Systematik
<p>Volkswirtschaftliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inflationsrate</li> <li>• Zins und Zinseszins</li> <li>• Währungen</li> <li>• Wirtschaftswachstum</li> <li>• ...</li> </ul>	<p>Geld verstehen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaufkraft</li> <li>• Verhältnis von Zeit und Wert</li> <li>• Vertriebsstrukturen bei Finanzdienstleistungen (Unterschiede bei den Anbietern)</li> <li>• Geldfunktionen/Zahlungsströme</li> <li>• ...</li> </ul>
<p>Zahlungsverkehr</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Girokonto</li> <li>• Tagesgeldkonto/Sparbuch</li> <li>• Überweisung, Lastschrift, Abbuchung</li> <li>• ec-Karte, Kreditkarte</li> <li>• ...</li> </ul>	<p>Geld-Management:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einnahmen/Ausgaben</li> <li>• Kontenkonzept (Giro-, Tagesgeld-, Spezial- etc.)</li> <li>• Geldtransfers</li> <li>• Einsatz von „Plastikgeld“</li> <li>• Effiziente Bargeldhaltung</li> </ul>
<p>Versicherungen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Privathaftpflicht</li> <li>• Berufsunfähigkeit</li> <li>• Leben</li> <li>• Unfall</li> <li>• Sachversicherungen</li> <li>• ...</li> </ul>	<p>Umgang mit Lebensrisiken</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Welche Risiken habe ich?</li> <li>• Was will ich versichern, welche Risiken trage ich? (Risikotyp)</li> <li>• ...</li> </ul>
<p>Anlage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Banksparplan</li> <li>• Private Rentenversicherung</li> <li>• Kapital bildende Lebensversicherung</li> <li>• Fondspolice</li> <li>• Bausparvertrag</li> <li>• Fondssparplan</li> <li>• Immobilien</li> <li>• ...</li> </ul>	<p>Vermögensaufbau und Altersvorsorge</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vermögensbilanz</li> <li>• Säulen der Altersvorsorge</li> <li>• Wohnen (Miete vs. Hypothek)</li> <li>• Immobilien als Geldanlage</li> <li>• Erben und Vererben</li> <li>• ...</li> </ul>
<p>Kredit</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositionskredit</li> <li>• Konsumentenkredit</li> <li>• Immobilienfinanzierung</li> <li>• Lebensversicherungshypothek</li> <li>• Kfz-Finanzierung</li> <li>• ...</li> </ul>	<p>Geld leihen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziel des Kredits</li> <li>• Welcher Kredit für welchen Zweck?</li> <li>• Immobilienfinanzierung</li> <li>• Kontoüberziehung</li> <li>• ...</li> </ul>

### 3. Bildungsdefizite: Ursachen und Folgen

*Der Wissens- und Kenntnisstand der Deutschen in finanziellen Dingen ist unzureichend. Das hat nicht zuletzt die Commerzbank/Infratest-Studie zur finanziellen Allgemeinbildung der Deutschen gezeigt, bei der 35 Fragen aus fünf Wissensfeldern des Finanzbereichs abgefragt wurden.*

Nicht erst das „böse Erwachen“ vieler Erstanleger angesichts des Abwärtstrends an der Börse seit Frühjahr 2001 hat deutlich gemacht, dass in Deutschland grundlegende Defizite bei der finanziellen Bildung bestehen. Vielmehr könnten als Belege dafür eine Vielzahl weiterer Praxisbeispiele und typischer Verhaltensmuster aus dem gesamten Bereich der Finanzdienstleistungen angeführt werden.

Die bereits erwähnte, von NFO Infratest im Auftrag des Commerzbank Ideenlabors durchgeführte Studie zur finanziellen Allgemeinbildung der Deutschen ist die erste repräsentative Erhebung zu diesem Thema und gibt einen guten Einblick in die Problematik. Dabei wurden 35 Fragen aus fünf Wissensfeldern des Finanzbereichs gestellt. Einige zentrale Ergebnisse:

- Zwar fühlen sich vier von fünf Befragten laut Selbsteinschätzung bei Planung und Abwicklung ihrer persönlichen Finanzen zumindest einigermaßen sicher (36 % sehr sicher/sicher; 43 % einigermaßen sicher). Doch die Auswertung der Wissensfragen zeigt ein anderes Bild: Ein „gutes“ Finanzwissen (mehr als 80 % richtige Antworten) konnten nur 5 % der Befragten vorweisen. Insgesamt waren nur 58 % der Befragten in der Lage, wenigstens die Hälfte der Testfragen richtig zu beantworten. Am besten waren die Ergebnisse noch im Bereich Einkommen und Zahlungsverkehr (76% beantworteten mehr als die Hälfte der Fragen richtig) sowie beim Thema Kredite (71 %). Schwächer sind die Ergebnisse vor allem bei der privaten Vorsorge (63 %) und insbesondere im Bereich Geldanlage (40 %). Auch beim volkswirt-

schaftlichen Orientierungswissen konnten nur 56 % wenigstens die Hälfte der Fragen richtig beantworten.

- Im Gesamtergebnis zeigt sich ein deutliches „Bildungsgefälle“: Überdurchschnittlich gut – allerdings gemessen an einem schwachen Gesamtniveau – schneiden die Bezieher höherer Haushalts-Nettoeinkommen (über 3.000 EUR pro Monat), Selbstständige, Leitende Angestellte, Beamte sowie die Besitzer von Wertpapieren ab. Auch Menschen mit einer kaufmännischen Ausbildung bzw. einem wirtschaftswissenschaftlichen Studium sind eher als andere in der Lage, die Fragen richtig zu beantworten. Zu den in Finanzdingen eher „Ungebildeten“ zählen vor allem die Bezieher niedrigerer Haushalts-Nettoeinkommen, jüngere Erwachsene (bis 29 Jahre) sowie Facharbeiter und Arbeiter.
- Trotz der schlechten Testergebnisse waren nur 28 % der Befragten der Meinung, es gebe zu wenige Informationen zum Thema private Finanzen. Fast ebenso viele (26 %) meinen, es gebe schon zu viele Informationen dazu. Es mangelt also offenkundig nicht an Informationen, sondern an der Fähigkeit, diese richtig zu verarbeiten und einzuordnen.
- Am meisten gelernt über Finanz- bzw. Geldangelegenheiten haben die Deutschen bisher bei Banken und Sparkassen (66 %). Danach kommen Gespräche im Familienkreis (57 %) sowie mit Freunden oder Bekannten (46 %). Allgemein bildende Schulen (3 %) oder Universitäten (5 %) werden nur sehr selten als „Lehrstätten“ für finanzwirtschaftliches Wissen angegeben. Gleichwohl sahen jeweils mehr als die Hälfte der Testpersonen vor allem berufsbildende Schulen/Fachschulen und allgemein bildende Schulen in der Pflicht, eine ausreichende finanzielle Allgemeinbildung zu vermitteln.

### 3.1 Defizite: Typische Beispiele aus der Praxis

*Beispiele aus der Finanzpraxis geben Aufschluss über typische Fehleinschätzungen und Bildungslücken im Bereich der persönlichen Finanzen. Dabei wird deutlich, dass es oftmals weniger am Wissen im klassischen Sinne mangelt als vielmehr an einem Grundverständnis finanzieller Zusammenhänge (z. B. an der Fähigkeit, in Zahlungsströmen zu denken).*

Die Anwendungs- und Wirkungsebene von Finanzdienstleistungen wird in Deutschland bislang wenig betrachtet – wissenschaftliche Forschung zu diesem Themenfeld gibt es hier zu Lande kaum. Dennoch liegen vielfältige Erkenntnisse darüber vor, wo typischerweise Fehlentscheidungen getroffen werden, Bildungslücken bestehen oder das Finanzdienstleistungsgeschäft Strukturängel aufweist. Auch hierzu bietet die Commerzbank/Infratest-Studie einige erhellende Beispiele:

- Jeder zweite Befragte kannte nicht den Unterschied zwischen ec- und Kreditkarte;
- ebenso gering war der Anteil derjenigen, die nichts von ihrem Widerrufsrecht bei Kreditverträgen wissen;
- mehr als die Hälfte verstand nicht den Unterschied zwischen Aktie und Anleihe;
- nur gut ein Viertel konnte zumindest abschätzen, wie viel Guthaben sich bei einem vorgegebenen Sparplan bis zum Ende der Laufzeit ansammelt.

Aus der Praxis lassen sich viele weitere typische Fehleinschätzungen benennen:

- Der Sachverhalt, dass jeder Haushalt wie ein Unternehmen bilanziell dargestellt werden kann (Vermögen/Verbindlichkeiten) und auch eine ideelle „Gewinn- und Verlustrechnung“ besteht (Einnahmen/Ausgaben), ist vielen Menschen nicht

klar. Anders lässt sich etwa das verbreitete Phänomen „Sparen auf Kredit“ nicht erklären: In der Gesamtschau ist es i.d.R. für einen Haushalt günstiger, zunächst bestehende Verbindlichkeiten (z. B. laufende Finanzierung oder häufige Dispo-Nutzung) zu tilgen, bevor ein neuer Sparvertrag abgeschlossen wird. Die Zinsbelastung auf der Kreditseite ist nämlich stets höher als die Rendite einer (risikofreien) Geldanlage. Ausnahmen von dieser Regel (Steuersparmodelle, endfällige Finanzierungen etc.) erweisen sich grundsätzlich als hoch komplex und enthalten immer eine Risikokomponente. Sie erfordern deshalb viel Spezialwissen – und häufig geht die Rechnung nicht auf.

- Das finanzielle Gesamtportfolio eines Haushalts (Liquidität, Spareinlagen, Kapital bildende Lebensversicherung, Wertpapiere, Immobilien, Beteiligungen etc.) ist meist das Ergebnis einer eher zufälligen Mischung über viele Jahre hinweg. Mangels Überblick und systematischer, integrierender Betrachtungsansätze werden finanzielle Entscheidungen häufig ad hoc und aus dem Bauch heraus getroffen. In der Summe ergibt das nur selten ein stimmiges Gesamtbild.
- Selbst alltägliche Finanzprodukte werden häufig nicht verstanden. Der fundamentale Unterschied zwischen einer Risiko- und einer Kapitallebensversicherung beispielsweise ist einem großen Teil der Bevölkerung nicht klar. In der Regel glauben die Versicherten, sie bekommen bei einer Kapitallebensversicherung am Ende der Laufzeit ihre „nicht verbrauchten“ Beiträge zurück. Tatsächlich ist es jedoch nur der verzinste Sparanteil.

- Das Wertpapierhandelsgesetz verlangt von Anlegern, dass sie sich einer Risikoklasse zuordnen. Da aber bei der Abfrage so gut wie nie Hilfsmittel zur Selbsteinschätzung angeboten werden und die Klassifizierungen der Banken begrifflich wenig trennscharf und nicht selbsterklärend sind (z.B. „sicherheitsorientiert“ – „wachstumsorientiert“ – „chancenorientiert“), wird diese inhaltlich wie formal-juristisch brisante Festlegung oft auf zweifelhafter Basis getroffen. Dies führt regelmäßig zu Strategiefehlern der Anleger.
- Die Bindungswirkung von Langfrist-Produkten (Renten- und Lebensversicherungen, aber auch Steuersparkonstruktionen u.ä.) und das daraus resultierende finanzielle Risiko im Lebenszyklus werden kaum wahrgenommen. In aller Regel gehen die Menschen langfristige Bindungen früher ein, als es ihre Lebenssituation zulässt. Nach einer Untersuchung des Allensbach-Instituts wird die Hälfte aller Kapital bildenden Lebensversicherungen mit teilweise hohen Verlusten wieder storniert, weil sich unvorhergesehene Ereignisse im Lebensverlauf ergeben, die eine Fortführung unmöglich oder nicht sinnvoll machen.<sup>vii</sup> Ähnliches gilt für das Bausparen.
- Die wenigsten Menschen sind in der Lage, zumindest grob in Zahlungsströmen zu denken – oder etwa die Relevanz der konkreten Zusammensetzung einer Monatsrate zu erkennen. So ist beispielsweise kaum jemandem bewusst, dass es aufgrund des Zinseszins-effekts von erheblicher Bedeutung ist, zu welchem Zeitpunkt bei einer

Geldanlage Kosten abgerechnet werden: Eine Regelung, bei der diese Kosten kontinuierlich über die gesamte Laufzeit verteilt sind, ist grundsätzlich günstiger als eine, bei der zu Laufzeitbeginn der gesamte Kostenblock belastet wird. Denn im letzteren Fall arbeitet weniger Kapital über die volle Laufzeit.

Selbst das letztgenannte Beispiel stellt nur auf den ersten Blick komplexes Fachwissen dar. Denn man muss im Zweifelsfall nicht in der Lage sein, die Unterschiede zwischen den beiden Modellen finanzmathematisch exakt bestimmen zu können. Ein Grundverständnis des skizzierten Zusammenhangs reicht völlig aus, um das vorteilhaftere Angebot zu identifizieren. Ein „Denken in Zahlungsströmen“ ermöglicht es, wirtschaftliche Schieflagen sowie unsinnige Finanzkonstruktionen rechtzeitig zu erkennen.

## 3.2 Ursachenanalyse: Bisherige Formen der finanziellen Allgemeinbildung

*Das niedrige Niveau finanzieller Allgemeinbildung in Deutschland hat zum einen vermutlich historische Gründe, ist aber auch der schwierigen didaktischen Vermittelbarkeit des Themas geschuldet. Zudem haben die potenziellen Träger finanzieller Allgemeinbildung (Bildungssektor, Anbieter von Finanzdienstleistungen, Beratungsinstitutionen, Medien) bisher kein schlüssiges Gesamtkonzept zur Vermittlung entsprechender Bildungsinhalte entwickelt.*

In Deutschland war lange Zeit nur wenig explizites Finanzwissen zur Gestaltung des Alltags notwendig. Ursachen dafür können u. a. in der späten Wohlstandsmehrung, der obrigkeitsstaatlichen Tradition und dem tendenziell patriarchalischen System der sozialen Sicherung gesehen werden. Dementsprechend weist die „Landkarte der finanziellen Allgemeinbildung“ große weiße Flächen auf. Erschwerend kommt hinzu, dass das Thema Finanzen didaktisch schwierig zu handhaben ist:

- Finanzdienstleistungen können nicht unmittelbar erlebt werden, sondern es handelt sich um abstrakte Rechtskonstrukte (z. B.: für den Fall des Eintretens eines Ereignisses X verpflichtet sich die Versicherung, eine Leistung Y zu erbringen, wenn der Kunde dafür einen Beitrag Z zahlt). Folglich müssen bei dem Versuch, Finanzen verstehbar zu machen, ständig abstrakte Sachverhalte thematisiert werden. Doch wie erklärt man Risiko? Was ist Kapital? Wie lässt sich ein finanzieller Bedarf in 30 Jahren ermitteln? Auch in den Produkten selbst findet sich dieser hohe Abstraktionsgrad wieder: Was ist zum Beispiel eine Überschussbeteiligung und warum kann ich diese schon heute ausgezahlt bekommen (Netto-Beitrag bei Versicherungen), obwohl sie erst in Zukunft entsteht?
- Die meisten Menschen setzen sich mit Finanzfragen nur ungern auseinander. Denn es macht nun einmal mehr Spaß, sich etwa mit den möglichen Ausstattungsvarianten eines neuen Autos zu be-

schäftigen, als das Kleingedruckte eines Versicherungsvertrags durcharbeiten. Die Ursachen hierfür liegen vermutlich – diesbezügliche Forschungen des Ideenlabors haben erst begonnen – auch in der mangelnden Reputation des Themas Geld/Finanzen, in seiner gesellschaftlichen Tabuisierung oder in der mangelnden „sozialen Rentabilität“ einer Investition von Zeit und Mühe in Geldfragen.

- Der Bildungsprozess erfolgt ganz überwiegend informell und anbieterabhängig. Wie die Commerzbank/InfraTest-Befragung zeigt, erwerben die meisten Menschen ihr Wissen bei den Anbietern von Finanzdienstleistungen und/oder durch Familie, Freunde und Bekannte. Bei den Anbietern sind die Informationen über Finanzdienstleistungen fast immer produkt- und vertriebsorientiert gestaltet. Die Informationen aus dem persönlichen Umfeld hingegen bergen zumindest die Gefahr, unzutreffend oder ungenau zu sein. Unabhängige, professionelle Finanzberatung hat sich in Deutschland bisher kaum durchgesetzt. Und im gesamten Bereich der Aus- und Weiterbildung ist das Thema finanzielle Bildung kaum präsent.
- „Lernen am Problem“: Häufig lernen Menschen dann am besten, wenn sie sich in einer realen Entscheidungssituation befinden. Formelles Bildungsangebot und persönliche Betroffenheit liegen aber zeitlich meist weit auseinander – zum Teil viele Jahre. Dieses typische Problem z. B. der Schulen zeigt sich bei den privaten Finanzen besonders deutlich: So sind Jugendliche für Themen wie Baufinanzierung und Altersvorsorge wenig aufnahmebereit.
- In kaum einem anderen Markt laufen Aktion und Ergebnis zeitlich so extrem auseinander wie bei vielen Finanzdienstleistungen. Bei Altersvorsorge oder Wohneigentumsfinanzierung beispielsweise – aber auch bei Versicherungen – ist erst nach

mehreren Jahrzehnten bzw. im Schadensfall bewertbar, ob die eingeschlagene Strategie optimal war. Viele Erfahrungen macht man nur ein einziges Mal im Leben und muss folglich für anstehende Entscheidungen auf die Erfahrungen anderer zurückgreifen. Das bringt weitere Abstraktions- und Methodikprobleme mit sich.

Neben den informellen Orten bzw. Kanälen finanzieller Allgemeinbildung (Familie, Freunde, Bekannte etc.) lassen sich folgende formelle Trägergruppen identifizieren:

- Schulen/Bildungssektor
- Anbieter von Finanzdienstleistungen (Kreditinstitute, Versicherungen etc.)
- Beratungsstellen mit finanzbezogenen Aufgabenstellungen (Verbraucherzentralen, Schuldnerberatungsstellen)
- Medien

Erste Analysen der Inhalte und Konzepte, der Zielgruppen sowie der Wirkung/Effizienz bestehender Bildungsangebote deuten darauf hin, dass von keiner dieser formellen Trägergruppen bislang ein schlüssiges Gesamtkonzept zur Vermittlung einer breiten finanziellen Allgemeinbildung entwickelt worden ist. Häufig sind entsprechende Angebote nur auf Teilbereiche fokussiert und nicht von einem integrierenden Denkansatz im Hinblick auf die Verwirklichung finanzieller Allgemeinbildung geleitet.

**Schule/Bildungssektor:** Die allgemein bildende Schule stellt auch beim Thema Finanzen die gewissermaßen „natürliche“ Bildungsinstanz dar. Allerdings sind Inhalte, die auf den konkreten Umgang mit den eigenen Finanzen bezogen sind, innerhalb des ohnehin schon schwach vertretenen Themas Ökonomie unterrepräsentiert. Aus der Fachdiskus-

sion zur ökonomischen Bildung sowie den vorhandenen Curricula ist zu entnehmen, dass Aspekte finanzieller Allgemeinbildung bislang am ehesten in den Bereichen „Privater Haushalt“, „Konsum/Sparen“, „Geld und Kreditwesen“ u. ä. zu finden sind. An den Universitäten stellt die systematische Vermittlung finanzieller Handlungskompetenz nicht einmal im BWL- oder VWL-Studium einen Schwerpunkt dar. Und auch Fort- und Weiterbildungsangebote gibt es – wenn überhaupt – nur im Umfeld der haushaltsökonomischen Bildung.

Im Einzelnen lässt sich konstatieren:

- Elemente finanzieller Allgemeinbildung finden sich vereinzelt als Unterthemen von Schulfächern (meist Sozialwissenschaften/Gesellschaftskunde, ökonomische Bildung, Mathematik);
- die Stundendeputate für ökonomische Inhalte sind in den Lehrplänen allgemein bildender Schulen sehr klein und meist nicht obligatorisch. Das Thema steht und fällt daher mit der Eigeninitiative der Lehrenden;
- der inhaltliche Schwerpunkt liegt auf VWL- und BWL-Themen. Handlungskompetenz in Bezug auf die eigenen Finanzen wird dagegen kaum vermittelt;
- bei der Darbietung der Inhalte wird stark auf Materialien von Sparkassen, Verbraucherzentralen o. ä. zurückgegriffen;
- die Mathematikbücher weisen oftmals Mängel auf: So ist beispielsweise die Zinsrechnung zwar grundsätzlich enthalten, doch wird dabei ein statisches Verständnis zugrunde gelegt und werden die Zahlungsströme ausgeblendet;
- die erkennbaren Werthaltungen sind eher konservativ (Sparsamkeit, Kreditvermeidung etc.);
- eine übergreifende Systematik fehlt.

**Anbieter von Finanzdienstleistungen:** Sowohl vom Umfang her als auch in der Wahrnehmung der Bevölkerung (vgl. Commerzbank/InfraTest-Studie) gehören Banken, Versicherungen und andere Finanzdienstleister zu den wichtigsten Vermittlern finanzieller Bildungsinhalte. Es fällt jedoch auf, dass trotz der Verbreitung großer Informationsmengen wenig Grundwissen vermittelt wird. Finanzielle Allgemeinbildung im Sinne dieses Memorandums ist nicht Ziel der Anbietermaterialien – leider allerdings auch kein „Nebeneffekt“. Der weit überwiegende Teil der Materialien dient der Produktdarstellung und blendet Anwendungsaspekte aus. Auch die Finanzberatung ist bislang nicht für Bildungsaspekte ausgelegt, obwohl sie einen der wirksamsten Kanäle darstellen würde.

Für die Anbieterseite ist somit festzuhalten:

- Der Informationsschwerpunkt der gängigen Materialien liegt auf Produkten, weniger auf deren Anwendung oder auf Bedarfssituationen;
- Nachteile, Komplexität oder Anwendungsprobleme der Produkte werden kaum thematisiert, wodurch die Information einen starken Werbecharakter erhält;
- das bevorzugte Themenfeld ist (variierend nach Anbietergruppen) v. a. die Geldanlage, in geringem Maße Versicherungen und Zahlungsverkehr, nur selten Kredite;
- die Zielgruppe stellen überwiegend Erwachsene dar, die als Kunden attraktiv sind; eine Ansprache potenziell schwieriger Kundengruppen erfolgt kaum;
- das durchgängige Kundenbild ist der mündige Bürger, der kompetente Entscheidungen trifft;
- selten findet sich eine übergreifende Informations- und Beratungssystematik in Richtung Finanzplanung.

**Öffentliche Beratungseinrichtungen mit Bezug zu den privaten Finanzen:** Verbraucherzentralen, Schuldnerberatungsstellen und ähnliche öffentliche Einrichtungen verstehen sich als korrigierende Institutionen im Finanzmarkt und verfolgen entsprechend einen wesentlich stärker problemorientierten Ansatz als andere Bildungsträger. Allgemeine Haushaltsberatung, Vorkaufsberatung und Krisenintervention stellen ihre Haupttätigkeiten dar. Die Ratsuchenden werden tendenziell als durch Marktungleichgewichte und Übervorteilungen gefährdet angesehen.

Des Weiteren ist hier festzustellen:

- Ausgangspunkt ist ein produktneutraler, problemorientierter Ansatz;
- es wird Entscheidungshilfe für „Jedermann“ in konkreten Problemlagen gegeben;
- thematisch sind die Informationen in der Regel eingeschränkt (Baufinanzierung, Schulden, Altersvorsorge, Versicherungen o. ä.);
- es gibt keine übergreifende Systematik;
- es handelt sich v. a. um präventive Arbeit mit dem Ziel, vor Fehlern oder Verlusten zu bewahren;
- die Zusammenarbeit mit Schulen, Ausbildungsbetrieben oder sonstigen Institutionen wird gesucht;
- das Klientenbild ist tendenziell der unmündige Bürger.

**Medien:** Der „Nutzwertjournalismus“ ist im Allgemeinen eine hilfreiche und differenzierte Wissensquelle, zugleich aber unsystematisch, kurzlebig-aktualitätsbezogen und meist auf eine vorgebildete Klientel zugeschnitten. Ein durchgängiger und nachhaltiger Bildungseffekt beim Thema Finanzen wird weder angestrebt noch erreicht. Aussagen in Testberichten oder Ratgeber-Serien beziehen sich zu-

dem stets auf „Mediankunden“ – mithin auf Musterkunden, die in ihren Einzelmerkmalen statistisch häufig sind. In der Gesamtheit ist deren Profil jedoch nicht realitätsnah: Aus mehreren statistisch gehäuften Merkmalen wird noch kein in sich konsistenter Musterkunde und aus sehr simplen Musterprofilen lassen sich nur simple Aussagen gewinnen. Entsprechend sind die Musterlösungen bei solchen Tests zwar einfach zu verstehen, aber umso schwerer auf die Wirklichkeit anwendbar – denn die Leser/Zuschauer sind von dem idealisierten Musterkunden ebenso weit entfernt wie von einem Spezialfall. In solchen Fällen liefern Medien also lediglich einen „Schein-Nutzwert“.

Im Einzelnen ist festzuhalten:

- Ausgangspunkt ist ein informierender, aufklärerischer „Know-how“-Ansatz;
- im Vordergrund stehen stets Anwendungstipps für Rezipienten, fast nie wird ein Verbesserungsappell an die Anbieter von Finanzdienstleistungen gerichtet;
- der strikte Aktualitätsbezug führt dazu, dass wechselnde „Modethemen“ behandelt werden und die Berichterstattung keiner übergreifenden Systematik folgt;
- die Zielgruppe ist fast immer die erwachsene Bevölkerung;
- das zu Grunde liegende Rezipientenbild ist der mündige Bürger;
- Musterkunden bei Tests sind meist nicht realitätsnah und komplex genug ausgearbeitet;
- einen Sonderfall stellt das Internet dar: hier ist permanent Grundlagen-Wissen verfügbar.

**Fazit:** In der Gesamtschau ist zu konstatieren, dass die potenziellen Träger finanzieller Allgemeinbildung in Deutschland bislang viel unzusammenhängende Informationen bieten, jedoch wenig finanzielle Handlungskompetenz vermitteln. Entweder sind die Informationen aus Vertriebsicht optimiert oder sie sind fragmentarisch bzw. auf Einzelaspekte gerichtet oder aber sie brechen an der für den privaten Haushalt entscheidenden Stelle ab – bei der Anwendung und Wirkung. Doch nicht nur in thematischer Hinsicht decken die verschiedenen Bildungsträger meist nur isolierte Einzelbereiche ab. Wie die nachfolgende Grafik deutlich macht, konzentrieren sie sich auch bezüglich des Lebens- bzw. Anwendungszyklus eines Finanzprodukts nur auf Teilstrecken. Es fehlt ein verbindendes „Dach“, also die integrierte Gesamtbetrachtung der privaten Finanzen in ihren Querbezügen und (Wechsel-)Wirkungen. Nahezu völlig ausgeblendet bleibt darüber hinaus der Zeitraum, bis ein konkretes Produkt in den Blickpunkt des Interesses rückt. Gerade in dieser Orientierungsphase benötigen die Menschen eine solide finanzielle Allgemeinbildung, um zu den für sie richtigen Entscheidungen zu gelangen.

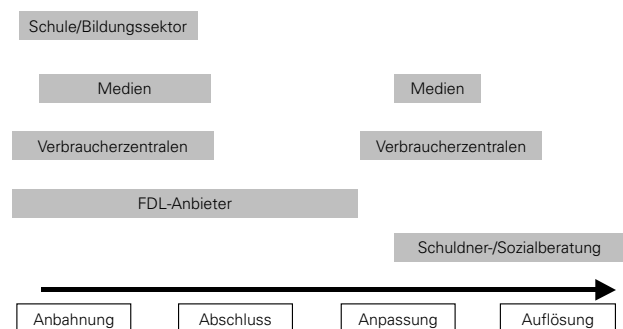


Abb.7: Fokus der Bildungsträger im Anwendungszyklus von Finanzprodukten: Von der Vorkaufberatung (Anbahnung) bis zum Auslaufen/der Auflösung des Produkts.

### 3.3 Die Folgen unzureichender finanzieller Allgemeinbildung

*Bildungsdefizite in finanziellen Angelegenheiten wirken sich nicht nur auf das materielle Wohlergehen der jeweiligen Privathaushalte negativ aus, sondern haben auch volkswirtschaftlich und gesellschaftlich schädliche Folgen.*

Bildungsdefizite in alltäglichen Finanzfragen führen in aller Regel zur suboptimalen Ausgestaltung der privaten Finanzen. Im günstigsten Fall bedeutet dies Renditeschwächerungen in der Gesamtbilanz, im Extremfall aber auch Vermögensverluste oder sozialen Abstieg.

Hierzu einige Beispiele:

- Kleine, aber auf lange Sicht beträchtliche Summen gehen schleichend schon dadurch verloren, dass nur ein kleiner Teil der Bevölkerung ein zumindest rudimentäres „Cash-Management“ betreibt. In der Regel liegen zu hohe Summen auf unverzinsten Girokonten.
- Einen Renditenachteil erleiden regelmäßig Kunden, die Kombinationsprodukte erwerben. Damit sind nicht nur Fondspolizen (=Kombination aus Lebens-/Rentenversicherung und Fondssparplan) gemeint, über deren Für und Wider sich streiten lässt, sondern auch alle Versicherungsformen mit Anlage der Überschussbeteiligung bzw. mit einer integrierten „Mini-Sparfunktion“ (verbreitetes Modell z. B. bei der Berufsunfähigkeitsversicherung). Für die Geldanlage machen solche Produkte wenig Sinn, weil die später ausgeschütteten Beträge eher klein und die Renditen bei genauerer Analyse unattraktiv sind. Es ist zu vermuten, dass finanziell gebildete Kunden solche Produkte eher meiden oder zumindest sehr gezielt einsetzen würden.
- Versicherungsexperten weisen immer wieder darauf hin, dass die Deutschen zwar tendenziell viele Versicherungsverträge abschließen, dabei jedoch häufig ausgerechnet die beiden unumstritten wichtigsten Versicherungen auslassen: private Haft-

pflicht und Berufsunfähigkeitsschutz. Hier drohen unnötigerweise hohe finanzielle Schäden und persönliche Katastrophen.

- Die Börsenhausse der 90er Jahre hat gezeigt, dass bei bestimmten Marktconstellationen Anlage-Neulinge dazu tendieren, den zweiten Schritt vor dem ersten zu machen: Sie greifen bei ihren ersten Investments gleich zu hoch riskanten und komplex zu handhabenden Wertpapieren.
- Nicht wenige Verbraucherinsolvenzen und Sozialhilfersuchen wären zu vermeiden, wenn die häufigsten Auslöser von Überschuldung zuvor angemessen in der privaten Absicherungs- und Vermögensstrategie berücksichtigt würden. Die Verbraucherverbände weisen seit langem auf die Gefahr hin: Unbedacht abgeschlossene Langfrist-Verträge (v.a. hohe Kapital bildende Lebensversicherungen, Rentenversicherungen, Baufinanzierungen) können im Falle von Arbeitslosigkeit, Krankheit oder Scheidung extrem krisenverschärfende Wirkung haben. Denn Kündigungen zur Unzeit bringen stets hohe finanzielle Verluste mit sich und gefährden die Altersversorgung. Steht ein ausreichendes Vermögenspolster zur Verfügung, muss es natürlich nicht zu Zahlungsproblemen kommen. Die Verluste im Gesamtvermögen bleiben jedoch dieselben.

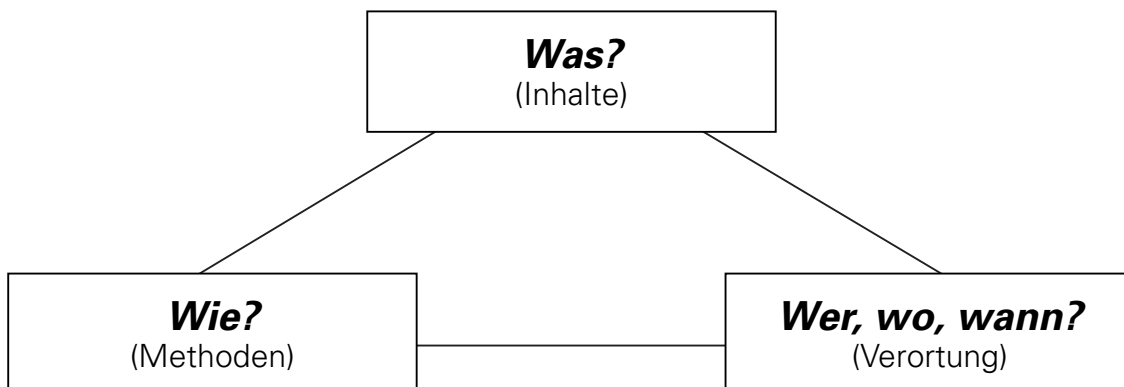
Quantitative Untersuchungen darüber, wie sich solche – und weitere – Bildungsdefizite auf Wohlstand und Versorgungsniveau der Bevölkerung sowie auf den Zustand der öffentlichen Kassen ausgewirkt haben bzw. auswirken, stehen noch aus. Doch kann durchaus vermutet werden, dass diese Auswirkungen beträchtlich sind.

Die unzureichenden Kenntnisse der Kunden in Finanzangelegenheiten haben aber unzweifelhaft auch negative Folgen für Banken und Versicherungen: Fehleinschätzungen behindern die weitere ökonomische Entwicklungsmöglichkeit der Kunden und damit auch deren Geschäftspotenzial („life-time value“). Zudem liegt auf der Hand, dass bei krassen Fehlentscheidungen auch die Kundenbeziehung insgesamt gefährdet ist. Die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung liegt also durchaus im Interesse auch der Anbieter von Finanzdienstleistungen.

## 4. Vorschlag für einen Kanon der finanziellen Allgemeinbildung

*Anstrengungen zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung bedürfen einer inhaltlichen Basis, d.h. einer Bestimmung der relevanten Bildungsinhalte. Diese umfassen sowohl Wissen als auch Fertigkeiten sowie Sozial- und Lernkompetenzen. Da finanzielle Allgemeinbildung handlungs- und bedarfsorientiert sein sollte, dürfen diese Inhalte nicht lexikalisch angelegt sein, sondern müssen Entscheidungswege aufzeigen und Komplexität reduzieren. Über die Bestimmung der Inhalte hinaus stellen sich aber auch Fragen nach den Methoden der Wissensvermittlung und der zeitlichen, räumlichen und institutionellen Verortung entsprechender Bildungsmaßnahmen.*

Eine wesentliche Voraussetzung zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung ist zweifellos die Festlegung, was man heute eigentlich wissen muss, um seine persönlichen Finanzen im Griff zu haben. Doch das allein genügt nicht. Darüber hinaus muss auch thematisiert werden, wie dieses Wissen erworben und vermittelt werden kann. Und schließlich: *wo, wann* und *durch wen* dieses Wissen vermittelt werden kann bzw. soll. Es stellen sich mit anderen Worten die Fragen nach den **Inhalten**, den **Methoden** und der **Verortung** finanzieller Allgemeinbildung:



## 4.1 Inhalte: Die wichtigsten Themenfelder

*Auf der Basis eines bedarfsorientierten Systematisierungsansatzes können die wichtigsten Themenfelder finanzieller Allgemeinbildung bestimmt werden. Dies erfolgt in Form der Benennung von Leitfragen, denen konkrete Inhalte zugeordnet werden. Gedankliche Ausgangsbasis ist dabei die Betrachtung des Haushalts als Unternehmen.*

Nach dem Verständnis des vorliegenden Memorandums sollte finanzielle Allgemeinbildung Wissen, Fertigkeiten sowie Sozial- und Lernkompetenz umfassen. Sie sollte die Basis für die Handlungsfähigkeit des Individuums im Umgang mit Finanzdienstleistungen sein. Aus diesem Grund dürfen ihre Inhalte nicht lexikalisch angelegt sein, sondern müssen vielmehr Entscheidungswege aufzeigen und Komplexität tendenziell eher reduzieren als erhöhen.

Der in Kapitel 2 skizzierte Systematisierungsansatz bietet eine hervorragende Grundlage, um im Folgenden die wichtigsten Themenfelder finanzieller Allgemeinbildung zu bestimmen und ihnen konkrete Inhalte zuzuordnen. Gedankliche Ausgangsbasis ist dabei die Betrachtung des Haushalts als Unternehmen.

# Kanon der finanziellen Allgemeinbildung

## Geld verstehen

Leitfragen	Inhalte
1. Verstehe ich mein „Unternehmen Haushalt“?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jede Finanzentscheidung wirkt auf das gesamte Vermögen (Leitbilder Bilanz und Einnahmen/Ausgabenrechnung).</li> <li>• Man sollte nicht versuchen, einzelne Bausteine zu optimieren, sondern stattdessen die Gesamtkonstruktion der privaten Finanzen betrachten (Leitbild der „optimierten Lebensrendite“).</li> <li>• Neben dem Status des Gesamthaushaltes sollte man auch die individuellen Bilanzen der Haushaltsmitglieder beachten wie beispielsweise den Altersvorsorgestatus des Ehe-/Lebenspartners.</li> </ul>
2. Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verhältnis von Zeit und Wert: Geld arbeitet immer – entweder auf dem eigenen Konto oder bei jemand anderem. Die Wertveränderung gilt selbst für Bargeld, nur im umgekehrten Sinne, da dessen Kaufkraft durch die Inflation schwindet.</li> <li>• Alle Finanzdienstleistungen kosten Geld. Die Kosten gehören zu dem entscheidenden Erfolgsfaktor einer Strategie. Oft ist es besser, ein als nicht mehr optimal erkanntes Produkt beizubehalten, als es in ein neues zu ändern. Ein Neuabschluss bringt neue Kosten mit sich, die den Vorteil schmälern oder auffressen können.</li> <li>• Für die Bewertung von Finanzprodukten und -strategien ist es wichtig zu wissen, zu welchem Zeitpunkt welche Kosten berechnet und welche Erträge ausgeschüttet werden („cash-flow“-Sichtweise, Effektivzinsrechnung).</li> <li>• Langfristverträge haben meist hohe finanzielle Volumina, ohne dass dies sichtbar wird (Beispiel: 10 Jahre lang 100 EUR monatlich für eine Versicherung ergeben eine Summe von 12.000 EUR)</li> <li>• Es gibt keine echte Eile bei Finanzentscheidungen. Vorteile aus schnellen Entschlüssen (z. B. vor einem bestimmten Stichtag) erkaufte man oft damit, dass man Nachteile übersieht.</li> </ul>
3. Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die demographische Entwicklung verändert die Grundlagen der sozialen Sicherungssysteme. Dadurch wird mehr Eigenvorsorge notwendig.</li> <li>• „Abgerechnet wird zum Schluss“: Auch heute attraktive Finanzprodukte verlieren ihren Glanz, wenn nicht alle der Modellrechnungen zu Grunde liegenden Annahmen eintreffen. Daher sind beispielsweise kapitalmarktabhängige Renditeprognosen nur ein Entscheidungsmerkmal unter mehreren.</li> </ul>
4. Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzdienstleistungen vermitteln zwischen Einnahmen und Ausgaben: entweder durch alltägliche Basisfunktionen (Zahlungsverkehr), das Beherrschbarmachen von Risiken (Versicherungen) oder durch die Verschiebung von Einkommen im Lebensverlauf (Aufschieben = Sparen, Vorziehen = Kredit).</li> </ul>
5. Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sieht man von Sonderfällen wie Erbschaften oder Lottogewinnen ab, kommt der gesamte Konsum im Lebensverlauf aus dem heutigen und künftigen Einkommen. Man steht immer vor der Entscheidung, ob man heute besser leben will oder später.</li> </ul>
6. Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mein Gegenüber hat andere Interessen als ich – und das ist legitim. Man muss sich dessen allerdings bewusst sein und die wichtigsten Akteure und Marktstrukturen kennen.</li> <li>• Finanzdienstleistungen sind geschäftliche Rechtskonstrukte, keine mildtätigen Wohltaten. Deshalb gelten auch juristische Spielregeln. Banken unterscheiden sich hierin nicht von Unternehmen.</li> </ul>
7. Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Man muss nicht alles über Finanzen wissen, aber man muss wissen, wo es Informationen und kompetenten Rat gibt. Es empfiehlt sich dazu, die wichtigsten Spezialmedien und Beratungsangebote zum Thema Geld zu kennen und sich auch Fachleute zu suchen, denen man vertraut. Grundsätzlich sollte man vor jeder größeren Entscheidung eine zweite Meinung einholen.</li> </ul>
8. Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzentscheidungen müssen regelmäßig geprüft werden, vor allem bei Änderungen der Lebenssituation (Kinder, Heirat, Rente) oder bei Veränderungen wichtiger Rahmenbedingungen (Rentenreform, starke Veränderungen an den Finanzmärkten).</li> </ul>

## Geld-Management

Leitfragen	Inhalte
<p>1. Gebe ich nur so viel aus, wie ich einnehme?</p> <p>2. Mit welchen Kosten und welchem Aufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?</p> <p>3. Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?</p> <p>4. Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmen Haushalt: Die monatlichen Einnahmen und Ausgaben müssen in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Überschüsse können entweder für Konsum oder für Vermögensbildung genutzt werden.</li> <li>• Viele finanzielle Entscheidungen sind Typfragen. Oft lautet die Frage: Geld sparen/Rendite erhöhen und dafür mehr eigene Aktivität und Know-how einbringen oder auf Geldvorteile verzichten und dafür mehr Bequemlichkeit erhalten? Wer dies zu Beginn für sich klar stellt, trifft bessere Entscheidungen.</li> <li>• Zu jedem unverzinsten Girokonto gehört ein Tagesgeldkonto oder zumindest ein Sparbuch! Dorthin sollte im Prinzip alles Geld überwiesen werden, das nicht in den nächsten Tagen gebraucht wird.</li> <li>• Nicht alle Banken bieten alle Kontotypen und Zugangsmöglichkeiten (Filiale, Telefon, Internet). Daher muss man erst wissen, was man braucht, bevor man die geeignete Bank findet.</li> <li>• Von Sparbuch oder Tagesgeldkonto sind keine direkten Überweisungen möglich. Das Geld muss erst wieder auf das normale Girokonto übertragen werden.</li> <li>• Der Kontoauszug gibt Zwischenstände beim Zahlungsverkehr an und hilft, den Überblick zu behalten. Also mindestens 1-2 mal monatlich prüfen. Bei unberechtigten oder unklaren Transaktionen sofort mit der Bank sprechen, einiges kann man rückgängig machen!</li> <li>• Bei jährlich wiederkehrenden Zahlungen kann man vermeiden, dass sie den aktuellen Kontostand zu stark beeinträchtigen, indem man die Summe aufteilt und über das Jahr verteilt auf einem Tagesgeldkonto ansammelt, bevor man sie überweist.</li> <li>• Faustregel: In Deutschland und Europa reicht meist die ec-Karte für das bequeme bargeldlose Einkaufen. Kreditkarten (maximal zwei sind überhaupt notwendig) eignen sich vor allem für den geschäftlichen Einsatz oder wenn man viel international reist.</li> </ul>

## Umgang mit Risiken

Leitfragen	Inhalte
1. Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die größten finanziellen Risiken sind Arbeitslosigkeit, Krankheit/Arbeitsunfähigkeit und Scheidung. Daneben hat man möglicherweise individuelle Risiken, die große finanzielle Folgen haben können (Selbstständigkeit, riskante Hobbys o. ä.). Auf diese Groß-Risiken sollte man seine Anstrengungen konzentrieren.</li> <li>• Auch ein zu „illiquide“ angelegtes Vermögen (kein oder zu wenig Geld kurzfristig verfügbar) stellt ein finanzielles Risiko dar.</li> </ul>
2. Wie gehe ich mit Risiken üblicherweise um?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versicherungen sind oft eine Typfrage. Auch international scheinen sich unterschiedliche Versicherungsmentalitäten herausgebildet zu haben: In Deutschland und manchen anderen Ländern werden relativ viele Versicherungen abgeschlossen, in anderen tragen die Menschen mehr Risiken selbst. Viel hängt auf jeden Fall davon ab, ob man selbst einen eher risikobehafteten Lebensstil führt (z.B. riskantere Sportarten) oder sich nur mit umfassendem Versicherungsschutz wohl fühlt.</li> </ul>
3. Wie funktioniert eine Versicherung?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versicherungen kann man sich vorstellen wie eine Wette: Man wettet mit der Versicherung, ob ein bestimmtes Ereignis mit bestimmten finanziellen Auswirkungen eintritt und zahlt dafür einen Beitrag („Versicherungsprämie“). Tritt das Ereignis ein, muss die Versicherung die finanziellen Folgen bezahlen, tritt es nicht ein, behält sie die Prämie. Die Versicherung kalkuliert die Beiträge stets so, dass aus ihrer Summe alle statistisch zu erwartenden Versicherungsfälle bezahlt werden können.</li> </ul>
4. Passen meine Versicherungen zu meinem Verhalten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es gibt zwei Arten finanzieller Risiken: existenzbedrohende und ärgerliche. Die Ersteren sollte man unbedingt für sich herausfinden und versichern. Für Letztere kann man fallweise auch zwei andere Strategien wählen: das Risiko eingehen oder das Risiko vermeiden.</li> <li>• Eine Reihe von Risiken muss man nicht unbedingt versichern. Den Verlust des Reisegepäcks kann man möglicherweise verkraften. Häufig sind auch die Versicherungsbedingungen rigider als angenommen. Einigen Reiserücktrittsversicherungen reicht selbst ein Gipsbein nicht aus, um einen Leistungsanspruch zu begründen.</li> </ul>
5. Welche Versicherungen brauche ich, welche nicht?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Für jede Lebenskonstellation ergibt sich eine Prioritätenreihenfolge aus unverzichtbaren, weniger wichtigen und überflüssigen Versicherungen. Man kann sie von oben nach unten abarbeiten, je nach Einkommen, Risikoneigung und Vorlieben.</li> <li>• Existenzsicherung geht vor Altersvorsorge: Das heutige Einkommen ist die wesentliche Quelle für heutigen oder künftigen Konsum. Daher muss ihm die erste Sorge gelten. Ist beispielsweise das Risiko der Berufsunfähigkeit nicht abgesichert, wird jeder Altersvorsorgevertrag zu einer riskanten Strategie. Gerade finanziell oder organisatorisch „wacklige“ Haushalte tun gut daran, vor der Überlegung zur Altersvorsorge zunächst deren Basis zu sichern: nämlich die langfristige Stabilisierung von Einkommen und Zahlungsfähigkeit.</li> <li>• Risikoabsicherung und Vermögensbildung sind zwei unterschiedliche Dinge, die getrennt durchdacht werden sollten – auch wenn sie teilweise in Versicherungsprodukten kombiniert angeboten werden.</li> </ul>

## Vermögensaufbau und Altersvorsorge

Leitfragen	Inhalte
<p>1. Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status quo)?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eigene Anstrengungen zur Altersvorsorge sind unverzichtbar geworden und müssen im Mittelpunkt der Auseinandersetzung mit den privaten Finanzen stehen.</li> <li>• Jeder Haushalt hat genau wie ein Unternehmen eine Bilanz: Man kann alle positiven Vermögenswerte den finanziellen Verbindlichkeiten gegenüberstellen und daraus ablesen, ob sich der Haushalt „im Gleichgewicht“ befindet. Nur aus dieser Analyse lässt sich eine tragfähige Vermögensstrategie entwickeln.</li> <li>• Viele Finanzentscheidungen hängen davon ab, welche Ziele man verfolgen möchte. Ist man sich darüber im Unklaren, darf man keine Entscheidungen treffen, die Klarheit voraussetzen (z.B. Investition in langfristige, wenig flexible Anlageprodukte).</li> </ul>
<p>2. Wie viel kann und soll ich sparen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jeden Euro kann man zu jedem Zeitpunkt nur einmal verwenden, und zwar entweder für Konsum oder für eine Investition in Vermögensaufbau und Altersvorsorge.</li> <li>• Im Prinzip gilt wegen des Zinseszinses: Je früher man mit der Altersvorsorge anfängt, desto weniger muss man sich dafür einschränken. Langfristig bindende Verträge sollte man allerdings nur abschließen, wenn man sich auch langfristig binden kann. Ist das nicht sicher zu stellen, muss man flexible Strategien verfolgen. In der Praxis heißt das, dass flexible Produkte eigentlich die Regel und starre die Ausnahme sein sollten.</li> </ul>
<p>3. An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leitbild: Der Vermögensaufbau sollte im Prinzip von der Kurzfristigkeit in die Langfristigkeit erfolgen und „terrassenförmig“ gestaltet sein: Wie Wasser über ein Reisfeld sollte das Geld vom Girokonto ab einem Höchstbetrag auf ein Tagesgeldkonto fließen, dann in kurz- und mittelfristige Anlagen und zum Schluss erst in die Langfristanlagen (Altersvorsorge). Das minimiert das Risiko, dass man die Langfristanlagen (Altersvorsorge!) zur Unzeit antasten muss.</li> <li>• Liquiditätssicherung geht vor Renditeoptimierung: Wer viel Geld hat, kann die Rendite in den Mittelpunkt seiner Bemühungen stellen. Wer wenig hat, sollte alle Entscheidungen zunächst daran ausrichten, dass auch mittel- und langfristig keine Zahlungseingänge auftreten.</li> <li>• Grundregel: Je jünger ich bin, je niedriger mein Einkommen und/oder je größer die möglichen Veränderungen im Lebensverlauf, desto flexibler muss die Vermögensstruktur sein. Als Ausrede, nie etwas für die Altersvorsorge zu tun, weil immer noch etwas Wichtigeres ansteht, gilt dies allerdings nicht.</li> </ul>
<p>4. Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leitbild „Schuster, bleib bei deinen Leisten“: Wie auch die anderen Geldthemen ist der Vermögensaufbau stark typabhängig. Wer bereit und in der Lage ist, sich intensiv mit Geldanlage und Altersvorsorge zu beschäftigen, hat andere Möglichkeiten als jemand, der diese Eigenschaften nicht mitbringt.</li> </ul>

## Vermögensaufbau und Altersvorsorge

Leitfragen	Inhalte
<p>5. Wie kann man Geld anlegen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geld kann man auf zwei Arten anlegen: Als Kredit oder als Beteiligung. Beim Kredit erhält man vom Schuldner die vertragliche Zusage, dass man sein Geld am Ende der Laufzeit mit Zinsen zurück erhält. Das Risiko besteht hauptsächlich darin, ob der Schuldner bis zum Ende zahlungsfähig bleibt. Letztlich ist sogar das Sparbuch einem Kredit ähnlich: Man „leiht“ der Bank Geld und erhält dafür Zinsen. Ganz anders funktionieren die Beteiligungen wie Aktien, Fonds und GmbH-Beteiligungen: Hier erhält man weder automatisch sein Geld zurück, noch wird eine Verzinsung versprochen. Geht das Unternehmen Pleite, ist das Geld verloren. Dafür erhält man einen Anteil vom Gewinn und profitiert von Steigerungen des Unternehmenswertes.</li> </ul>
<p>6. Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geldanlagen bewertet man gewöhnlich an Hand des „Dreiecks“ der Faktoren Rendite, Risiko und Liquidität. Sie passen umso besser zum individuellen Anleger, je ähnlicher dessen Profil in diesen Aspekten dem Anlageprodukt ähnelt. Daher sollte man sich selbst zunächst hinsichtlich Liquiditätserfordernissen, Risiko-Belastbarkeit und Renditevorgabe einstufen und dies mit dem Profil des Produkts vergleichen.</li> <li>• Modellrechnungen bleiben Modellrechnungen. Man sollte daher immer mehrere Szenarien für unterschiedliche Lebensentwicklungen berücksichtigen („Stress-Test“).</li> <li>• Steuerüberlegungen sind ein wichtiger Faktor, sollten aber nicht der Ausgangspunkt der Vermögensanlage sein. Es werden viele Fehler bei dem Versuch gemacht, Geld „vor dem Fiskus zu retten“.</li> <li>• Wohneigentum ist einer der wichtigsten Pfeiler der Altersvorsorge. Allerdings gilt es auch hier, die Entscheidung sorgfältig vorzubereiten und Alternativen zu prüfen. Immobilien, insbesondere selbst genutztes Wohneigentum, sind eine sehr langfristig bindende Anlageform, die auch viele Verpflichtungen und Folgekosten mit sich bringt. Auch deutet die demographische Entwicklung darauf hin, dass Wohneigentum nicht mehr als praktisch risikofreie Altersvorsorge betrachtet werden kann.</li> </ul>
<p>7. Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ein zunehmendes Problem ist die „Vermögensvolatilität“: Zwischenzeitliche Einkommens- und Vermögensrückgänge (durch Arbeitslosigkeit, Babypause, Anlagefehler) werden durch moderne Lebensverläufe in allen Bevölkerungsgruppen häufiger.</li> <li>• Eine Berücksichtigung des Terrassenmodells (vgl. Frage 3) kann vor hohen Verlusten schützen.</li> </ul>

## Geld leihen

Leitfragen	Inhalte
<p>1. Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Durch einen Kredit wird künftiges Einkommen für heutige Zwecke nutzbar. Dieses Einkommen steht dann jedoch in Zukunft nicht mehr zur Verfügung.</li> <li>• Es gibt im Wesentlichen nur drei Gründe für einen Kredit: Entweder dient er im weitesten Sinne einer Investition in die Zukunft (z.B. Ausbildung, neues beruflich genutztes Auto oder eine neue, sparsame Waschmaschine), der Überbrückung eines absehbar vorübergehenden Zahlungsengpasses (z.B. zwischen zwei Arbeitsverhältnissen) oder dem Konsum (z.B. Urlaub auf Kredit). In den ersten beiden Fällen kann man die Entscheidung gut vertreten, weil der Kredit „produktiv“ ist. Wenn jedoch Konsum auf Kredit finanziert werden soll, muss die Entscheidung genau überdacht werden, selbst wenn die Zahlungsfähigkeit noch nicht gefährdet scheint.</li> <li>• Kreditwürdigkeit ist das eigentliche Kapital moderner Volkswirtschaften. Wenn man wenig Geld besitzt, ist das nicht weiter problematisch, so lange man sich noch Geld leihen kann. Erst wenn diese Möglichkeit versiegt, ist die ökonomische Weiterentwicklung verbaut. Daher sollte man seine Kreditwürdigkeit (Bonität) sehr pfleglich behandeln. Schon eine erst nach mehreren Mahnungen bezahlte Handyrechnung kann das Ende der „weißen Weste“ bedeuten, denn der Handybetreiber meldet solche Vorfälle an die SCHUFA, von wo aus sie jedem künftigen Kreditgeber bekannt werden.</li> <li>• Neben der Kreditwürdigkeit spielt eine Rolle, wie diszipliniert man in finanziellen Angelegenheiten normalerweise handelt, ob man der Bank Sicherheiten anbieten kann und wie viel Geld man überhaupt zur Bedienung einer Kreditverpflichtung zur Verfügung hat.</li> </ul>
<p>2. Wie viel Kredit kann ich mir leisten?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es ist nicht sinnvoll, den größten Teil des monatlich noch frei verfügbaren Einkommens für eine Kreditrate zu verplanen. Bei der Ermittlung des „freien“ Einkommens sind alle bereits eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu berücksichtigen (Ratenkredite, Leasingraten etc.).</li> <li>• Zinsen sind eine Art Miete für Geld. Wie bei einer Wohnung muss man Miete bezahlen, allerdings kann man Geld „zimmerweise“ an den „Vermieter“ (Gläubiger) zurückgeben. Die Geldmiete (Zinsen) muss man nur für den Teil zahlen, den man noch nicht zurückgegeben (getilgt) hat.</li> </ul>
<p>3. Welche Kreditform für welchen Zweck?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jede Kreditform eignet sich für bestimmte Zwecke. Eine falsche Nutzung ist meist teuer und riskant. Beispielsweise sollte ein dauerhaft genutzter Dispositionskredit entweder ausgeglichen oder aber in einen günstigeren Ratenkredit umgeschichtet werden.</li> </ul>
<p>4. Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eine niedrige Monatsrate sagt noch nichts darüber aus, ob ein Kredit billig ist. Tilgungssatz, Zins, Nebenkosten und Laufzeit bestimmen die Monatsrate.</li> <li>• Das Hauptinstrument zur Bewertung eines Kreditangebots ist der Effektivzins, weil er unterschiedliche Konstellationen vergleichbar macht. Zu berücksichtigen sind darüber hinaus Nebenkosten, beispielsweise für Restschuldversicherungen.</li> </ul>
<p>5. Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wer laufende Kredite hat, muss sehr genau auf Veränderungen im eigenen Lebensverlauf achten. Einkommensrückgänge, z.B. durch eine neue Stelle oder eine Baby-pause, können schnell zu unangenehmer Geldverknappung führen, weil Kreditraten in jedem Fall bezahlt werden müssen. Wird die finanzielle Situation eng, sollte man frühzeitig mit dem Kreditgeber sprechen und nach Lösungen suchen.</li> <li>• Jede Tilgungsaussetzung bedeutet, dass man mehr Zinsen zahlen muss. Je schneller ein Kredit getilgt wird, desto billiger wird er also.</li> </ul>

## 4.2 Methodische Fragen und Verortung des Prozesses

*Finanzielle Allgemeinbildung lässt sich am besten vermitteln, wenn sie mit der unmittelbaren Lebenssituation des Lernenden zu tun hat. Bildungsangebote sollten also auf konkrete Zielgruppen und Fragestellungen zugeschnitten sein. Hierzu bietet sich eine Palette verschiedener Methoden des handlungsorientierten Lernens an, die eine Differenzierung der Bildungsangebote nach Lernsituation und Zielgruppe erlauben. Träger dieser Bildungsangebote können aber nicht nur die Schulen sein, sondern auch Institutionen der Erwachsenenbildung sowie Anbieter von Finanzdienstleistungen, Beratungsstellen und Medien.*

Unsere methodische Ausgangsthese lautet:

**Finanzielle Allgemeinbildung sollte auf reale Handlungssituationen bezogen sowie problem- und entscheidungsorientiert angelegt sein und die Eigenaktivität der Lernenden begünstigen. Die produktive Nutzung des Wissens stellt noch vor dem Wissen selbst die entscheidende Kompetenz dar.**

Als Ausgangspunkt des Lernprozesses bietet sich eine problemhaltige Entscheidungssituation an. Sie kann sowohl extern vorgegeben als auch durch den Lernenden selbst benannt werden und sollte – wenn irgend möglich – dem Erfahrungsbereich der Lernenden entstammen. Konkret bedeutet dies: Bildungsangebote sollten nicht die gesamte Fülle theoretisch vorstellbaren Stoffes abzudecken versuchen. Sie sollten vielmehr **auf konkrete Zielgruppen und Fragestellungen zugeschnitten** sein. Bei Erwachsenen – denen zumindest theoretisch die gesamte Palette der Finanzdienstleistungen offen steht – sollten sie sich an tatsächlichen Problemfeldern orientieren, die bestimmte Entscheidungen mit sich bringen (Erwerb von Wohneigentum, Eintritt in den Ruhestand etc.). Vor allem im Hinblick auf den Schulunterricht müssen jedoch auch geeignete Mittel und Wege gefunden werden,

wie solche Situationen überzeugend zu simulieren sind. Denn Kinder und Jugendliche können oder dürfen viele Finanzdienstleistungen noch gar nicht in Anspruch nehmen – und können folglich auch seltener auf eigene Erfahrungen zurückgreifen.

Auch der Zusammenhang zwischen der Einkommens-/Vermögenshöhe und der Relevanz bestimmter Bildungsinhalte macht eine Zielgruppendifferenzierung sinnvoll: Je niedriger das Einkommen bzw. Vermögen der Zielgruppe, desto mehr sollte das Thema langfristige Liquiditätssicherung im Zentrum stehen. Mit steigendem Einkommen tritt es zu Gunsten der Renditeoptimierung zurück.

In der Diskussion um handlungsorientiertes Lernen (v.a. auch im Zusammenhang mit der Forderung nach ökonomischer Bildung in Schulen) werden unterschiedlichste Methoden beschrieben, die eine Umsetzung des Lernkonzepts ermöglichen sollen. Hierzu zählen etwa:

- Zukunftswerkstatt
- Fallstudie
- Rollenspiel
- Planspiel
- Erkundung
- Expertengespräch
- Szenariomethode
- Themenbezogene Projekte

Diese Methoden eignen sich – je nach Lernsituation und Zielgruppe in unterschiedlichem Maße – zur Umsetzung eines handlungs- und problemorientierten Lernkonzepts in der finanziellen Allgemeinbildung.

Als weiteres hilfreiches Instrument ist das Modell der „**einfachen Heuristiken**“ zu nennen. Solche „einfachen Heuristiken“ berücksichtigen die Erfahrung, dass Menschen in Entscheidungssituationen in aller Regel nur sehr wenig kognitive Information verarbeiten können, dies aber mit hoher Effizienz. Daraus lässt sich die Lehre ziehen, dass die Inhalte finanzieller Allgemeinbildung nicht überfrachtet wer-

den sollten (z. B. mit abstrakten Definitionen). Stattdessen sollte immer die Förderung der Handlungskompetenz im Mittelpunkt stehen. In der reflexiven Bildungssituation kann im Dialog – beispielsweise während eines Beratungsgesprächs – auch nach und nach Wissen vermittelt werden, damit nicht bereits zu Beginn ein Zuviel an Information die Informationsverarbeitung erschwert.

Erfolg versprechend wäre es in jedem Fall, Situationen zu identifizieren, in denen Kunden ein konkretes Problem lösen müssen oder ohnehin bereits lernen. Angebote zur finanziellen Allgemeinbildung wären dann – soweit möglich – dort „anzudocken“, weil in diesen Situationen die Aufnahmebereitschaft be-

sonders hoch ist und das Gelernte auch unmittelbar angewandt werden kann. In Einzelbereichen (v.a. bei der Baufinanzierung) funktioniert dieser Ansatz in der Praxis schon länger.

Diese Überlegungen machen einmal mehr deutlich, dass – neben der Schule als Vermittler finanzieller Grundbildung – auch Institutionen der Erwachsenenbildung sowie Anbieter von Finanzdienstleistungen, Beratungsstellen und Medien wirkungsvolle Träger finanzieller Allgemeinbildung sein können. Der abschließende Teil des Memorandums enthält dementsprechend Anregungen für konkrete Handlungsansätze bei den unterschiedlichen potenziellen Trägergruppen.

## 5. Handlungsansätze zur Umsetzung

*Die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung kann nicht durch eine einzelne Institution wie die Schule geleistet werden. Der Bildungssektor muss zwar ein wichtiger Träger entsprechender Bildungsmaßnahmen werden, doch benötigt er wirkungsvolle Unterstützung durch eine Vielzahl weiterer Akteure. Hierzu gehören die Anbieter von Finanzdienstleistungen ebenso wie Medien, Beratungsinstitutionen und die öffentliche Hand. Für jeden dieser potenziellen Träger lassen sich spezifische Ansatzpunkte identifizieren, wie und wo sie zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung beitragen können.*

Die vorangegangenen Ausführungen sollten es deutlich gemacht haben: In Deutschland besteht erheblicher Handlungsbedarf im Hinblick auf die finanzielle Allgemeinbildung. Doch von wem kann und muss man entsprechende Anstrengungen erwarten? Eines dürfte sicher sein: Die Verbesserung des finanziellen Allgemeinbildungsniveaus kann nicht durch eine einzelne Institution wie etwa die Schule geleistet werden. Stattdessen sind hier eine Vielzahl von Akteuren gefordert, einen – ihnen jeweils in Art und Umfang angemessenen – Beitrag zu leisten. Im Folgenden werden daher konkrete Handlungsansätze für eine Reihe solcher potenzieller Träger finanzieller Allgemeinbildung skizziert.

## 5.1 Banken und Versicherer

*Die Commerzbank/Infratest-Studie hat ergeben, dass die Anbieter von Finanzdienstleistungen aus Sicht der Bevölkerung die Hauptquelle finanzieller Informationen darstellen. Daraus folgt: Zur Verbesserung der derzeitigen Situation steht über die Finanzdienstleister ein besonders schnell und effektiv wirkender Hebel zur Verfügung. Außerdem würde der deutsche Kreditsektor mit einer Intensivierung der Bemühungen um finanzielle Allgemeinbildung nachvollziehen, was international teilweise bereits Standard ist.<sup>viii</sup>*

Als erster Schritt wäre eine Bestandsaufnahme bestehender Materialien und Prozesse sinnvoll. Denn dort lässt sich durchaus einiges finden, was – gewollt oder nicht – bereits in Richtung des hier skizzierten Kanons geht.

Danach gibt es verschiedene Bereiche, in denen angesetzt werden kann:

### 1. Informationsmaterialien

Die Anbieter (ggf. über die Verbände) sollten ihren Kunden Grundlagenmaterialien anbieten, in denen die wesentlichen Inhalte der finanziellen Allgemeinbildung aufbereitet sind. Sie können und sollten für verschiedene Zielgruppen spezifiziert sein und auch in die Online-Angebote einfließen (Profiling, Checklisten zur Beratungsvorbereitung etc.).

Die vertriebsunterstützenden Informationsmaterialien sollten in Aufbau und Inhalt eher dem Bedarfs- als dem Produktansatz folgen.

### 2. Beratung

Der Beratungsprozess ist ein ganz entscheidender Ansatzpunkt, wobei eine Orientierung am „Financial Planning“ den (vermeintlichen bzw. meist überschätzten) Widerspruch zwischen den Vertriebsinteressen des Anbieters und den Interessen der Kun-

den aufweichen könnte. Dieser nicht rein produkt- oder absatzorientierte Ansatz versucht, in Abhängigkeit vom Lebenszyklus des Mandanten streng nutzenorientiert und ganzheitlich vorzugehen. Wichtig ist auch, in einem partnerschaftlichen Arbeitsverhältnis zwischen Kunde und Anbieter Transparenz über die Geschäftsgrundlagen herzustellen (Interessen, Provisionshöhen, Prozess etc.).

Einige Kreditinstitute setzen im Beratungsprozess bereits auf eine ganzheitlichere Betrachtung der finanziellen Situation ihrer Kunden und orientieren sich an Lebensphasenmodellen. In vielen Fällen lässt sich das noch deutlich weiterentwickeln und in der Anwendung verbreitern (Stärkung der Kundenkompetenz als „Geschäftspartner“, Orientierung an den Anliegen der Kunden und nicht an der gegebenen Produktpalette, langfristige Kundenbindung).

### 3. Sonstiges

Seminarangebote zur grundlegenden Information der Kunden über komplexere Themen wie Baufinanzierung, Altersvorsorge etc. werden an Bedeutung gewinnen. Die Erfahrung zeigt, dass hier auch bei den Kunden die Bereitschaft besteht, Zeit zu investieren und einen Kostenbeitrag zu zahlen. Schließlich geht es regelmäßig um finanzielle Entscheidungen im sechsstelligen Euro-Bereich mit jahrzehntelangen Laufzeiten.

Im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit sind verschiedene weitere Projekte zur Förderung der finanziellen Allgemeinbildung denkbar: Messen zu Geldthemen, Angebote für Schüler, Jugendliche, Frauen, Studenten, Rentner etc., die auf die besonderen Lebensumstände und Bedürfnisse dieser Zielgruppen eingehen. Zum Teil lässt sich hier auf vorhandenen Strukturen oder Materialien aufbauen.

## 5.2 Schule und Bildungssektor

*Die Diskussion um ein Schulfach „Wirtschaft“ bzw. die verstärkte Integration ökonomischer Inhalte in die Curricula der allgemein bildenden Schulen ist bereits eröffnet. Finanzielle Allgemeinbildung sollte im Rahmen dieser Diskussion in die Schulen hinein getragen werden. Sie kann als jener handlungsorientierte und den Alltag betreffende Teil ökonomischer Bildung betrachtet werden, der weniger auf makroökonomische Zusammenhänge als auf den Umgang mit den privaten Finanzen ausgerichtet ist. Diese Inhalte werden bisher in zu geringem Maße und nur unzusammenhängend berücksichtigt. Sie stellen auch methodisch andere Anforderungen an die Lehrer als die Vermittlung etwa von Begriffen wie Währung, Zentralbank und Bruttoinlandsprodukt.*

Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Schule keine Verhaltensweisen vermitteln kann. Sie kann nur den Erwerb von Kompetenzen fördern, indem der Aufbau entsprechender Verhaltensdispositionen unterstützt wird. Aufgrund der Diskrepanz zwischen Wissen und Handeln kann vom Schulunterricht realistischere *mehr* nicht erwartet werden.

Folgende Schritte erscheinen als sinnvoll:

### **1. Entwicklung eines Curriculums zur finanziellen Allgemeinbildung in Schulen**

Das Curriculum sollte entweder als eigenständiger Teil eines Fachs „Wirtschaft“ oder als Querschnittsansatz für eine Integration des Themas in relevante Schulfächer wie Sozial-/Gesellschaftskunde oder Mathematik angelegt sein.

### **2. Entwicklung von geeigneten Unterrichtsmaterialien**

Hier ist eine Orientierung an den Schulmaterialien der Banken und Sparkassen möglich. Allerdings müssten diese zu eigenständigen Unterrichtsmaterialien weiterentwickelt werden (s.o.).

### **3. Integration in die Lehreraus- und -weiterbildung**

Es ist davon auszugehen, dass auch Lehrerinnen und Lehrer über zu wenig finanzielles Wissen verfügen. Finanzielle Allgemeinbildung sollte deshalb verstärkt Thema der Lehreraus- und -weiterbildung werden. Auch hier besteht wieder eine Analogie zur Diskussion um ökonomische Bildung insgesamt.

### **4. Systematische Evaluation der Bildungserfolge**

Mit einem „Finanz-Pisa“ könnte ein Curriculum zur finanziellen Allgemeinbildung kontinuierlich weiterentwickelt werden.

Neben der Schule müssten sich allerdings auch die Hochschulen und weitere Bildungsinstitutionen des Themas annehmen. So sind zum Beispiel „Jedermann-Angebote“ der Volkshochschulen zu den privaten Finanzen bislang die Ausnahme. Mit solchen Angeboten ließe sich aber eine sehr breite Zielgruppe ansprechen.

## 5.3 Medien

*Für die Medien gilt es, jene riesige Zielgruppe zu erschließen, die Hilfestellung in alltäglichen Finanzfragen sucht, ohne großes inhaltliches Interesse an Geldthemen oder einen starken Optimierungstrieb zu entwickeln. Die Service- und Finanzredaktionen sollten die Inhalte des Kanons im Rahmen des heutigen Angebots transportieren oder sogar als eigenständiges Thema behandeln.*

Wie kann das konkret aussehen?

### **1. Handlungsorientierung**

Die Berichterstattung sollte so gestaltet sein, dass sie für die Rezipienten unmittelbar handlungsanleitend ist. Die Leser/Zuhörer/Zuschauer sollten ihre persönlichen Finanzen vor dem Hintergrund der neuen Information prüfen können. Eine anwendungsorientierte Information zum Tagesgeld müsste beispielsweise so formuliert sein: „Wenn Sie regelmäßig in den Tagen vor dem neuen Gehaltszugang auf Ihrem Girokonto ein Guthaben von mehr als 500 Euro haben, sollten Sie ein Tagesgeldkonto eröffnen, auf dem Sie dieses Geld zinsbringend anlegen können.“

### **2. Ganzheitliche Betrachtungsweise**

Den Medien mangelt es vielfach an einer integrierten, ganzheitlichen Betrachtungsweise der privaten Finanzen. Dieses Manko ließe sich überwinden – z.B. durch Serien zu den privaten Finanzen insgesamt. Hilfreich wären auch stetige Hinweise darauf, dass man Produkte nicht isoliert beurteilen kann und sich ihre Wirkung immer auf das gesamte Vermögen erstreckt („Dem Euro ist es egal, ob er eine Hausratversicherung oder eine Riester-Rate bezahlt, auf Ihre Bilanz wirkt das aber unterschiedlich“).

### **3. Konzentration auf Probleme und Bedürfnissen der Rezipienten**

Eine solche Ausrichtung würde unweigerlich eine weniger starke Orientierung an aktuellen Markt- und Produkttrends mit sich bringen – und einen souveräneren Umgang mit der Tatsache, dass immer wieder gleiche Produkte in neuer Gestalt auf den Markt kommen („alter Wein in neuen Schläuchen“).

### **4. Entwicklung attraktiverer Lehrstück-Formate**

„Schulfernsehen“ gilt als altbacken. Dennoch können lehrreiche Medieninhalte durchaus modern und unterhaltsam aufbereitet werden. Im TV-Bereich haben Formate wie „Galileo“ neue Zuschauerschichten erschlossen und damit bewiesen, dass Wissenschaftsthemen attraktiv sein können. Das könnte auch für Finanzthemen gelingen.

## 5.4 Beratungsstellen

*Verbraucherzentralen, Schuldnerberatungsstellen und ähnliche Einrichtungen genießen in der Bevölkerung hohes Vertrauen. Daher sind sie als Bildungsinstanzen gut geeignet. Bisher konzentrieren sie sich jedoch überwiegend auf die negativen Seiten von Finanzdienstleistungen. Mögliche Ansätze zur Weiterentwicklung könnten sein:*

### **1. Ausbau der Vorkaufsberatung**

Die Beratungsstellen (insbesondere die Verbraucherzentralen) haben sich in den vergangenen Jahren immer stärker der Vorkaufsberatung zugewandt – zusätzlich zum traditionellen Feld der Problemhilfe bei bereits laufenden Verträgen. Das reaktive Know-how aus der Beratung bei Problemen lässt sich noch stärker für Bildungszwecke nutzen („aus Fehlern lernen“) – nicht nur für diejenigen, bei denen etwas falsch gelaufen ist, sondern auch für die Vorkaufsberatung.

### **2. Ganzheitliche Beratung**

Auch wenn die Beratungsstellen Querbezüge zwischen den verschiedenen Themenbereichen leichter herstellen als manche Bank oder Versicherung, kann die Beratungssystematik noch deutlicher ganzheitlich ausgerichtet werden. Auch bei Verbraucherzentralen gibt es zum Beispiel dezidierte Baufinanzierungsberatung, die sich in der Regel nicht als systematische Vermögensstrukturierung sieht und die übrigen Themenbereiche häufig nicht in die Betrachtung des Bauvorhabens integriert.

### **3. Mehr Breitenwirkung**

Das anwendungsorientierte Know-how der Beratungseinrichtungen und ihre unabhängige Stellung eignen sich hervorragend für breit angelegte Informationsveranstaltungen. Hier könnten noch mehr Aktionen in Kooperation mit Medien, Schulen o. ä. stattfinden.

### **4. Rückkopplung von Fehlentwicklungen an die Anbieter**

Die Beratungsstellen sehen sich traditionell als Anwälte der Verbraucher, was häufig zu Konflikten mit den Anbietern von Finanzdienstleistungen führt. Die praktischen Erfahrungen der Verbraucher im Hinblick auf Anwendungsprobleme und Wirkungen von Finanzprodukten bzw. -strategien könnte jedoch wesentlich stärker konstruktiv-kritisch in das Beschwerdemanagement und die Produktentwicklung bei Banken und Versicherern einfließen.

### **5. Moderationsfunktion**

Die oftmals suboptimale oder festgefahrene Kommunikation zwischen den Anbietern von Finanzdienstleistungen und ihren Kunden in Konfliktfällen kann durch unterstützende Begleitung von Beratungsstellen wieder in ein konstruktives Miteinander überführt werden. Auch dies hätte bildende Wirkung auf die Beteiligten.

## 5.5 Finanzielle Bildung durch die öffentliche Hand

*Starken Auftrieb könnte die finanzielle Allgemeinbildung auch dadurch erhalten, dass sie als öffentliche Aufgabe begriffen würde. Nicht nur der Bildungssektor, sondern auch Behörden und andere öffentliche Institutionen könnten Bildungsfunktionen übernehmen.*

Dass dies realistisch ist, zeigt ein Blick ins Ausland. Einen interessanten Weg beschreitet die *Financial Services Authority* (FSA), die zentrale Finanzmarktaufsicht in Großbritannien. Die deutsche Bundesregierung bezog sich bei der Fusion der Aufsichtsämter für Kreditwesen, Versicherungswesen und Wertpapierhandel zur Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im Jahre 2002 ausdrücklich auf das Vorbild FSA, hat dabei jedoch eine entscheidende Funktion nicht übernommen: Der FSA obliegt eine zentrale Rolle in der finanziellen und ökonomischen Bildung der Bevölkerung („financial education“). Hier zeigt sich ein tief greifender Unterschied in der Aufsichtsmentalität. In den sehr lesenswerten Materialien der FSA (auch auf der Website [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk)) artikuliert sich ein nach deutschen Maßstäben ungewöhnliches Selbstverständnis:

“Consumer education is a key part of consumer protection, and we aim to help consumers make informed choices and manage their finances better. Consumer education should also lead to more competition in financial services markets by increasing consumer pressure. This should in turn encourage innovation, better quality and better value for money.

Work to achieve this falls under two main headings:

- education for financial capability – to give individuals the knowledge, understanding and skills necessary to become questioning and informed financial consumers; and
- consumer information and advice – to give impartial information and general advice to help consumers plan their finances and make informed choices. This work does not involve recommending individual products and services.

Over the longer term, we are working to ensure that financial literacy is part of the education system preparing school students for adult life. We provide information, general advice and education for adults and young people, focusing on the retail mass markets for financial products such as banking services, insurance and pensions, and on the needs of inexperienced and vulnerable consumers of financial services.”

In der britischen Lesart erstreckt sich „consumer education“, die hier als umfassender Ansatz gleichzusetzen ist mit finanzieller Allgemeinbildung, auf drei Bereiche. Dabei dürfte insbesondere der dritte durch seinen moralischen Impetus in Deutschland als ungewohnt empfunden werden:

1. Financial knowledge and understanding („What’s money all about?“)
2. Financial skills and competencies (budgeting, planning etc.)
3. Financial responsibility (ethical aspects)

Der Ansatz der FSA sticht insofern hervor, als er keine bloße Anpassung der Bevölkerung an die bestehenden Gegebenheiten anstrebt (im Sinne des Erlernens eines „finanziellen Alphabets“), sondern ausdrücklich eine Rückwirkung auf die Marktstrukturen durch die kompetent agierenden Nachfrager einfordert, damit Produkte und Beratung qualitativ weiterentwickelt werden.

Finanzielle Allgemeinbildung könnte in diesem Sinne auch das Aufgabenspektrum der BaFin erweitern. Geprüft werden sollte auch, ob Teile der Aufgaben nicht von der Bundesbank und ihren Niederlassungen übernommen werden können, die ihr Aufgabenspektrum derzeit ohnehin neu definieren.

Mit einem solchen Schritt erhielte das Thema in Deutschland ein völlig neues Gewicht und eine auch institutionell verankerte Rückendeckung durch den Staat.

# Schlussbemerkung

Das vorliegende Memorandum lädt zur Diskussion ein. Unser Ziel ist es, die offensichtlich unzureichende finanzielle Handlungskompetenz vieler Menschen zu verbessern. Dies wird nur durch die gemeinsame Anstrengung verschiedener Akteure gelingen.

Symptome und Ursachen der bestehenden Bildungsdefizite wurden in diesem Memorandum ebenso dargestellt wie mögliche Handlungsansätze zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung. Um entsprechenden Maßnahmen eine konsistente inhaltliche Ausgangsbasis zu geben, wird die Entwicklung eines „Kanons der finanziellen Allgemeinbildung“ vorgeschlagen. Struktur und Leitfragen eines solchen Kanons sind dabei in Kapitel 4 beschrieben und mit beispielhaften Inhalten versehen worden.

Die Debatte über finanzielle Allgemeinbildung steht noch am Anfang. Deshalb erhebt dies alles weder Anspruch auf Endgültigkeit noch auf Vollständigkeit, sondern soll die fundierte Grundlage für einen gemeinsam mit anderen Akteuren zu entwickelnden Prozess bilden.

Zwei Erkenntnisse sollte das Memorandum jedoch bereits transportiert haben:

1. Finanzielle Allgemeinbildung ist als Thema in Deutschland noch weitgehend unerschlossen.
2. Finanzielle Allgemeinbildung ist notwendig und machbar.

Wie so häufig besteht auch hier die größte Herausforderung darin, das notwendige Zusammenspiel aller in Frage kommenden Akteure zu organisieren. Die schlichte Zuweisung der Aufgabe an den Bildungssektor greift in jedem Fall zu kurz.

Wir hoffen, dieses Memorandum gibt der Diskussion sowohl entscheidende Impulse als auch einen konkreten Kern, aus dem heraus sich die weitere Ausgestaltung von Prozess und Inhalten konstruktiv entwickeln lässt. Die Mitwirkung breiter Kreise der Fachwelt wird erforderlich sein, um dem Thema die Breitenwirkung zu verschaffen, die es verdient.

Frankfurt am Main, Oktober 2003

# Das Commerzbank Ideenlabor

Das Commerzbank Ideenlabor dient unabhängigen Experten aus Wissenschaft, Gesellschaft und Wirtschaft als Plattform, das Thema „finanzielle Allgemeinbildung“ aus verschiedenen Blickwinkeln zu analysieren. Ziel ist es, Lösungsansätze und Handlungsanweisungen zum Management der persönlichen Finanzen zu erarbeiten.

Die Experten des Ideenlabors sind:

- Martin Blessing, Mitglied des Vorstands der Commerzbank AG und zuständig für das Geschäft mit dem privaten Kunden
- Dr. Christine Bortenlänger, Geschäftsführerin der Börse München und Vorstand der Bayerische Börse AG
- Privatdozent Dr. Volker Brettschneider, Institut für Ökonomische Bildung, Universität Oldenburg
- Dominique Döttling, Mittelständische Unternehmerin und Vizepräsidentin des Weltverbands der Wirtschaftsunioren
- Prof. Dr. Hariolf Grupp, Leiter des Instituts für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsforschung der Universität Karlsruhe (TH) und stellvertretender Leiter des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung, Karlsruhe
- Prof. Dr. Dr. h. c. Stefan Hradil, Institut für Soziologie der Universität Mainz

# Anhang

- <sup>i</sup> Vgl. Commerzbank/NFO Infratest Finanzforschung: Finanzielle Allgemeinbildung der Deutschen. Repräsentative Umfrage, Mai 2003.
- <sup>ii</sup> Vgl. Brost., M./Rohwetter, M.: Das große Unvermögen. Warum wir beim Reichwerden immer wieder scheitern. Weinheim, 2003. S.28.
- <sup>iii</sup> Die zwei wichtigsten Projekte waren ein Forschungsprojekt zur Finanziellen Allgemeinbildung (veröffentlicht in Reifner, U.: Finanzielle Allgemeinbildung. Bildung als Mittel der Armutsprävention in der Kreditgesellschaft, Baden-Baden 2003), das 1999–2001 durch das Bundesfamilienministerium im Rahmen der Armutsprävention gefördert wurde, sowie die bereits erwähnte Commerzbank/Infratest Umfrage 2003.
- <sup>iv</sup> Kashnitz, D.: Marktwirtschaft, individuelle Freiheitsrechte und Persönlichkeitsentwicklung – Allgemeinbildung erfordert ein Unterrichtsfach für Sozioökonomie. In: [http://www.sowi-onlinejournal.de/2001\\_2/soziooekonomie\\_kashnitz.htm](http://www.sowi-onlinejournal.de/2001_2/soziooekonomie_kashnitz.htm), S. 12.
- <sup>v</sup> Dietrich Schwanitz formuliert das so: „Zur Bildung gehört auch zu wissen, was man nicht wissen darf. Wir müssen nur in der Lage sein, die richtigen Fragen zu stellen. Wir müssen wissen, woher wir uns Wissen beschaffen können. Und dabei immer im Hinterkopf behalten, dass es falsche Freunde gibt.“ Vgl. Schwanitz, D.: Bildung – Alles, was man wissen muss. Zit.n. Brost, M./Rohwetter, M.: Nichts wissen. Alles verlieren. DIE ZEIT 06/2003 (s.a.<http://www.zeit.de/2003/06/Finanz%5FAnalphabeten%5FI1>)
- <sup>vi</sup> „Zur Bildung gehört auch zu wissen, was man nicht wissen darf. Wir müssen nur in der Lage sein, die richtigen Fragen zu stellen. Wir müssen wissen, woher wir uns Wissen beschaffen können. Und dabei immer im Hinterkopf behalten, dass es falsche Freunde gibt.“ formuliert es Schwanitz. Vgl. Schwanitz, D.: Bildung – Alles, was man wissen muss. Zit.n. Brost, M./Rohwetter, M.: Nichts wissen. Alles verlieren. DIE ZEIT 06/200 (s.a.<http://www.zeit.de/2003/06/Finanz%5FAnalphabeten%5FI1>)
- <sup>vii</sup> 26 % der Befragten gaben Geldnot als Grund für den Ausstieg an, 15,5 % eine Scheidung, 13,4 % Arbeitslosigkeit. Nur 28 % lösten die Versicherung auf, weil sie eine bessere Anlageform wählen wollten. Vgl. „LV: Weshalb kündigt die Hälfte vorzeitig?“ in: Versicherungsjournal, [www.deutsche-versicherungsbörse.de](http://www.deutsche-versicherungsbörse.de), 20.9.01.
- <sup>viii</sup> 97 % aller US-Banken beispielsweise geben an, finanzielle Bildung zu fördern oder selbst anzubieten. Vgl. Brost/Rohwetter, S. 133.
- <sup>vx</sup> Deutsches Aktieninstitut: Memorandum zur ökonomischen Bildung. Ein Ansatz zur Einführung des Schulfaches Ökonomie an allgemein bildenden Schulen. Frankfurt, Juli 1999.

