„Ihr Geld ist nicht weg, es ist nur woanders“

Gastkommentar. Der toxische Cocktail von Sparzinsen und Inflationsrate macht traditionelles Vorsorgen immer mehr zum Problem.

VON GERHARD WEIBOLD

Wer sich bei Finanzthemen nicht auskennt, muss glauben, was andere erzählen. Und da man sich bekanntlich nicht überall auskennen kann, ist es wohl keine Schande, sich manchmal als unwissend zu outen und mangelndes Eigenwissen durch blindes Fremdvertrauen zu ersetzen. Bei Anlage-, Finanzierungs- und Versicherungsthemen sind es vorzugsweise Banken, Versicherungen und Finanzberater, denen das Vertrauen ausgesprochen wird.

Wenn man verlässlich ausschließen kann, dass Anbieter oder Vermittler von Finanzdienstleistungen bestehende Wissensvorsprünge ausnutzen, um sich selbst einen Vorteil zu verschaffen, besteht kein Anlass, sich mit dem Thema „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“ weiter zu befassen. Bestehen jedoch Zweifel, sollte man auch nach der Entscheidung kritisch hinterfragen, ob man tatsächlich optimal beraten oder ob einem vielleicht nur ein angenehmes Gefühl vermittelt wurde.

Immerhin werden bei der Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen sowohl vom Anbieter als auch vom Nachfrager wirtschaftliche Interessen verfolgt, und der Vorteil des einen wird schnell zum Nachteil des anderen. Ein hoher Zinssatz beim Kredit, der anderswo deutlich geringer ausfällt, ein üppiger Aufschlag beim Wertpapierfonds, der anderswo nur minimal ist, oder eine stolze Prämie bei der Versicherung, die anderswo deutlich günstiger ist oder mehr Risken deckt, sind keinesfalls frei erfunden.

Langfristige Altersvorsorge

Wenn es darum geht, entstehende Kosten bei Finanzierungen und Versicherungen zu minimieren, bieten sich Zins- oder Prämienvergleiche zwischen mehreren Anbietern an. Dafür leisten Vergleichsportale im Internet gute Dienste. Und stellt man fest, dass es Möglichkeiten zur Optimierung gibt, lassen sich Korrekturen (die Umschuldung eines Kredites, die Umschichtung einer Kapitalanlage, die Kündigung einer Versicherung) im Regelfall mit angemessenem Aufwand herbeiführen.

Geht es hingegen um die Festlegung langfristiger Strategien, ist die Situation ungleich schwieriger, weil sich oftmals erst nach vielen Jahren zeigt, ob Erwartungen oder Versprechungen gehalten haben oder nicht. Dafür ist die Altersvorsorge ein besonders gutes Beispiel, denn sie kann über mehrere Jahrzehnte den Lebensstandard prägen, und Kurskorrekturen werden mit fortschreitender Dauer immer schwieriger.

Zinsen und Zinseszinsen

Erschwerend kommt bei diesem Thema hinzu, dass dabei finanzmathematische Mechanismen wirksam werden, die bei sehr langen Planungszeiträumen zu Ergebnissen, bei denen man zunächst einen Rechenfehler vermutet, führen: Dass ein Einmalbetrag von 1000 Euro bei einem Zinssatz von fünf Prozent nach 50 Jahren nur durch Zinsen und Zinseszinsen auf mehr als das Elffache (11.467 Euro) anwächst und es bei zehn Prozent mehr als das Hundertsiebzehnfache (117.391 Euro) sind, ist auf den ersten Blick erstaunlich und auf den zweiten Blick korrekt. Daraus könnte jedoch sehr leicht der falsche Eindruck entstehen, dass man das Problem einer irgendwann entstehenden Versorgungslücke im Ruhestand sehr bequem lösen kann. In Wahrheit sind die Dinge bei näherer Betrachtung wesentlich beunruhigender.

Würden beispielsweise 25 Jahre hindurch monatlich 100 Euro angelegt, hätte eine heute 40-jährige Person zu ihrem 65. Geburtstag insgesamt 30.000 Euro ohne Zinsen angespart und könnte davon noch weitere 25 Jahre mit monatlich 100 Euro zehren. Eine heute 40-jährige Frau hat übrigens der Statistik nach noch rund 44 Lebensjahre vor sich, beim heute gleichaltrigen Mann beträgt diese als „fernere Lebenserwartung“ bezeichnete Dauer immerhin noch rund 39 Jahre.

Käme es hingegen zu einer Verzinsung von einem, zwei, drei, vier oder fünf Prozent, würden Zinsen in der Höhe von 3994, 8492, 13.562, 19.283 oder 25.743 Euro hinzukommen, was dann rund 33.994, 38.492, 43.562, 49.283 oder 55.743 Euro ergäbe. Nach Versteuerung der Kapitalerträge (in der Höhe von 25 Prozent) wären es freilich nur mehr 32.995, 36.369, 40.172, 44.462 oder 49.307 Euro, die davon übrig blieben. Damit könnten in den folgenden 25 Jahren monatlich zwischen 121 und 251 Euro entnommen werden.

Erheblicher Kaufkraftverlust

Ganz anders sehen diese Zahlen jedoch aus, wenn man auch den Kaufkraftverlust in die Berechnungen einbezieht. So lässt eine jährliche Inflation von zwei Prozent (der kürzlich von der Europäischen Zentralbank genannte Zielwert) einen heutigen Preis von 100 Euro in 25 Jahren auf rund 164 Euro und in 50 Jahren auf rund 269 Euro steigen. Unsere heute 40 Jahre alte Person wird sich daher in 25 Jahren mit einer Kaufkraft von 59,76 Euro (im 26. Jahr) und von 37,15 Euro (im 50. Jahr) begnügen müssen.

Mit anderen Worten und verkürzt ausgedrückt: Die Person zahlt 25 Jahre lang monatlich 100 Euro ein und wird bei Anlagezinsen von null Prozent (Negativzinsen wollen wir zunächst ausschließen) eine Schrumpfung der Kaufkraft um mehr als 40 Prozent nach 25 Jahren und um mehr als 62 Prozent nach 50 Jahren erleben. Erst bei Verzinsungen in der Gegend von fünf Prozent über alle 50 Jahre könnte die Kaufkraft über die gesamte Entnahmeperiode erhalten bleiben und das zusätzliche Alterseinkommen vom 26. bis zum 50. Jahr um die Kaufkraft von zumindest 100 Euro monatlich aufgebessert werden.

Bewusstsein versus Panik

Die vermeintliche Tugend des traditionellen Sparens erscheint damit in einem ganz anderen Licht und führt früher oder später zu spürbaren Verlusten. Die Konsequenzen des vorher beschriebenen toxischen Cocktails niedriger Anlagezinsen und angestrebter Inflationsraten zu erkennen ist das eine, das Anlageverhalten noch vor dem aus der Luftfahrt bekannten „Point of no Return“ nachhaltig zu ändern ist das andere.

Beides gestaltet sich schwierig, denn bei der Problemerkennung wird man von der Politik wohl keine Unterstützung bekommen; hier ist die Angst vor einer Panikstimmung beim Thema der Altersvorsorge einfach zu groß. In der Bank- und Versicherungswirtschaft ist die Motivation infolge eigener Geschäftsinteressen zwar ganz anders gelagert, doch haben sich schon so manche Vorsorgeprodukte als untauglich herausgestellt. Auf deren Aufzählung wird hier verzichtet.

Was demnach verbleibt, ist eine sachliche Diskussion, die keine Ängste schürt, sondern einen akuten Änderungsbedarf beim langfristigen Anlageverhalten, insbesondere bei der Altersvorsorge, vermittelt. Wer sich nicht davon überzeugen lässt, in fortgeschrittene Anlageformen zu investieren, wird sich früher oder später mit dem Zitat von Baron Amschel Mayer Freiherr von Rothschild (1773–1855): „Ihr Geld ist nicht weg, es ist nur woanders“ kaum trösten können.

Berechnungshinweise: Monatlich vorschüssige Zahlungen, einfache Verzinsung während der Jahre, Kapitalisierung der Zinsen am Jahresende.

DER AUTOR

Prof. Dr. Gerhard Weibold (*1951) blickt auf langjährige Lehrtätigkeiten an Universitäten und Akademien zurück und ist Geschäftsführer von Unternehmen in Österreich und in Deutschland. Seit inhaltlicher Fokus richtet sich seit geraumer Zeit auf das Thema der Finanzbildung. [Klaus Prokop]

E-Mails an: **debatte@diepresse.com**

Die Presse

Die Sonnenseite der Volatilität des Goldes

Der Goldpreis ist seit geraumer Zeit in starker Bewegung und erreicht Höchstwerte. Ganz anders als die Zinssätze traditioneller Sparformen.

VON GERHARD WEIBOLD

Der Preis einer Feinunze Gold stieg im Jahr 2019 von rund 1118 Euro zu Jahresbeginn auf rund 1352 Euro zu Jahresende. Das entspricht einem Jahreszuwachs von rund 21 Prozent. Inzwischen wurde sogar der Wert von 2000 Euro zumindest temporär überschritten.

Die Meinungen darüber, ob diese Entwicklung entweder eine anbahnende Blase oder einen anhaltenden Trend signalisiert, gehen weit auseinander. Für viele Anleger ist es jedenfalls ein aktueller Anlass, ihre Einstellungen gegenüber Chancen und Risken zu überdenken.

An Möglichkeiten, wie man sein Kapital anlegen kann, besteht kein Mangel. Empfehlungen, welche Anlageform für welchen Anlegertyp infrage kommt, füllen Bibliotheken, Websites und Foren. Das Angebot ist kaum zu überblicken und häufig ist es eine Vermengung von sachlicher, rechtlicher und werblicher Information, die zur Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen einlädt. Als wesentliche Auswahlhilfe fungiert dabei das Matching von Anleger- und Produktprofilen, das auch von Banken, Versicherungen und Finanzberatern angewendet wird.

„Magisches Dreieck" Sicherheit, Liquidität und Rentabilität?

Das altbekannte „magische Dreieck" der Kapitalanlage bezieht sich in seiner traditionellen Form auf die Rentabilität, die Sicherheit und die Liquidität. Es ist aber bei genauerer Betrachtung weder magisch noch ein Dreieck. Es verbildlicht eigentlich nur ganz nüchtern das Spannungsverhältnis von Anlegerzielen. Im Lauf der Zeit sind noch weitere Ziele – insbesondere ethische und ökologische Aspekte – hinzugekommen, und das Dreieck wurde zum Vieleck. Den Kern bilden jedoch nach wie vor die miteinander konkurrierenden Rentabilitäts-, Sicherheits- und Liquiditätsziele.

Das lange Warten auf bessere Zinsen

Anleger, die auf traditionelle Sparformen eingenordet sind, sehen sich seit geraumer Zeit mit geringen oder keinen Zinsen konfrontiert und werden sich mit dieser Situation wohl noch länger abfinden müssen. Mit dem gleichzeitig gegebenen Kaufkraftverlust ist die Gelassenheit, mit der Sparer eine Änderung der Anlagezinsen erhoffen, bemerkenswert. Irgendwie wird man an Estragons und Wladimirs Warten auf Godot, jenes Stück gleichen Namens, in dem Samuel Beckett die Stimmung eines langen, vergeblichen und sinnlosen Wartens vermittelt, erinnert.

Vorschläge, das Anlegerverhalten in die Richtung höherverzinslicher Anlageformen zu lenken und sich gleichzeitig sowohl mit Gewinnchancen als auch mit Verlustrisken anzufreunden, führen bei vielen Anlegern zu hektischen Abwehrreflexen. Vielleicht aus dem einfachen Grund, weil sich das Eingehen auf Risken im Regelfall stärker auf das Gemüt des Anlegers schlägt als die Wahrnehmung von Chancen. Vermutlich aber auch, weil ein Doppelpack von Chancen und Risken mit Wahrscheinlichkeiten, die nicht jeder kennt und interpretieren kann, zu tun hat.

Kurse von Wertpapieren lassen sich nicht prognostizieren

In der Tat sind Wahrscheinlichkeiten mitunter verwirrend. Wie ist beispielsweise zu erklären, dass das Lotteriespiel „6 aus 45", bei dem die Wahrscheinlichkeit eines richtigen Tipps bei 1 zu 8.145.060 liegt, so beliebt ist? Und wie man mit der subjektiven Einschätzung vollkommen danebenliegen kann, zeigt auch das sogenannte Geburtstagsparadoxon: Bei nur 23 zufällig anwesenden Personen beträgt die Wahrscheinlichkeit, dass zwei am gleichen Tag Geburtstag feiern, über 50 Prozent. Bei 57 Personen sind es übrigens kaum zu glaubende 99 Prozent.

Dass historische Kursentwicklungen und -schwankungen von Wertpapieren keine verlässlichen Prognosen zulassen, ist bekannt und nachvollziehbar, doch stärken lange Zeitreihen zumindest das Vertrauen in deren weitere Beständigkeit. Liegen jahrzehntelange Datenreihen vor, lässt sich das Kursverhalten sowohl in guten als auch in schlechten Zeiten beobachten. Selbstverständlich bleibt dem Investor die endgültige Gewissheit zwar auch verwehrt, doch spricht für eine Fortschreibung des Wertverhaltens mehr als für ein Ausblenden der vorliegenden Erfahrungen.

Betrachten wir – stellvertretend für andere fortgeschrittene Anlageformen – den anbieterneutralen Rohstoff Gold, so konnten in den vergangenen 20 Kalenderjahren folgende Kursentwicklungen festgestellt werden (Quelle: www.boerse.de): +1,15% (2000), +7,95% (2001), +5,74% (2002), -0,57% (2003), –2,31% (2004), +34,67% (2005), +10,91% (2006), +36,60% (2007), –6,10% (2008), +23,06% (2009), +39,38% (2010), +11,74% (2011), +6,12% (2012), –30,37% (2013), +13,59% (2014), –2,19% (2015), +12,57% (2016), –0,98% (2017), +3,38% (2018), +20,98% (2019).

In Anbetracht der beiden Extremwerte von –30,37 Prozent (2013) und +39,38 Prozent (2010) ist es zweifellos angebracht, eine solche Anlage als volatil zu klassifizieren. Das kann bei Anlegern entweder zu panikähnlicher Schnappatmung oder zu träumerischer Fantasie führen. Bei näherer Betrachtung der Daten zeigt sich, dass eine negative Performance in sechs Jahren eintrat und es in 14 Jahren zu einer positiven Performance kam. Somit haben sich 30 Prozent der ganzjährigen Anlagen als verlustbringend und 70 Prozent als gewinnbringend erwiesen.

Berechenbarkeit und Hausverstand

Möchte man es noch genauer wissen, könnte man für einzelne, mehrere oder alle Jahre das Verhältnis zwischen der Wertentwicklung und der -schwankung ermitteln. Je höher der Quotient aus der Division der Performance (prozentuelle Wertveränderung) durch die Volatilität (Standardabweichung der Wertschwankungen) ausfällt, desto attraktiver wird im Regelfall eine Anlage zu bewerten sein. Man wird jedoch bemerken, dass dabei die Anlagedauer eine wesentliche Rolle spielt. Übrigens folgen auch andere Kennzahlen, wie zum Beispiel die Sharp-Ratio, dieser Vorgehensweise.

Neben Berechnungen kann auch etwas Hausverstand von Vorteil sein: Erstens gibt die Volatilität Schwankungen nach oben und nach unten an und bildet demnach Gewinnchancen und Verlustrisken gleichermaßen ab. Eine negative Konnotation („Volatilität ist immer böse") ist daher unberechtigt und irreführend. Zweitens fallen mit zunehmender Anlagedauer kurzfristige Kursschwankungen insgesamt geringer ins Gewicht, weil zwischenzeitlich eingetretene Kursgewinne und -verluste nicht realisiert werden.

Nach der wohlüberlegten Entscheidung für eine volatile Anlage ist man gut beraten, sich den täglichen Blick in Kursticker zu verkneifen und die langfristige Entwicklung mit einer Portion an Gelassenheit abzuwarten.

E-Mails an: **debatte@diepresse.com**

DER AUTOR

Prof. Gerhard Weibold (*1951) blickt auf langjährige Lehrtätigkeiten an Universitäten und Akademien zurück. Er ist Unternehmensberater sowie Geschäftsführer von Unternehmen in Österreich und Deutschland. Sein inhaltlicher Fokus ist seit geraumer Zeit auf das Thema der Finanzbildung gerichtet. [Klaus Prokop]

Die Presse

Niedrigzinszeiten verlangen ein Umdenken beim Sparen

Das geringe Zinsniveau erzürnt Sparer und ist langfristig bedrohlich. Man sollte über Alternativen nach- und Gewohnheiten überdenken.

VON GERHARD WEIBOLD

In Zeiten, in denen geringe Zinssätze für Spareinlagen vorherrschen und in denen der Begriff der Negativzinsen in den Sprachgebrauch der Finanzwirtschaft Eingang gefunden hat, ist bei der Suche nach anderen Anlageformen zunächst ein Blick in die Instrumentenkiste der Finanzmathematik lehrreich.

Dass ein Zinssatz (in Prozent) und ein Zinsertrag (in Euro) verschiedene Dinge sind und dass es Zinsen und Zinseszinsen gibt, ist allgemein bekannt. Es ist jedoch zu bezweifeln, dass die Vorstellungskraft der Bevölkerung über die konkreten Auswirkungen der finanzmathematischen Mechanik über lange Zeiträume gegeben ist.

Wie viele Befragte würden die Aussage, dass bei mehrjähriger Anlage ein doppelt so hoher Zinssatz zu einem doppelt so hohen Zinsertrag führt, spontan als richtig bewerten? Vermutlich viel zu viele. Beim bekannt bescheidenen Stand des Finanzwissens der Bevölkerung ist es vielleicht besser, das Befragungsergebnis gar nicht zu kennen.

Dieses Wissen ist jedoch höchst relevant, wenn es um langfristige Anlagen geht. Wenn man beispielsweise im Alter von 30 Jahren für die Zeit nach der Erwerbstätigkeit finanziell vorsorgen möchte, ist eine Anlagedauer von 35 oder 40 Jahren durchaus realistisch. Was in derart langen Zeiträumen finanzmathematisch passiert, ist leicht zu erklären:

Zinsen und Zinseszinsen

Ein Einmalbetrag von 10.000 Euro wächst bei einem jährlichen Zinssatz von 0,5 Prozent nach 40 Jahren auf rund 12.208 Euro (10.000 x 1,00540 = 12.207,94) an. Der erwirtschaftete Zinsertrag beträgt daher rund 2208 Euro. Hingegen beträgt bei einem jährlichen Zinssatz von 5,0 Prozent der Kapitalstand dann rund 70.400 Euro (10.000 x 1,0540 = 70.399,89), weil ein Zinsertrag von 60.400 Euro entsteht. Eine zehnfache Verzinsung (5,0 statt 0,5 Prozent) führt demnach zu einem mehr als 27-fachen Zinsertrag (60.400 statt 2208 Euro).

Legt man diese Zinserträge auf fünf Jahre um, stehen monatlich entweder mehr als 1000 Euro oder weniger als 37 Euro zur Verfügung. Dass die Inflation über 40 Jahre die Kaufkraft zusätzlich erheblich schmälert, sei nur am Rande erwähnt.

Sparbuch oder Wertpapier

Wie lässt sich in Anbetracht solcher Tatsachen erklären, dass sich herkömmliche Sparformen (Sparbücher, Sparkonten etc.) nach wie vor hoher Beliebtheit erfreuen und sich im Gegensatz dazu fortgeschrittene Sparformen (Wertpapiere, Fonds etc.) nur zögerlich verbreiten?

Erstens ist es gut möglich, dass viele Sparer über die finanzwirtschaftlichen Mechanismen nicht im Bilde sind und die Konsequenzen daher nicht wahrnehmen. Zweitens kann es sein, dass Sparer einen derart verkürzten Planungshorizont haben, sodass die langfristigen Effekte der Zinseszinsrechnung entweder gar nicht oder nur abgeschwächt auftreten.

Drittens ist der traditionelle Sparer im Regelfall skeptisch, ein für ihn neues Terrain zu betreten. Bei anderen Anlageformen – beispielsweise bei Wertpapieren – denkt er reflexartig mehr an die Risken und weniger an die Chancen.

Viertens fehlt es den jüngeren Generationen an der Einschätzung der Zeitpunkte, der Höhe und der Bedingungen, die von der gesetzlichen Altersvorsorge abhängen. Diese ist meist noch Jahrzehnte entfernt.

Fünftens wurde die Attraktivität von Wertpapieren bislang durch nicht unerhebliche Ausgabeaufschläge und Managementgebühren gemindert. Eine Situation, die sich jedoch durch Direktbanken im Umbruch befindet.

Der Sparer ist skeptisch

Es ist notwendig, dass Anleger eine ausgewogene Wahrnehmung für Chancen und für Risken entwickeln und ihre Vorbehalte gegenüber fortgeschrittenen Anlageformen überdenken. Das betrifft übrigens auch den Verbraucherschutz, der als Folge schlimmer Erfahrungen mit unseriösen Anlagen diesbezüglich besonders vorsichtig agiert. Denn die Empfehlung darf nicht sein, dass man tatenlos zusehen soll, wie zinsenlose oder -minimale Anlagen das verdiente Geld langsam, aber sicher aufzehren.

Es ist auch vollkommen unangebracht, jede Volatilität bei Wertpapieren von vornherein als Schreckgespenst zu interpretieren, denn die Volatilität gibt als statistisches Schwankungsmaß (Standardabweichung) lediglich Veränderungen nach oben und nach unten an. Eine negative Konnotation der Volatilität als Gleichsetzung mit bloßem Risiko entspricht nicht ihrem Sinn. Es gilt vielmehr, die Sichtweise auf volatile Anlageformen grundsätzlich zu ändern und beide Augen (eines für die Chancen und eines für die Risken) zu öffnen.

Um das bequeme Verharren in unattraktiven Sparformen zu beenden, müssen veränderungswillige Anleger Eigeninitiative an den Tag legen.

Eigeninitiative ist notwendig

Neben dem Hausverstand sind dafür folgende Voraussetzungen hilfreich: einerseits ein grundlegendes Finanzwissen, das auch die Berechnung von Zinsen und Zinseszinsen ermöglicht. Denn wer sich bei Finanzthemen überhaupt nicht auskennt, muss das glauben, was andere erzählen. Und dass von Banken und Versicherungen, die selbst Finanzprodukte anbieten und profitable Geschäftsmodelle verfolgen, nur eine bedingt neutrale Beratung zu erwarten ist, leuchtet ein.

Andererseits bleibt dem Anleger eine ausführliche Sichtung geeigneter Anlagen nicht erspart, was durch Recherchen im Internet inzwischen relativ einfach geworden ist. Über diese Informationsquelle kann übrigens auch festgestellt werden, dass Aufschläge und Gebühren bei Wertpapieren und Fonds keine Naturgesetze sind und zwischen den Anbietern erhebliche Unterschiede bestehen.

Selbstbedienung beim Anlegen

An die Verwendung von Schecks kann sich kaum noch jemand erinnern und auch die an Bankzeiten und -filialen gebundenen Aus- und Einzahlungen von Bargeld gehören schön langsam der Vergangenheit an. Demgegenüber sind Kartenzahlungen, Geldautomaten und Onlinebanking zur Selbstverständlichkeit geworden. Selbst die Eröffnung eines Girokontos oder die Inanspruchnahme eines Kredits funktioniert längst ganz einfach online. Ein persönliches Erscheinen ist verzichtbar, und die Abwicklung erfolgt prompt.

Es gibt kaum Gründe, dass die Entwicklung dieser „Selbstbedienung" vor dem Thema der Kapitalanlage haltmachen wird, wenn immer mehr Kunden die Vorteile der proaktiven Gestaltung ihres gesamten Finanzlebens erkennen. Entscheidungsrelevante Informationen über Anlagen sind allgemein zugänglich, und komfortable Instrumente zur Steuerung der Anlagen stehen zur Verfügung. Allerdings werden sie an Schulen und Universitäten zu wenig gelehrt und unterrichtet.

Die größere Herausforderung liegt wohl darin, die Vorbehalte gegen Veränderungen des Anlageverhaltens abzubauen.

E-Mails an: **debatte@diepresse.com**

DER AUTOR

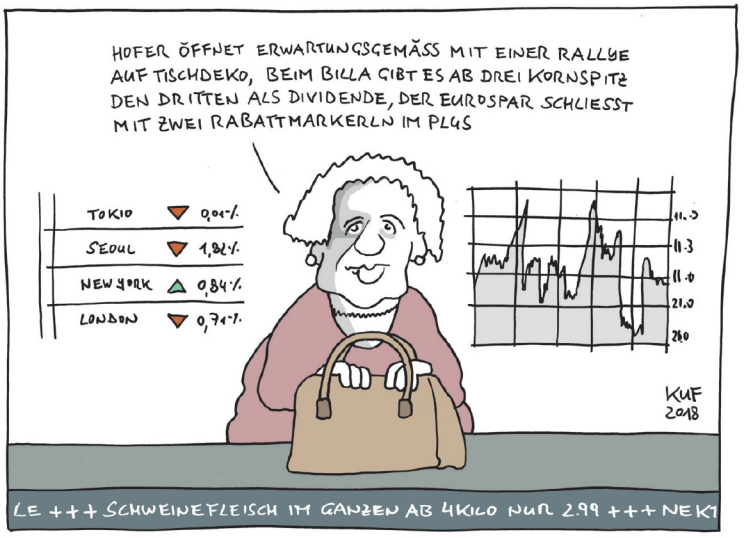
Gerhard Weibold (* 1951) blickt auf langjährige Lehrtätigkeiten an Universitäten und Akademien zurück. Er ist Unternehmensberater sowie Geschäftsführer von Unternehmen in Österreich und Deutschland. Sein inhaltlicher Fokus ist seit geraumer Zeit auf das Thema der Finanzbildung gerichtet. [Klaus Prokop]

Die Presse

Wie uns mehr Wissen über Finanzfragen nützt

Gastkommentar. Die Finanzbildung in der Bevölkerung ist nach wie vor gering. Das nützen gerade auch Finanzberater weidlich aus. Mit zunehmendem Verbraucherwissen aber würden Beraterleistungen tendenziell weniger bedeutend.

VON GERHARD WEIBOLD



Mit Finanzbildung soll neben dem verantwortungsbewussten Umgang mit Finanzen auch ein Basiswissen über Anlage-, Finanzierungs- und Versicherungsthemen vermittelt werden, um Gespräche auf Augenhöhe zwischen Anbietern und Nachfragern von Finanzdienstleistungen zu ermöglichen.

Bereits vor rund einem Jahrzehnt hat die Europäische Kommission die Forderung nach mehr Finanzbildung erhoben. Es folgten die Bildung einer Expertengruppe für Finanzbildung sowie zahlreiche Veranstaltungen, Berichte und Absichtserklärungen. Durchschlagende Umsetzungserfolge in den Mitgliedsländern blieben aber aus.

Positiv war immerhin die mediale Themenpräsenz, mit der *„Financial Education"* und *„Financial Literacy"* Eingang in den allgemeinen Sprachgebrauch fanden. Diese Wortwahl schlug sich auch im aktuellen Programm der österreichischen Bundesregierung nieder.

Bringschuld und Holschuld

Von Finanzwissen können Verbraucher, die sich ein geordnetes persönliches Finanzleben und einen von Finanzsorgen freien Kopf wünschen, zweifach profitieren. Einerseits durch sachlich besser fundierte Entscheidungen, andererseits durch das gute Gefühl, nicht alles glauben zu müssen, was einem andere erzählen.

Dass diese Verbrauchermündigkeit von Banken, Versicherungen und Finanzberatern als ambivalent empfunden werden kann, ist plausibel: Wissensvorsprünge erlauben dem Berater eine bessere Steuerung des Verkaufsprozesses, auch wenn damit die Gefahr späterer Streitigkeiten, bei denen mangelhafte Aufklärung über Chancen und Risken von Finanzdienstleistungen geltend gemacht wird, steigt.

Verbraucher mit Eigenwissen sind jedenfalls nicht auf blindes Fremdvertrauen angewiesen und können Finanzdienstleistungen besser verstehen, kritisch hinterfragen und bewusst auswählen.

Bei Jugendlichen ist Finanzbildung wohl eine Bringschuld. Denn in jungen Jahren gibt es infolge noch fehlender oder beschränkter Geschäftsfähigkeit kaum einen Grund, sich eigeninitiativ und anlassbezogen mit Finanzthemen zu befassen. Hier hat die Bildungspolitik diese Bringschuld zu erfüllen und das Thema in den Lehrplänen zu verankern.

Erwachsene werden hingegen über Jahrzehnte mit Anlage-, Finanzierungs- und Versicherungsentscheidungen konfrontiert: beispielsweise bei der Finanzierung einer Wohnung, beim Leasen eines Automobils, beim Versichern von Personen- und Sachrisken, bei der Vorsorge für das Alter etc. Diese Entscheidungen prägen den Lebensstandard mitunter nachhaltig und schaffen ausreichend Motivation, Finanzwissen als Holschuld zu begreifen. Immerhin winken damit finanzielle Vorteile.

Nachlassende Bankberatung

Mit zunehmendem Verbraucherwissen werden Beraterleistungen tendenziell weniger bedeutend. Wenn auf beiden Seiten ohnehin alles klar ist, werden Beratungsprozesse kürzer oder sogar obsolet. Das passt gut in eine Zeit, in der die Finanzwirtschaft ihre persönlichen Dienst- und Beratungsleistungen immer mehr reduziert und in der die Nachfrager eine zeit- und ortsgebundene Beratung als immer weniger attraktiv empfinden.

Es ist zu erwarten, dass persönliche Beratungsgespräche weiter an Bedeutung verlieren und flexiblere Kommunikationsformen zur Norm werden. Dies muss kein Nachteil sein, wenn vor, während und nach der Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen begleitender Zugriff auf Finanzwissen besteht.

Werden Finanzdienstleistungen in Anspruch genommen, enden diesbezügliche Verträge häufig mit der Formulierung, dass der Verbraucher die Vereinbarung „gelesen, verstanden, akzeptiert" habe. Was Verbraucher zur Unterzeichnung vorgelegt bekommen, sind oftmals umfangreiche Vertragswerke aus den Händen erfahrener Juristen, die in erster Linie der rechtlichen Absicherung von Anbietern und Beratern dienen.

Ob solche Dokumente ein klares Bild über das Funktionieren sowie über die Chancen und Risken von Finanzdienstleistungen geben, darf bezweifelt werden. Und dass ein Verbraucher zugibt, etwas akzeptiert zu haben, was er vielleicht gar nicht gelesen und schon gar nicht verstanden hat, kommt zwar vor, doch meistens geschieht das dann erst vor Gericht.

Über das geringe Finanzwissen der Bevölkerung besteht kein Zweifel, und über die Notwendigkeit von Maßnahmen, um das Wissen über Finanzfragen zu verbessern, herrscht Einigkeit. Es ist daher erfreulich, dass laufend neue Initiativen vorgestellt werden.

Unüberbrückbarer Wildwuchs

Wer bei Google eine diesbezügliche Benachrichtigung einrichtet, erlebt die zahlreichen Aktivitäten nahezu zeitverzugslos mit. Diese beinhalten meist aber nur einzelne oder wenige Themen und zeichnen sich durch vollkommen unterschiedliche analoge und digitale Darbietungsformen aus.

Damit entsteht ein unüberblickbarer inhaltlicher und didaktischer Wildwuchs, der zur Orientierungslosigkeit beim Verbraucher führt. Hilfreicher wäre es, möglichst alle relevanten Finanzthemen auf einer zentralen Plattform mit einer durchgängigen inhaltlichen und didaktischen Struktur bereitzustellen.

Banken und Versicherungen sind bemüht, das Thema Finanzbildung mitunter auf unterhaltsame Weise *(„Edutainment")* zu inszenieren. Es geht dabei fast immer um Kinder und Jugendliche, und es kommt auf jeden Fall gut an, etwas für den Nachwuchs zu tun. Auch wenn es richtig ist, dass mit Finanzbildung gar nicht früh genug begonnen werden kann, handelt es sich bei nüchterner Betrachtung um eine Zielgruppe, die von der Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen noch Jahre entfernt ist.

Beschämend geringes Wissen

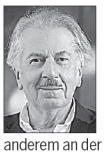
Vor diesem Hintergrund ist überhaupt nicht einzusehen, dass Finanzbildung im Regelfall reflexartig an die Jugend adressiert wird und dass die um ein Vielfaches größere Zielgruppe erwachsener Verbraucher gar nicht im Fokus steht. Ob hier die Unschuldsvermutung gilt oder ein dunkler Anfangsverdacht angebracht ist, bleibt ungewiss.

An Studien über den Stand des Finanzwissens der Bevölkerung besteht wahrlich kein Mangel, alle paar Wochen werden neue Erhebungen mit ohnehin schon seit Jahren bekannten Ergebnissen publiziert: Die Kenntnisse zu Finanzthemen sind besorgniserregend gering und eigentlich beschämend. Dieser Erkenntnis folgen im Regelfall gebetsmühlenartige Hinweise, dass dringender Handlungsbedarf für Finanzbildung bestehe, und es werden Forderungen nach mehr Engagement zur Verbesserung des entsprechenden Wissens erhoben.

Auch Medien greifen das Thema gern auf und leisten damit einen Beitrag, das Problembewusstsein etwas länger am Leben zu erhalten. Im besten Fall bis zum Erscheinen der nächsten Studie.

E-Mails an: **debatte@diepresse.com**

DER AUTOR



Prof. Dr. Gerhard Weibold blickt auf langjährige Lehrtätigkeiten an Universitäten und Akademien, unter anderem an der WU Wien, zurück. Er ist Vorstand und Geschäftsführer von Unternehmen in Österreich und in Deutschland. Sein inhaltlicher Fokus richtet sich seit geraumer Zeit auf das Thema Finanzbildung. [Privat]

Die Presse