
Finanzkompetenz für alle Lebenslagen: Bessere Finanzentscheidungen für heute und morgen

ANTONIA GROHMANN UND KORNELIA HAGEN

Antonia Grohmann, DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, E-Mail: agrohmann@diw.de
Kornelia Hagen, DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, E-Mail: khagen@diw.de

Unsere Kernthemen in dem vorliegenden Vierteljahrsheft 4.2017 sind Finanzbildung, Finanzverhalten und finanzielles Wohlbefinden. Eine gute Finanzbildung sowie Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge gelten heute als lebensnotwendig, dies sichert eine Partizipation am sozialen und wirtschaftlichen Leben. Blickten wir in dem vorherigen Band der Vierteljahrshefte (Grohmann und Hagen 2017) auf die finanzielle Bildung in der Jugend, richten wir nun unsere Aufmerksamkeit auf die finanzielle Bildung und das finanzielle Verhalten Erwachsener. Diesbezüglich lassen sich unseres Erachtens vor allem drei Themenblöcke von besonderer Bedeutung herausarbeiten: (1) Wie wird finanzielle Bildung und finanzielles Verhalten gemessen? (2) Welche Zusammenhänge – Gemeinsamkeiten und Unterschiede – lassen sich zwischen relevanten sozio-ökonomischen und -demografischen Variablen einerseits und Finanzwissen andererseits erkennen? Wir finden, dass geschlechtsspezifische Unterschiede von besonderem Interesse sind, denn die Finanzbildung von Frauen wird in vielen Studien als geringer gemessen als die von Männern. Dies ist mit Blick auf gesellschaftliche Chancengerechtigkeit und wirtschaftlicher Eigenverantwortung ein eklatantes Missverhältnis, dem politisch wie auch individuell in spezifischer Weise begegnet werden sollte. Aber auch die Zusammenhänge zwischen Finanzwissen und -verhalten und dem allgemeinen Bildungsniveau, dem Einkommensniveau, dem Erwerbsstatus und dem Alter gilt es zu betrachten. (3) Welche Relevanz hat Finanzwissen und -verhalten für die Altersvorsorge? Diesen Fokus erachten wir als besonders relevant, zum einen wegen der Teilprivatisierung der Altersvorsorge und der – damit zusammenhängenden – zunehmenden Eigenverantwortung für das Ein- und Auskommen nach der Erwerbsphase und zum anderen wegen der drohenden Zunahme von Altersarmut.

Die meisten Menschen müssen im Laufe ihres Lebens manchmal einfache und überschaubare, zumeist aber sehr komplexe finanzielle Entscheidungen treffen. In aller Regel handelt es sich um

Entscheidungen unter Unsicherheit. Dabei geht es zum Beispiel darum, dass private Haushalte entscheiden müssen, wieviel ihres verfügbaren Einkommens sie für den heutigen oder den morgigen Konsum verwenden können (und wollen). Das bedeutet auch, dass darüber entschieden werden muss, ob größere Anschaffungen angespart oder kreditfinanziert werden. Entscheidet sich der Haushalt für eine Verschuldung, müssen Laufzeiten, Zins- und Tilgungssätze erkundet und darüber befunden werden, welcher Kredit für den Haushalt finanzierbar ist. Überaus wichtig ist für die privaten Haushalte zudem zu klären, ob und wie für Phasen vorgesorgt wird, in denen kein direktes Einkommen aus Erwerbstätigkeit erwirtschaftet wird oder werden kann. Hierbei geht es vor allem um Einkommensausfälle und um die finanzielle Absicherung in Folge von Arbeitslosigkeit oder altersbedingten Rentenbeginn sowie um Ausfälle aufgrund langandauernder Krankheit oder aufgrund von Invalidität und Pflegebedarf. Des Weiteren müssen Individuen und Haushalte finanzielle Entscheidungen treffen, die im Idealfall in ein gut ausbalanciertes Portfolio aus Finanzprodukten münden. Hier steht im Vordergrund, wie das für morgen Ersparte verwaltet und angelegt werden sollte. Wird zugunsten von Werterhalt und Garantien auf Rendite verzichtet oder gehen Anlegende gegebenenfalls ein größeres Risiko ein, um die Anlage möglichst stark zu vermehren? Mit Blick auf die Altersvorsorge muss zum Beispiel auch bedacht werden, in welchem Alter der Start in die Rente sein und welcher Lebensstandard in der Rentenphase erreicht werden soll.

Es scheint logisch zu sein, dass ein gutes Verständnis für Finanzkonzepte, wie Zinsen, Inflation und Risikodiversifikation, auch zu einem besseren Finanzverhalten führt. Tatsächlich gibt es eine Reihe von Studien, die empirisch fundiert, dass Menschen mit höherer finanzieller Bildung bessere Finanzentscheidungen treffen als Menschen mit geringerer finanzieller Bildung, beispielsweise mehr über ihre Altersvorsorge nachdenken und dementsprechend auch mehr für ihr Alter vorsorgen. Dieser Zusammenhang wurde für eine Reihe von Ländern gefunden (beispielsweise für Deutschland: siehe Bucher-Koenen und Lusardi 2015, für die Vereinigten Staaten von Amerika: siehe Lusardi und Mitchell 2007 und für die Niederlande: siehe van Rooij et al. 2012). Auch für andere Bereiche wurde der Zusammenhang zwischen finanzieller Bildung und gutem Finanzverhalten untersucht. Van Rooij et al. (2011a) fanden für die Niederlande heraus, dass eine mangelnde finanzielle Bildung begründet, dass nur wenige Personen in Aktien oder Aktienfonds investieren und dass Menschen mit einem niedrigen Level an finanzieller Bildung weniger wohlhabend sind als Menschen mit einem höheren Niveau an finanzieller Bildung (van Rooij et al. 2011b). Der nur niedrige Anteil von Menschen, die auf dem Aktienmarkt agieren – das Phänomen wird als *stock market participation puzzle* bezeichnet –, lässt sich mit der traditionellen ökonomischen Theorie nicht erklären. Insbesondere in Niedrigzinsphasen kann aber das geringe Anlegen in Aktien die individuelle wie auch die gesellschaftliche Wohlfahrt negativ beeinträchtigen.

Auch der Zusammenhang zwischen Überschuldung und finanzieller Bildung wurde in empirischen Studien untersucht, allerdings scheint der Zusammenhang zwischen finanzieller Bildung und Schulden oder Rückzahlungsverhalten komplexer zu sein als der Zusammenhang zwischen finanzieller Bildung und dem Anlageverhalten. Lusardi and Tufano (2015) gehen von verschiedenen Schuldentypen aus sowie davon, dass Individuen mit hohen Schulden, vor allem mit hohen Kreditkartenschulden, eine geringe finanzielle Bildung haben. Es gibt weitere Studien, in denen der Zusammenhang zwischen finanzieller Bildung und Schulden untersucht wird: Basierend auf Daten der Studie Sparen und Altersvorsorge in Deutschland (SAVE) finden Jaroszek und Dick (2013), dass es einen negativen und signifikanten Effekt von finanzieller Bildung auf die Wahrscheinlichkeit gibt, dass jemand seinen Überziehungskredit in letzten Jahr benutzt hat. Allerdings ist dieser Effekt nicht signifikant, wenn zusätzlich zur finanziellen Bildung auch für Impulsivität

kontrolliert wird, gemessen durch den *cognitive reflection test* (Fredrick 2005). Gathergood (2012) schließlich stellte auf der Grundlage von Daten des Vereinigten Königreichs fest, dass Personen mit höherer finanzieller Bildung weniger häufig Konsumschulden haben. Er geht allerdings auch davon aus, dass dieser Effekt kleiner wird, wenn zusätzlich zur finanziellen Bildung für Impulsivität und mangelnde Selbstkontrolle kontrolliert wird. Dem Thema Finanzkompetenzen und Überschuldung privater Haushalte werden wir uns auch auf einem Workshop des DIW Berlin widmen (www.diw.de/de/diw_01.c.582917.de/finkom_ws_reihe.html).

Eine gute finanzielle Bildung führt nicht nur für Individuen und Haushalte zu einem besseren Finanzverhalten. Grohmann und Menkhoff (2017) haben ländervergleichend dargelegt, dass in den Ländern, in denen die Bevölkerung ein hohes Niveau der finanziellen Bildung aufweist, auch ein hohes Niveau der finanziellen Inklusion erreicht wird. Dies gilt unabhängig davon, ob finanzielle Bildung als das Halten von Bankkonten oder als die Nutzung davon verstanden wird. Dieser Effekt ist in Ländern höher, in denen das Finanzsystem weniger entwickelt ist, als in Ländern mit einem hoch entwickelten Finanzsystem. Der Effekt guter finanzieller Bildung auf die Nutzung ist allerdings am höchsten, wenn das Finanzsystem gut entwickelt ist.

Auch einige Beiträge in diesem Vierteljahrsheft diskutieren den Zusammenhang zwischen finanzieller Bildung und dem Finanzverhalten. Aufenanger und Wrede untersuchen den Zusammenhang von Risikotoleranz und finanzieller Bildung und argumentieren, dass ein gewisses Maß an Risikotoleranz wichtig für gute Anlageentscheidungen ist. In einer eher soziologischen Studie berichten Walter und Welbers über die Investitionsentscheidungen von Mitgliedern in Aktienklubs. Leinert stellt eine Verbindung zwischen der Finanzbildung, dem Verhalten und der Gegenwartspräferenz her.

Wie steht es um die finanzielle Bildung, vor allem in Deutschland, und welche Gruppen weisen eine (zu) geringe finanzielle Bildung auf? Um das Niveau der finanziellen Bildung der Bevölkerung zu messen, werden meistens drei oder mehr Fragen in Befragungen erhoben, die repräsentativ für die Bevölkerung im entsprechenden Land sind. 2014 wurde das Niveau der finanziellen Bildung erstmals mit denselben Fragen in 143 Ländern erhoben. Die Ergebnisse dieser Befragungen zeigen, dass das Niveau der finanziellen Bildung in anderen Messungen allgemein als zu niedrig bewertet wurde. Hierzu sollte auch erwähnt werden, dass die Fragen zur Messung finanzieller Bildung vor allem von Expertinnen und Experten aus der Wirtschaftspädagogik und -didaktik kritisch als nicht adäquat beurteilt werden. Sie finden, das Konzept der finanziellen Bildung sei nicht umfassend genug durch die Erhebungsfragen abgebildet und operationalisiert. Dagegen wird angeführt, dass das ohne Zweifel eingeschränkte Fragenset forschungspragmatisch begründet sei. So müsse der Fragenumfang in repräsentativen Befragungen allein schon aus Kostenerwägungen überschaubar gehalten werden. Zudem bestehe bei einem umfangreicheren Erhebungsinstrument die Gefahr, dass Befragte sich nicht zu einer Teilnahme an der Erhebung motivieren lassen.

Die zuvor erwähnte internationale Messung finanzieller Bildung ergibt beträchtliche Unterschiede zwischen den Ländern (Klapper et al. 2015). In der Studie wird der Anteil der Menschen erhoben, die Fragen zu drei von vier Finanzkonzepten richtig beantworten können. Das niedrigste Niveau der Finanzbildung wird für den Yemen gemessen. Hier sind nur 27 Prozent der Bevölkerung finanziell gebildet. Am besten scheidet bei dieser Befragung Norwegen ab, dort sind 71 Prozent der Bevölkerung finanziell gebildet. In Deutschland können 65 Prozent der Befragten Fragen zu drei von vier finanziellen Konzepten richtig beantworten. Interessanterweise gibt es zwar eine

positive Korrelation zwischen dem Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukt und dem Niveau der finanziellen Bildung in einem Land, allerdings ist diese Korrelation nicht sehr hoch. So ist das Niveau der finanziellen Bildung in Südeuropa viel niedriger als in Nordeuropa.

Auch wenn die finanzielle Bildung innerhalb eines Landes betrachtet wird, finden sich interessante Korrelationen mit verschiedenen Gruppen und soziodemografischen Variablen. Auf derartige Zusammenhänge für Deutschland gehen in diesem Heft Schmidt und Tzamourani in ihrem Beitrag ein. Der vielleicht offensichtlichste Zusammenhang besteht zwischen dem Bildungsstand und der finanziellen Bildung. Menschen mit höherem Bildungsniveau haben auch eine höhere finanzielle Bildung. Auch wenn ein hoher Bildungsstand nicht zwingend zu einer hohen finanziellen Bildung führt, besteht dieser Zusammenhang für alle Länder, für die finanzielle Bildung gemessen wurde. Der zweite auch in fast allen Ländern gefundene Zusammenhang ist, dass Menschen, die wohlhabend sind oder diejenigen, die über ein höheres Einkommen verfügen, auch ein höheres Niveau der finanziellen Bildung haben. Drittens gibt es einen nicht linearen Zusammenhang zwischen dem Alter und der finanziellen Bildung: Die Finanzbildung steigt mit dem Alter, sinkt aber in sehr hohem Alter wieder. Der vierte und vielleicht interessanteste Zusammenhang ist, dass Frauen in den meisten Ländern eine geringere finanzielle Bildung haben als Männer.

Den Gender Gap in der Finanzbildung hat beispielsweise Grohmann (2017) untersucht. Die Gründe für die Unterschiede erklärt sie teilweise durch das niedrige Einkommen von Frauen und ihr oft geringeres Bildungsniveau. Zweitens untersucht die Autorin, ob Erfahrungen mit finanziellen Entscheidungen eine Rolle für den Gender Gap spielen. Schließlich geht sie der Frage nach, ob der Gender Gap auch durch kulturelle Unterschiede verursacht wird. Sie kommt zu dem Schluss, dass alle drei Gründe eine Rolle für den Gender Gap in der finanziellen Bildung spielen. Geschlechteraspekte stehen auch im Mittelpunkt von zwei Beiträgen in diesem Vierteljahrsheft. Greimel-Fuhrmann und Silgoner führen Unterschiede in der finanziellen Bildung zwischen Männern und Frauen auf Unterschiede im Einkommen, aber auch auf Unterschiede in der Einbindung in Finanzentscheidungen zurück. Haupt und Yollo-Tuk diskutieren die geringere finanzielle Bildung von Frauen vor dem Hintergrund, dass diese wegen einer geringeren Arbeitsmarktpartizipation nur ein geringeres Niveau an Altersabsicherung erreichen als Männer. Angesichts dessen sei für Frauen die private Altersvorsorge besonders relevant, die aber eine gute Finanzkompetenz erfordere. Geschlechterspezifische Aspekte der Finanzbildung und des Finanzverhaltens werden auch in einem Workshop des DIW Berlin im Herbst 2018 im Mittelpunkt stehen (www.diw.de/de/diw_o1.c.582917.de/finkom_ws_reihe.html).

Wir beginnen die Vorstellung der Beiträge des Vierteljahrshefts mit dem Beitrag von *Tim Kaiser*. Er motiviert seinen Beitrag „Finanzielle Sozialisation und finanzielles Wissen“ mit der Beobachtung, dass die Effekte von Finanztrainings und finanzieller Bildung in der Schule oft klein sind. Außerdem wird in der Literatur die Ansicht vertreten, dass viele dieser Trainings das Finanzverhalten nicht oder nur sehr wenig verbessern. Der Autor untersucht, wie sich die finanzielle Sozialisation durch die Eltern in der Kindheit auf das Niveau der finanziellen Bildung von jungen Erwachsenen auswirkt. Hierfür hat er eine Befragung von Studierenden durchgeführt und finanzielle Bildung auf der Grundlage von 14 Fragen gemessen. Das Maß der finanziellen Bildung wird zudem psychometrisch validiert. Der Autor stellt drei Hauptergebnisse vor: Erstens präsentiert er die üblichen Zusammenhänge zwischen finanzieller Bildung, dem Geschlecht, dem Alter und dem Einkommen. Zweitens findet der Autor keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Finanzbildung in der Schule und der finanziellen Bildung der Studierenden. Drittens legen die Analysen dem Autor zufolge nahe, dass die finanzielle Sozialisation vor allem durch die Erfah-

rungen im Umgang mit Taschengeld in der Kindheit beeinflusst ist. So weisen die befragten Studenten, die in ihrer Kindheit Taschengeld bekamen, eine höhere finanzielle Bildung auf als junge Erwachsene, die früher kein regelmäßiges Taschengeld erhielten. Hingegen besteht zwischen Arbeitserfahrung als Schüler und Finanzwissen ein signifikanter negativer Zusammenhang. Dies hält der Autor für plausibel, da von Jobs in der Schulzeit negative Effekte auf schulische Leistungen ausgehen können, die wiederum das finanzielle Wissen (indirekt) mindern könnten. Kaiser scheint es als politische Implikation ratsam, über Möglichkeiten der Sensibilisierung der Eltern nachzudenken.

Tobias Schmidt und *Panagiota Tzamourani* präsentieren in ihrem Beitrag „Zur finanziellen Bildung der privaten Haushalte in Deutschland: Ausgewählte Ergebnisse aus der Studie ‚Private Haushalte und ihre Finanzen (PHF)‘“ Befunde für die Jahre 2010 und 2014. Bei der Person eines Haushalts, die sich mit den Finanzen eines Haushalts am besten auskennt, wurden die in der Literatur verwendeten Standardfragen über Zinseffekte, Inflation und Risiken bei Wertpapierinvestitionen erhoben. Finanzvermögen und seine Komponenten wurden hingegen auf Haushaltsebene erhoben. Etwa 60 Prozent der befragten Personen verfügen über eine hohe finanzielle Bildung. Deutschland schneide damit im internationalen Vergleich besser ab als viele andere Länder. Werden auch finanzielle Einstellungen und Verhalten gemessen, liege die finanzielle Bildung allerdings nur knapp über dem Durchschnitt aller G20-Länder. Männer wiesen eine höhere finanzielle Bildung auf als Frauen. Ungeklärt sei, ob eine höhere finanzielle Bildung mit der schulischen und beruflichen Bildung auf den Umgang mit Zahlen und Prozentwerten zurückzuführen ist. Mit Blick auf den Erwerbsstatus sei das Finanzwissen von Selbständigen auffallend höher als das aller anderen Gruppen. Der Grund dafür könnten Selektionseffekte sein, aber auch, dass sich Selbständige mit den Finanzen ihres Unternehmens befassen müssen. Die höchste finanzielle Bildung hatten Befragte in Haushalten mit Kindern, Alleinstehende schnitten etwas schlechter ab als Haushalte mit mehreren Erwachsenen. Eine hohe finanzielle Bildung korreliere zudem mit hohem Bruttoeinkommen oder Nettovermögen. Moderate finanzielle Risiken scheinen Haushalte mit hoher finanzieller Bildung eher als andere Haushalte einzugehen. Erstere beschäftigen sich offenbar intensiver mit Finanzthemen und Anlagen, dadurch steige wiederum ihre finanzielle Bildung. Insgesamt sei der Anteil der Haushalte mit direktem Aktienbesitz in Deutschland eher gering, noch weniger besitzen Anleihen. Haushalte mit höherem Einkommen und Vermögen verfügen über ein breiter aufgestelltes Anlageportfolio als Haushalte mit geringerem Einkommen und Vermögen. Schmidt und Tzamourani schlussfolgern, ein adressatengerechtes Programm zur Steigerung der finanziellen Bildung könnte erfolgreicher sein, als eine Strategie, die alle Haushalte und Personen gleichbehandelt.

In einem Laborexperiment untersuchten *Tobias Aufenanger* und *Matthias Wrede* finanzielle Entscheidungen bei Risiko beziehungsweise Ambiguität. Sie zielten auf die Einschätzung des Risikos und auf das Verhalten bei Unsicherheit. Ein besonderes Augenmerk legten sie auf die Fähigkeit, Risiko und Ambiguität nicht zu überschätzen, denn übersteigerte Angst davor könnte zu einem Rückzug aus sicheren Anlagen und damit möglicherweise zu Verlusten führen. In ihrem Beitrag „Schützt finanzielle Bildung vor der Unsicherheitsfalle?“ werden Individuen als irrational risikoscheu definiert, die sich mindestens einmal für die sichere Alternative entscheiden, obwohl jede mögliche Auszahlung der unsicheren Alternative größer ist als die sichere Auszahlungsalternative. Individuen werden als irrational risikofreudig identifiziert, wenn sie sich mindestens einmal für die unsichere Alternative entscheiden, obwohl die Auszahlung der sicheren Alternative größer ist als jede mögliche Auszahlung der unsicheren Alternative. Präsentiert werden vier Ergebnisse: (1) Ein großer Anteil der Studienteilnehmenden verhielt sich zumindest einmal

irrational risikoscheu oder risikofreudig. (2) Nur sehr wenige Studienteilnehmende verhielten sich irrational risikofreudig, aber viele irrational risikoscheu. Das lege den Schluss nahe, dass auch irrational Handelnde ihre Entscheidungen situationsgemäß anpassen. (3) Bei Ambiguität trat irrational risikoscheues Verhalten in stärkerem Maße auf als bei Risiko. (4) Höhere finanzielle Bildung ging mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit für irrationales Verhalten einher, dies sei besonders ausgeprägt bei riskanten Investitionsentscheidungen. Zudem gingen bessere mathematische Fertigkeiten und besonders Fähigkeiten auf dem Gebiet der Kombinatorik oder Statistik mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit für irrationales Verhalten einher. Die Autoren heben hervor, Fehleinschätzung von Unsicherheit sei ein weit verbreitetes Phänomen, es trete verstärkt bei unbekannten Wahrscheinlichkeiten auf. Sie schlussfolgern, finanziell gebildete Menschen seien offenbar besser vor Fehleinschätzungen von Unsicherheit geschützt als finanziell weniger Gebildete. Die Autoren vermuten, Fehleinschätzungen bei finanziellen Entscheidungen könnten reduziert werden, wenn Risiko und Ambiguität bei der wirtschaftlichen Bildung im Allgemeinen und der finanziellen Bildung im Speziellen mehr Aufmerksamkeit erhielten.

„Wie ‚ticken‘ Kleinanleger auf dem Finanzmarkt?“ ist das Thema von *Michael Walter* und *Lydia Welbers*. Dafür präsentieren sie „Einblicke in ein qualitatives Forschungsprojekt“ aus soziologischer Sicht. Sie identifizieren strukturelle Probleme und rekonstruieren typische Handlungsmuster der Anlagepraxis von einer Reihe von Kleinanlegenden, die nicht professionell anlegen, aber durch den Kauf volatiler Wertpapiere oder mittels Aktienfonds am Finanzmarkt partizipieren. Angesprochen werden drei Dimensionen der Anlagepraxis: die Anlageberatung, das Anlageentscheidungen zugrundeliegende Informationsverhalten sowie die Praxis der Entscheidungsfindung. Die Anlageberatung beurteilten die Interviewten überwiegend negativ, es bestehe eine grundlegende Wissensasymmetrie zwischen Anlegenden und Finanzberatern zugunsten der zuletzt Genannten. Die Beratung stelle sich auch primär als Verkaufsgespräch für provisionsträchtige Produkte dar und über Risiken von Finanzprodukten werde nicht ausreichend informiert. Zum Informationsverhalten und der Wissensaneignung wird hervorgehoben, Kleinanleger müssten sich selbst expertisieren. Zeitknappheit sei ein Problem für Kleinanlegende und sie könnten die Qualität der Informationen über Finanzmarkt und Finanzmarktprodukte nur schwierig bewerten, auch wegen widersprüchlicher Informationen. Dies paralysiere mitunter ihre Anlageentscheidungen. In der Entscheidungspraxis wenden Kleinanlegende offenbar eine Reihe von Heuristiken an. Typisch zur Bearbeitung von Zukunftsungewissheit sei etwa, Aktien aufgrund der Bekanntheit oder der Größe von Unternehmen zu kaufen. Auch (vermeintliche) Entwicklungsgesetze der Aktienmärkte und Glaubenssätze werden Anlageentscheidungen zugrunde gelegt. Dies sei wegen einer unreflektierten Abkopplung von den konkreten Marktbedingungen problematisch, urteilen die Autorin und der Autor. Agierten Interviewte planvoller, würden sie die wirtschaftliche Situation von Aktienunternehmen zumeist nur auf der Grundlage weniger populärer Kennzahlen bewerten. Das Planen von Anlagestrategien nehme aber über die Jahre zu, die Portfolios werden stärker diversifiziert, das Anlagemotiv kalibriert, die Affektkontrolle größer. Walter und Welbers plädieren für provisions- und honorarbasierte Beratungsangebote und dafür die Bezahlung der Beratung aus Grundgebühren und erfolgsbasierter Bezahlung zu kombinieren. Sie sprechen sich für die Entwicklung differenzierter Beratungskonzepte unter Berücksichtigung soziologischer und psychologischer Erkenntnisse aus, die sich an einem neuen Anlegerleitbild, den vielschichtigen Motivlagen und Lebensumständen der Kleinanlegenden orientieren sollten.

Johannes Leinert illustriert in seinem Beitrag „Welchen Einfluss hat Financial Literacy auf die Altersvorsorge“ auf der Grundlage des verhaltensökonomischen Lebenszyklusmodells erweitert um Theorien des Vorsorgespargens den Vorsorgeprozess und evaluiert, ob sich seine Erklärungen

auch in empirischen Befunden für Deutschland widerspiegeln. Für viele Individuen sind der Prozess der Altersvorsorge und die Auseinandersetzung mit dem eigenen Alter unangenehm, aus der Beschäftigung damit entstehen psychologische Kosten. Diese ergeben sich auch darüber, dass Individuen das Heute gegenüber allen künftigen Perioden übermäßig hoch gewichten und Handlungen mit sofortigen Kosten und zeitverzögertem Nutzen wie die Vorsorgeplanung wiederholt aufschieben (Gegenwartsbias). Der Autor schlussfolgert, mangelndes Finanzwissen und geringe Erfahrungen mit Finanzprodukten und finanziellen Zusammenhängen begünstigt Aversionen gegen die Beschäftigung mit finanziellen Angelegenheiten und mit Vorsorge. Er findet bei der Überprüfung der theoretisch vermuteten Zusammenhänge zwischen Finanzbildung und dem Vorsorgeprozess in empirischen Studien folgende Zusammenhänge: (1) Es besteht ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen dem Grad der Finanzbildung einerseits sowie der Finanzaversion und ihren Determinanten und dem Aufschieben andererseits. (2) Ein positiver Zusammenhang findet sich auch zwischen Finanzwissen und Altersvorsorge. Mit zunehmendem Finanzwissen steige die Wahrscheinlichkeit, eine private Altersvorsorge zu besitzen, dieser Zusammenhang ließe sich aber nicht für die Riester-Rente alleine messen. (4) Ein hochsignifikanter positiver Zusammenhang ergibt sich zwischen dem Besitz einer privaten Altersvorsorge und dem Wissen zur Risikostreuung, nicht jedoch mit dem Wissen über Zinsen oder Inflation. (5) Die Studienergebnisse sprechen für den theoretisch vermuteten Zusammenhang, dass Finanzwissen über eine geringere Finanzaversion und Neigung des Aufschiebens mit einer höheren Wahrscheinlichkeit zu Vorsorgeplanung und -sparen führt. Denkbar sei zwar auch eine Scheinkorrelation und dass erst die Auseinandersetzung mit der Altersvorsorge und den Vorsorgeprodukten dazu führt, dass sich das Finanzwissen erhöht. Dies wird aber in verschiedenen empirischen Studien verneint. Um die Wirkungszusammenhänge noch besser verstehen zu können und die Vorsorgepolitik noch gezielter mit Entscheidungsgrundlagen versorgen zu können, müssten – so der Autor – die Erhebungen zum Vorsorgeverhalten und zu den psychologischen Kosten verbessert werden. Geeignet sei dafür eine randomisierte, kontrollierte Interventionsstudie zur Messung des Kausaleffekts von Finanzwissen auf die Altersvorsorge. Maßnahmen zur Verbesserung des Finanzwissens seien aber auch jenseits der Altersvorsorge wichtig, um Finanzentscheidungen, die zunehmend komplexer werden, zu erleichtern. Eine Stärkung des Finanzwissens alleine reiche aber nicht aus, verbessert werden müsste auch die Beratung zur Altersvorsorge, beispielsweise durch den Abbau von Fehlanreizen, die durch Provisionen entstehen.

Marlene Haupt und Aysel Yollu-Tok untersuchen in ihrem Beitrag „Finanzwissen und -kompetenzen bei Frauen – vom Sollen, Wollen und Können“ Genderaspekte des Finanzwissens. Sie tragen vor, neben Bildung und Einkommen sei auch die geringere Arbeitsmarktpartizipation von Frauen eine Erklärung für ihr im Vergleich zu Männern geringeres Finanzwissen und ihre geringere Finanzkompetenz. Dies habe Folgen bis hin zur Alterssicherung, denn Frauen erhielten wegen ihrer reduzierten Arbeitsmarktpartizipation geringere Leistungen aus der ersten und zweiten Säule der Alterssicherung. Daher würde der dritten Säule – der privaten Vorsorge – bei der Altersabsicherung von Frauen eine Schlüsselrolle zukommen. Allerdings setze die private Absicherung auch Finanzwissen und Finanzkompetenz über Anbieter, Anlageformen, Fördermöglichkeiten und Produkte voraus. Aber gerade Frauen werde eine fehlende Bereitschaft nachgewiesen, sich konkret mit diesen Produkten zu beschäftigen. Die Autorinnen heben auch hervor, dass die Vertiefung von Finanzkompetenzen ein lebenslanger Weiterbildungsprozess sei. Unklar wäre aber, ob Finanzkompetenz Voraussetzung oder Resultat von Weiterbildung sei. Fakt sei aber, dass die Weiterbildungsbeteiligung stark von der Arbeitsmarktpartizipation abhängt. Die geringere Teilhabe von Frauen am Arbeitsmarkt erschwere oder blockiere ihre Teilnahme an (be-

rufflichen) Weiterbildungen und damit auch den Zugang zu Finanzwissen und -kompetenzen. In einer empirischen Analyse der Genderaspekte von Finanzwissen und -kompetenz auf der Grundlage von Daten aus dem Jahr 2017, kommen die Autorinnen zu dem Ergebnis, dass der Gender Gap hinsichtlich des Finanzwissens in Deutschland gegenüber 2009 zugenommen hat. Offenbar konnten Männer ihr Finanzwissen verbessern, Frauen beantworteten hingegen die Fragen zum Finanzwissen 2017 seltener als 2009 vollständig korrekt. Eindrücklich sei, dass Bildung und Einkommen relevante Einflussfaktoren für das Finanzwissen und die -kompetenzen bei Frauen seien, dass diese Faktoren bei Männern hingegen nur eine untergeordnete Rolle spielten. Die Autorinnen schlussfolgern, Frauen und Männer erlernen Finanzwissen offenbar über unterschiedliche Kanäle. Bemerkenswert sei auch, dass sich „finanzwissende“ erwerbsfähige Frauen und Männer hinsichtlich sozioökonomischer Merkmale kaum voneinander unterscheiden. Hingegen würden im Vergleich „finanzunwissender“ erwerbsfähiger Frauen und Männer, Frauen signifikant häufiger in Teilzeit arbeiten und seltener einen hohen Schulabschluss aufweisen. Um der Geschlechtersegregation auf dem Arbeitsmarkt entgegenzuwirken, empfehlen die Autorinnen, gendersensible Berufsberatungen anzubieten und das Finanzwissen auch nach der Schule – also in der Phase der Sorge- und Erwerbsarbeit – zu stärken.

Bettina Greimel-Fuhrmann und *Maria Silgoner* untersuchen in ihrem Beitrag „Finanzwissen und finanzielles Wohlbefinden – Frauen sind nicht grundsätzlich im Nachteil“ Geschlechteraspekte des Finanzwissens sowie die Zusammenhänge zwischen finanziellem Wissen, Einstellungen und Verhalten. Nur diese Betrachtung ließe Rückschlüsse darauf zu, ob sich Frauen und Männer signifikant in ihrem individuellen finanziellen Wohlbefinden – dem übergeordneten Ziel von Finanzbildung entsprechend der OECD-Definition – unterscheiden. Die Autorinnen kommen, gestützt auf Daten der OECD zur Messung von Finanzbildung, zu folgenden Ergebnissen für Österreich: (1) Frauen schneiden wegen der Unterschiede in Bildung und Einkommen sowie des Grads der Einbindung in Finanzentscheidungen in der Finanzbildung schlechter ab als Männer. Ein Unterschied, der zwar bei Befragten mit höchstem Ausbildungsniveau bestehen bleibt, hingegen nicht gilt, wenn Frauen alleine für ihre Finanzen zuständig sind (Witwen, Geschiedene, Einpersonenhaushalte). Die Unterschiede im Finanzwissen könnten darin begründet sein, dass Finanzentscheidungen in Haushalten häufig durch Männer verantwortet werden. (2) Bei finanziellen Einstellungen und im Finanzverhalten weisen Frauen – gemessen an dem Index zu den Einstellungen zu Geld und an dem Index des Finanzverhaltens der OECD – bei jedem Niveau des Finanzwissensindex (unter anderem Einstellungen zu Geld) einen höheren (oder annähernd gleich hohen) Finanzverhaltensindex (unter anderem Sparverhalten und Finanzplanung) auf als Männer. Dieser Unterschied sei bei niedrigem Finanzwissen besonders stark ausgeprägt. Generell scheint zu gelten, Frauen handeln weniger riskant, seien im Bewusstsein ihres eingeschränkten Finanzwissens besonders vorsichtig, tendierten weniger dazu, ihren Wissensstand zu überschätzen, dächten mehr an die Zukunft. (3) Beides – Finanzwissen wie auch -verhalten – liefert einen statistisch signifikanten Erklärungsbeitrag zum finanziellen Wohlbefinden, insofern gibt es unterschiedliche Wege dieses Wohlbefinden zu erreichen. Das Geschlecht spielt diesbezüglich keine Rolle, hingegen korrelieren zunehmendes Alter, höherer Bildungsstand und eine berufliche Beschäftigung positiv mit dem Niveau an finanziellem Wohlbefinden. Die Autorinnen konstatieren, Frauen bräuchten nicht grundsätzlich andere Maßnahmen der Finanzbildung als Männer – beide Gruppen hätten Lücken im Finanzwissen, beantworteten dieselben Fragen vergleichsweise gut oder schlecht. Ihr Fazit ist, Frauen in Partnerschaften sollten einen höheren Grad an finanzieller (Mit-)Verantwortung übernehmen, dies fördere einen kompetenten Umgang von Frauen mit Finanzangelegenheiten und deren Zutrauen in finanzielle Entscheidungen. Erforderlich seien

zudem weitere Studien über den Gender Gap im Finanzwissen, zum Finanzverhalten und zur Übernahme finanzieller Verantwortung durch Frauen.

Das vorliegende Vierteljahrsheft ist der zweite Band zum Thema Finanzbildung und Finanzverhalten. In dem vorherigen Band haben wir uns vor allem mit bildungsökonomischen und didaktischen Sichtweisen befasst. Dass finanzielle Bildung in die Schule gehört, wurde in diesem Heft nahezu unstrittig vertreten. Auch wurden Prinzipien wie das Gebot der Kontroversität und Neutralität sowie der Multidisziplinarität generell befürwortet. Äußerst kontrovers hingegen wurde die konkrete schulische Ausgestaltung finanzieller Bildung diskutiert. In dem vorliegenden Heft liegt unser Fokus auf der finanziellen Bildung und dem Finanzverhalten Erwachsener. Ökonomische Ansätze zur Messung der finanziellen Bildung und des finanziellen Verhaltens und zur Erklärung von Faktoren, die finanzielle Bildung und das finanzielle Verhalten beeinflussen, stehen in diesem Vierteljahrsheft im Vordergrund, mit der Ausnahme eines soziologischen Beitrages. Es geht um soziodemografische und -ökonomische Differenzierungen in der Finanzbildung, dabei ist der Blick vor allem auf den Gender Gap in der Finanzbildung und auf das Altersvorsorgeverhalten gerichtet. In der Quintessenz festigen die Beiträge des vorliegenden Vierteljahrshefts überwiegend das Wissen über finanzielle Bildung und Verhalten: Bildungsniveau, Einkommen und Geschlecht sind relevante Einflussfaktoren für die finanzielle Bildung, umgekehrt begünstigt mangelndes Finanzwissen offenbar die Aversion sich mit finanziellen Angelegenheiten und mit Vorsorge zu befassen. Mit Blick auf die Geschlechterspezifika vermerken wir, dass das Geschlecht bezüglich des finanziellen Wohlbefindens keine Rolle zu spielen scheint und dass sich ein Teil der weniger guten finanziellen Bildung von Frauen darauf zurückführen lässt, dass Frauen am Arbeitsmarkt nur eingeschränkt partizipieren.

Im vorliegenden Heft wird vorgetragen, dass eine gute finanzielle Bildung – nicht nur, aber insbesondere für Frauen sowie für eine angemessene Altersvorsorge – wichtig und nützlich ist. Dass die Förderung der finanziellen Bildung spezifische Maßnahmen erfordert, wird in der ökonomischen und bildungswissenschaftlichen Forschung allgemein anerkannt. Grohmann und Menkhoff (2015) beispielsweise haben einen positiven Zusammenhang zwischen der finanziellen Bildung und der Kindheit gefunden und schlussfolgern daraus, dass eine spezifische finanzielle Bildung in Schulen, die auch das Thema Wirtschaft umfasst, zu einem höheren Grad der Finanzbildung führt und dass auch die finanzielle Sozialisation der Eltern eine wirksame Förderung der finanziellen Bildung wäre. Von einem Zusammenhang zwischen finanzieller Sozialisierung von Eltern und der Finanzbildung junger Erwachsener spricht auch Kaiser in seinem Beitrag in diesem Heft. Alle Beiträge des Heftes propagieren die Notwendigkeit zur Verbesserung der finanziellen Bildung und des finanziellen Verhaltens und geben Empfehlungen wie dies zu erreichen wäre. Zwar wird in den Beiträgen nicht ausgeführt, wie die Maßnahmen zur finanziellen Bildung Erwachsener im Detail ausgestaltet werden sollten, diesbezüglich wird vielmehr auf spezifische Curricula- und Bildungsforschung verwiesen. Empfohlen wird aber ein breites Spektrum an Fördermöglichkeiten. Die Vorschläge reichen von zielgruppenspezifischen Angeboten in allen Lebensphasen bis hin zu der Empfehlung, die Verbesserung der finanziellen Bildung erfordere vor allem eine Veränderung und Haltung des individuellen Verhaltens insbesondere von Frauen, etwa durch die Übernahme von mehr Eigenverantwortung.

Literaturverzeichnis

- Bucher-Koenen, Tabea und Annamaria Lusardi (2015): Financial Literacy and Retirement Planning in Germany. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10, 565–584.
- Dick, Chrisitan und Lena Jaroszek (2013): Think Twice or Be Wise in Consumer Credit Choices. Mimeo.
- Fredrick, Shane (2005): Cognitive Reflection and Decision Making. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (4), 25–42.
- Gathergood, John (2012): Self-Control, Financial Literacy and Consumer Over-Indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33, 590–602.
- Grohmann, Antonia (2016): Gender Gap in der finanziellen Bildung: Einkommen, Bildung und Erfahrung erklären ihn nur zum Teil. *DIW Wochenbericht* 46/2016, 1083–1091.
- Grohmann, Antonia und Kornelia Hagen (Hrsg.) (2017): Finanzkompetenz für alle Lebenslagen: Finanzielle Bildung in der Jugend – Wird die Jugend für die Zukunft gewappnet? Vierteljahrshäfte zur Wirtschaftsforschung, 86 (3), 5–16.
- Grohmann, Antonia und Lukas Menkhoff (2015): Schule, Eltern und finanzielle Bildung bestimmen das Finanzverhalten, *DIW Wochenbericht* 28/2015, 655–662.
- Grohmann, Antonia und Lukas Menkhoff (2017): Finanzbildung fördert finanzielle Inklusion in armen und reichen Ländern. *DIW Wochenbericht* 41/2017, 905–913.
- Klapper, Leora, Annamaria Lusardi und Peter van Oudheusden (2015): Financial Literacy around the World: Insights from the Standards and Poor's Ratings Service Global Financial Literacy Survey. www.finlit.mhfi.com
- Lusardi, Annamaria und Olivia S. Mitchell (2007): Baby Boomer Retirement Security: The Roles of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth, 54, 205–224.
- Lusardi, Annamaria und Peter Tufano (2015): Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, 14, 332–368.
- Van Rooij, Maarten C. J., Annamaria Lusardi und Rob Alessie (2011a): Financial Literacy and Stock Market Participation. *Journal of Financial Economics*, 101, 449–472.
- Van Rooij, Maarten C. J., Annamaria Lusardi und Rob Alessie (2011b): Financial Literacy and Retirement Planning in the Netherlands. *Journal of Economic Psychology*, 32, 593–608.
- Van Rooij, Maarten C. J., Annamaria Lusardi und Rob Alessie (2012): Financial Literacy, Retirement Planning and Household Wealth. *Economic Journal*, 122, 449–478.