



Little Green Bags: Financial Literacy / Deutscher Sprechertext mit Referenzen

Reicht das Taschengeld für zehn Kaugummi? Besser ein neues Auto leasen oder ein altes kaufen? Und wie für's Alter vorsorgen?! Wir müssen ständig finanzielle Entscheidungen treffen –viele leichte, aber auch einige sehr komplexe. Soll eine Hypothek fixe oder variable Zinssätze haben? Amortisierbar sein oder nicht? Eine Laufzeit von fünf, zehn oder zwanzig Jahren haben?

Viele Menschen sind mit solchen Fragen überfordert und handeln nicht zu ihrem Besten: Sie wählen zum Beispiel eine Hypothek, die sie sich aktuell leisten können und rechnen nicht damit, dass die Zinsen steigen können. Das kann grosse Auswirkungen haben. Es drohen Schulden, soziale Demütigung oder gar der Verlust des Zuhauses.

Deshalb ist es wichtig, dass Erwachsene ihre finanzielle Lage richtig einschätzen können. Und deshalb setzen sich Universitäten, Behörden, internationale Organisationen und Banken mit dem Thema «Financial Literacy» auseinander.

Doch was ist mit Financial Literacy eigentlich gemeint?

Financial Literacy ist die Fähigkeit, gute finanzielle Entscheidungen zu treffen. Sie setzt sich aus drei Komponenten zusammen:

- Erstens: Aus Wissen. Menschen, die finanzkompetent sind – oder eben financially literate – verstehen finanztheoretische Konzepte. Sie wissen, was Zinsen sind, Inflation und Risikodiversifizierung.
- Zweitens: Aus Fertigkeiten. finanzkompetente Menschen können ihr Wissen anwenden, in dem sie bspw. die Mathematik beherrschen, die es braucht, um einen Zinssatz zu berechnen.
- Und drittens: Aus einer bestimmten Haltung gegenüber Geld: finanzkompetente Menschen berücksichtigen diese bei einer finanziellen Entscheidung.

Die Forschung zeigt: Obwohl jeder ständig mit Geld umgeht, ist die Financial Literacy in der Bevölkerung erstaunlich schwach verbreitet. Nur 1 von 3 Personen versteht die Konzepte Zins, Inflation und Risikodiversifizierung.<sup>1</sup>

Wieso ist das so?

Zahlreiche Umfragen haben ergeben, dass Erwachsenen mit geringer Ausbildung und tiefem Einkommen häufiger das nötige Finanzwissen fehlt, um gute finanzielle Entscheidungen zu treffen. Auch bei Frauen ist das Finanzwissen geringer als bei Männern.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Standard & Poors Global Financial Literacy Survey (2015): <http://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey/>

<sup>2</sup> Siehe: Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2011b. Financial Literacy around the World: An Overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4): 497–508. Für die Schweiz: Brown, Martin and Graf, Roman (2013) "Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland," *Numeracy*: Vol. 6: Iss. 2, Article 6.

DOI: <http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.6>, Available at: <http://scholarcommons.usf.edu/numeracy/vol6/iss2/art6>

Dann führen weniger Geld, weniger Schule und X-Chromosomen einfach so zu weniger Financial Literacy? Nein.

Die Ursachen von Unterschieden im Finanzwissen, in Fertigkeiten mit Geld umzugehen, und in der Haltung zu Geld liegen zunächst bei der Erziehung: Eltern können ihren Kindern durch Taschengeld den Umgang mit Geld lehren und ihnen Werte vermitteln, wie "man soll nicht mehr ausgeben als man einnimmt".<sup>3</sup>

Auch das soziale Umfeld prägt unsere Financial Literacy: Wenn Geld und Konsum Symbole für Prestige und Freiheit sind, konsumieren Jugendliche häufiger spontan – und treffen seltener solide Finanzentscheidungen. Die Forschung zeigt: besonders bei Mädchen ist die Haltung gegenüber Geld vom sozialen Umfeld beeinflusst.

Im Erwachsenenalter spielen dann Anreize eine entscheidende Rolle: Wer mehr Einkommen und Vermögen hat, hat einen höheren Anreiz, sich finanzielles Wissen anzueignen – oder sich professionellen Rat zu holen. Und wer sich mehr Gedanken über seine finanzielle Zukunft macht, ist sich eher bewusst wie wichtig Finanzwissen und Fertigkeiten sein können.<sup>4</sup>

Die Forschungsergebnisse zur Financial Literacy haben weltweit zu diversen Initiativen und Versuchen geführt: Zum Beispiel gibt es Kurse für Sekundarschüler in Deutschland<sup>5</sup>, es gibt Beratungen für Hypothekarkreditnehmer in den USA<sup>6</sup> oder es gibt in Südafrika den Versuch, Finanzwissen in einer beliebten Fernsehserie einzustreuen.<sup>7</sup>

Kann aber damit die Financial Literacy und – noch wichtiger – das Finanzverhalten tatsächlich verbessert werden?

Ja. Die Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass diverse finanzielle Bildungsprogramme die Financial Literacy der Teilnehmenden verbessern und Einfluss darauf haben, wie sie anschließend mit Geld umgehen. So hilft anscheinend sogar das Thematisieren von Budgetproblemen und finanziellen Entscheidungen in Fernsehserien. Leider sind aber nicht alle Programme so erfolgreich.

---

3 Webley, P. & Nyhus, E. K., 2006. Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27(1), pp. 140-164. Van Campenhout, G., 2015. Revaluating the role of parents as financial socialization agents in youth financial literacy programs. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), pp. 186-222. Grohmann, A., Kouwenberg, R. & Menkhoff, L., 2015. Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, Volume 51, pp. 114-133. Für die Schweiz: M. Brown, C. Henchoz & T. Spycher (2016): Culture, Financial Literacy and Self-Control. UNISG mimeo.

4 Jappelli, T. & Padula, M., 2013. Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking and Finance*, Volume 37, pp. 2779-2792. Für die Schweiz: Brown, Martin and Graf, Roman (2013) "Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland," *Numeracy*: Vol. 6: Iss. 2, Article 6.  
DOI: <http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.6>, Available at: <http://scholarcommons.usf.edu/numeracy/vol6/iss2/art6>

5 Melanie Lührmann, Marta Serra-Garcia and Joachim K. Winter (2015). The impact of financial education on adolescents' intertemporal choices. IFS Working Paper (W14/18): <https://www.ifs.org.uk/publications/7319>

6 Sumit Agarwal, Gene Amromin, Itzhak Ben-David, Souphala Chomsisengphet, Douglas Evanoff. (2014) The Effectiveness of Mandatory Mortgage Counseling: Can One Dissuade Borrowers from Choosing Risky Mortgages? NBER Working Paper No. 19920:  
<http://www.nber.org/papers/w19920>

<sup>7</sup> Gunhild Berg Bilal Zia (2016). HARNESSING EMOTIONAL CONNECTIONS TO IMPROVE FINANCIAL DECISIONS: EVALUATING THE IMPACT OF FINANCIAL EDUCATION IN MAINSTREAM MEDIA. *Journal of the European Economic Association*, in press:  
[https://www.eeassoc.org/doc/paper/20160713\\_225736\\_BERG\\_ZIA\\_JEEA.PDF](https://www.eeassoc.org/doc/paper/20160713_225736_BERG_ZIA_JEEA.PDF)

Eine obligatorische Beratung für gefährdete Hypothekarkunden in den USA hatte nur eine Wirkung: Die Kunden versuchten um jeden Preis, um die Beratung herum zukommen.

Fassen wir zusammen:

Erstens, Financial Literacy ist die Fähigkeit, gute finanzielle Entscheidungen zu treffen und beinhaltet Wissen, Fertigkeiten und eine gewisse Haltung zu Geld.

Zweitens, jedem dritten Erwachsenen fehlen das Wissen, die Fertigkeiten und die Haltung, um verantwortungsvolle Finanzentscheidungen zu treffen.

Drittens, diverse Bildungsprogramme zeigen, dass die Financial Literacy verbessert werden kann.

Prima, und wie geht es nun weiter?

Im Fokus der Forschung steht die Frage, mit welchen Lehrprogrammen bestimmte Zielgruppen am besten erreicht werden können. Denn um die Financial Literacy signifikant zu verbessern, müssen Lehrprogramme besonders für DIE Gruppen zugänglich sein, die am meisten davon profitieren: Menschen mit geringem Einkommen und tiefer Bildung.

Am Ende dieser Forschungsreise steht das grosse Ziel, gute Wege zu finden, wie möglichst viele Menschen dazu befähigt werden können, finanzielle Entscheidungen zu treffen, die zu ihrem Besten sind.