

Stäheli Thomas Zobl Matthias Hobein (Hrsg.)

# **Financial Literacy in der Schweiz**

Erhebung über den Stand des Finanzwissens

Reihe "Financial Literacy"

---

Institut Banking & Finance (IBF)  
School of Management and Law  
**ZHAW Zürcher Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften**

Financial Literacy in der Schweiz  
Stäheli Thomas Zobl Matthias Hobein (Hrsg.)  
Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften  
Institut Banking & Finance (IBF) Reihe "Financial Literacy"  
ISBN-10: 978-3-905745-17-7  
ISBN-13: 978-3-905745-17-7

Alle Rechte vorbehalten  
© Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Winterthur 2008

Das IBF ist ein Institut der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften  
[www.ibf.zhaw.ch](http://www.ibf.zhaw.ch)

# **ZHAW Bildungsplattform Financial Literacy“**

Prof. Dr. Günter A. Hobein, Institut Banking & Finance (IBF) der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW)

Dr. Doris M. Schönemann, Inhaberin Investor's Dialogue GmbH

## **1 Financial Literacy - eine gesellschaftspolitische Herausforderung für das 21. Jahrhundert**

### **These 1 Risikotransfer zu den privaten Haushalten**

Heute ist bei näherer Betrachtung festzustellen, dass Risiken vermehrt auf den privaten Sektor übertragen werden. Jedoch werden die Risiken in unterschiedlichem Ausmass von den Intermediären – also den Banken, Versicherungen und dem Staat - abgedeckt. Das Thema der Sicherheit der Finanzsysteme wird traditionell auf die Banken und Versicherungen, sowie Pensionskassen bezogen. Staatliche Regulierung und Aufsicht zielen darauf ab, diese Sektoren risikoresistent zu machen. Bei den erkannten Risiken gelang dies auch, jedoch unter anderem über einen Transfer der Risiken zu dem privaten Sektor. Wie die seit August 2007 das Finanzsystem belastende Krise, die mit den Subprime Hypotheken begann, zeigte, werden "neue" Risiken nicht von den Finanzintermediären als solche wahrgenommen und / oder unterschätzt. Wie die Verluste und Risiken "sozialisiert" werden, ist offen. Die Auswirkungen eines vermehrten Transfers von Risiken an die Privaten sind noch wenig erforscht. Grundsätzlich haben die privaten Haushalte im Wirtschaftskreislauf eine Gläubigerposition inne. Dies ist nichts Neues und letztlich waren die privaten Haushalte immer die Träger von Risiken. Als einigermaßen empirisch gesichert gilt, dass die Privaten heute direkter den Marktrisiken der Finanzanlagen ausgesetzt sind.

Aktuell beschäftigt sich der Internationale Währungsfonds und die OECD mit diesem Thema. An der International Conference on Improving Financial Literacy, hosted by

the Russian G8 Presidency in co-operation with the OECD, Moscow Russia, 29-30 November 2006 wurden die privaten Haushalte als "Shock absorbers of last resort" bezeichnet.

## **These 2 Mehr Eigenverantwortung für die Vorsorge für Alter, Gesundheit und Ausbildung**

Die Sozialen Sicherungssysteme sind angesichts von Demografie und Globalisierung überfordert und in der ursprünglichen Konzeption nicht mehr tragfähig. Eine Antwort darauf besteht darin, dass die Bürger mehr Eigenverantwortung für ihre Altersvorsorge, Gesundheit, Ausbildung übernehmen sollen. Dies hat Auswirkungen auf das Risikoprofil der privaten Haushalte und damit auch auf die Stabilität des Finanzsystems.

## **These 3 Diskrepanz zwischen dynamischer Finanzindustrie und Kenntnissen der Privaten über Finanzen**

Die Privaten sehen sich dabei einem ausserordentlich dynamischen Finanzsystem gegenüber, das eine Vielzahl häufig sehr komplexer Finanzprodukte hervorbringt. Jedoch sind die Kenntnisse über Finanzen in aller Regel schlecht. Komplexe Finanzprodukte und dynamische Finanzindustrie vertiefen den Graben zwischen Experten und breiter Bevölkerung.

## **Folgerung**

Risikotransfer, mehr Eigenverantwortung und dynamische Finanzindustrie fordern von den Privaten einen guten Kenntnisstand über Finanzen, also Financial Literacy<sup>1</sup>. Unter „Literacy“ versteht man die Kenntnis des Alphabets, welche zu Lesen und zu

Schreiben befähigt, verständlich Wörter und Sätze zu bilden, was die Beherrschung grammatikalischer Regeln einschliesst. Diese Fähigkeit wird im Alphabetisierungsgrad gemessen, welcher in der Schweiz nicht ganz 100% beträgt. Folglich wird die Nicht-Beherrschung der Lese- und Schreibfähigkeit als Analphabetismus bezeichnet. Financial Literacy lehnt sich an diese gebräuchliche Deutung an. Dabei geht es um Kenntnis der finanziellen Begriffe, um Wissen über<sup>1</sup> finanzielle Grundregeln, um Erfahrungswissen im Umgang mit der Finanzwelt und schliesslich um die Befähigung dieses Wissen auf die persönlichen Verhaltensweisen umzusetzen.

Fehlen grundlegenden Kenntnissen über Finanzen, dann resultieren für den einzelnen folgende Probleme:

1. Mangelnde Kenntnis beschränkt die Fähigkeit, dass Menschen zweckmässige und effiziente Entscheide über ihre finanzielle Zukunft treffen können.
2. Mangelnde Kenntnis setzt die Menschen vermeidbaren Risiken aus.
3. Mangelnde Kenntnis setzt die Menschen Missbrauch durch Finanzintermediäre aus

Wie sich die mangelnde Kenntnis weiterer Teile der Bevölkerung insgesamt auf die Stabilität des Finanzsystems auswirkt, ist offen. Es ist jedoch zu vermuten, dass durch „Herdenverhalten“ spekulative Blasen verstärkt werden, deren Platzen dann zu gravierenden Störungen der Volkswirtschaft führen können.

Von den Privaten ist heute ein anderer Umgang mit den Finanzen gefordert als noch vor einer Generation. Die Notwendigkeit der Financial Literacy kann am Beispiel des Verkehrs illustriert werden. Selbst ein Fussgänger kommt ohne Grundkenntnisse der Verkehrsregeln nicht aus. Übertragen auf die Finanzwelt heisst dies, dass man heute nicht mehr ohne eine minimale Beherrschung des Finanzalphabets überleben kann.

---

<sup>1</sup> „Financial Literacy bedeutet Wissen um die persönlichen finanziellen Angelegenheiten, welches ausreicht, um eine Person zu befähigen, Sparvorhaben einzugehen, Investitionen zu tätigen und Kontostände zu prüfen, ein Haushaltbudgets aufzustellen und zu unterhalten, mit persönlichen Schulden umzugehen, einen Konsumkredit zu verstehen und zu finanzieren, persönliche Kreditoptionen abzuschätzen und zu verstehen und zu unterscheiden zwischen kurz- und langfristigen Investitionsmöglichkeiten.“ Source: OECD, Improving Financial Literacy 2005.

Wer mehr möchte, kann wieder zur Analogie mit dem Verkehr greifen. Wer Auto fahren will, muss noch ein paar Regeln mehr kennen und vor allem muss er Fahrpraxis üben.

## **2. Warum eine ZHAW Bildungsplattform Financial Literacy?**

Ein wichtiger Anstoss, sich näher mit dem Thema Financial Literacy zu befassen, kam Ende 2005 von der Studie der OECD „Improving Financial Literacy, Analysis of Issues and Policies, OECD, 2005“, zumal die Schweiz nicht an dieser Studie teilgenommen hat. Von der praktischen Erfahrung wurden Die Erkenntnisse der OECD Studie decken sich mit den praktischen Erfahrung in der Kundenberatung und in Kursen von der unabhängigen Finanzplanungsfirma „Investor’s Dialogue GmbH“. An vielen Kundenbeispielen zeigte sich, wie Nichtwissen und geringe Erfahrung die finanzielle Situation der Kunden jeweils beeinträchtigt können.

Beides führte dann dazu, dass zwischen dem Institut Banking & Finance der Zürcher Hochschule Winterthur (Prof. Dr. G. Hobein) und der Firma Investor’s Dialogue ein Joint Venture für Financial Literacy anfangs 2006 ins Leben gerufen wurde. Unter dem Aspekt der Ressourcenoptimierung werden gemeinsame Forschungsprojekte angestrebt. So konzipieren und realisieren beide Parteien Forschungs- und Projektarbeiten speziell aus dem Themenbereich „Financial Literacy.“ Diese Projekte werden sich mit verschiedenen Phasen im Lebenszyklus befassen, die dafür relevanten Problemstellungen aufzeigen und das notwendige Wissensniveau erklären. Parallel zur empirischen Forschung soll dann unter dem Dach der ZHAW Bildungsplattform ein modularer Ausbildungszyklus entwickelt werden.

Zu Beginn wurde mit den verfügbaren Mitteln der Hochschule ein Forschungsprogramm mit Studenten initiiert. Zunächst wurde mit der empirischen Faktensuche über Financial Literacy in Projektgruppenarbeit und als Bachelorarbeiten begonnen. In einem ersten Projekt wurde versucht, etwas über den allgemeinen Kenntnisstand zu erfahren, um daraus wesentliche Grundbegriffe und Wissen abzuleiten. Daraus entstand die erste Studie „Erhebung über den Stand der

Kenntnisse bezüglich Financial Literacy in der Schweiz“ Projektarbeit 6. Semester, Institut Banking & Finance (IBF), von Thomas Stäheli, Matthias Zobl, Juni 2006, die dann Mai 2007 für die Publikation von Thomas Stäheli, Betriebsökonom FH, nochmals überarbeitet wurde.

Die weiteren Arbeiten widmen sich der Frage, jene Gruppen empirisch zu erforschen, bei denen das Fehlen von finanziellen Kenntnissen zu besonderen Problemen und Gefahren führen kann. Dafür stützte man sich auf einen Ansatz der sich mit den verschiedenen Phasen im Lebenszyklus befasst. Ziel ist die für bestimmte Lebensphasen relevanten Problemstellungen aufzeigen und das notwendige Wissensniveau in Erfahrung bringen. So entstand Juni 2007 „Untersuchungen zum Stand der Financial Literacy in der Ausbildungsphase“ von Felician Abderhalden, Janine Gnädinger, Manuel Mahler, Daniel Widmer.

Im Jahr 2008 wird eine Testuntersuchung durchgeführt über Financial Literacy für Eltern mit Kindern.

Darüber hinaus kann auf Arbeiten der ZHAW und Investor's Dialogue zurückgegriffen werden, so die Arbeit an der ZHAW über das „Sparverhalten im Ruhestand“, Bischof D./ Denzler Ch./ Gnädinger Ph./ Schweizer aus dem Jahr 2007. Bei Investor's Dialogue entstehen im Rahmen einer Dissertation an der Universität Zürich Arbeiten zum Thema Personality, Preferences, and Investment Decisions mit Schwerpunkten wie Oekonomische Strategien im Umgang mit Risiken im Lebenszyklus – Evidenz aus der Finanzplanungspraxis und Financial Behaviour and Attitudes in Everyday Life.

Die Projektarbeiten an der ZHAW wurden jeweils durch Vorträge im Rahmen des Finance Circle begleitet. Ausserdem wird in Medienarbeit versucht, die Öffentlichkeit für das Thema Financial Literacy zu sensibilisieren. So war das Thema Financial Literacy bereits mehrfach Thema im Radio DRS, so am 7. Nov. 2006 im ‚Rendez-Vous am Mittag‘, am 9. Nov. 2007 im ‚Kontext‘ oder auch in der Beilage der Neuen Zürcher Zeitung am 28. August 2007.

Die ZHAW Bildungsplattform Financial Literacy stellt in diesem Sinn einen Beginn dar. Die Ressourcen sind limitiert, die Forschungsarbeiten können jeweils nur einen Ausschnitt zeigen, sie haben von der Natur der Sache her einen begrenzten Umfang.

Das wichtigste daran, ist Grundlagen und Stossrichtungen aufzuzeigen, die dann als Ausgangspunkt für grössere und repräsentative Forschungsprojekte dienen können. Diese Initialzündung ist eine wichtige Stossrichtung der Plattform. Dazu gehört auch der Informationsaustausch mit verschiedenen existierenden Ausbildungs- und Forschungsaktivitäten. Zu nennen ist die Beteiligung an den Konferenzen und Erfahrungsaustausch mit der OECD, wie „OECD/G8 Conference on Improving Financial Literacy“, 29/30 November 2006, Moskau. Financial Literacy ist ein Schwerpunktthema der OECD.

Ein wichtiger Erfahrungsaustausch findet insbesondere mit den Verantwortlichen des Projekts „Economic Literacy“ der Schweizerischen Nationalbank statt. Mit „iconomix“ stellt die Notenbank seit November 2007 ein ökonomisches Bildungsangebot für die Öffentlichkeit, insbesondere jedoch für die Schulen der Sekundarstufe II zur Verfügung. Das Angebot über [www.iconomix.ch](http://www.iconomix.ch) begann 40 Lehr- und Lerninhalten in verschiedenen Sprachen und wird laufend ergänzt und weiterentwickelt.

Die Projektarbeiten der ZHAW werden laufend als Online-Publikationen veröffentlicht. Diese Untersuchung macht den Anfang.

Winterthur, im Mai 2008

Prof. Dr. Günter A. Hobein

Dr. Doris M. Schönemann

# **ZHAW Education Platform of Financial Literacy**

Prof. Dr. Günter A. Hobein, Institute of Banking & Finance (IBF) of the Zurich University of Applied Sciences (ZHAW)

Dr. Doris M. Schönemann, Founder and CEO of Investor's Dialogue GmbH

## **1 Financial literacy – a socio-political challenge for the 21st century**

### **Thesis 1 Risk transfer to private households**

A close look at the current situation shows how, increasingly, financial risks are being transferred to the private sector. However, intermediaries such as banks, insurers and the state – absorb these risks to a differing extent. Traditionally, the safety of financial systems is an issue that has been linked to banks and insurance companies. State regulators and supervisory bodies aim to ensure that these sectors are resistant to risk, and creditor protection has always been a priority. This has proved to be successful: Due to the regulating measures that were imposed, financial intermediaries became stronger. At the same time, however, financial risks shifted and were moved to the private sector. The effects of this trend have not been studied sufficiently. Generally, private households take the role of creditors in the economic cycle. This is nothing new, since private investors always had to carry a certain amount of risk. What has been more or less established as an empirical fact is that these days the private sector is exposed more directly to the market risks of financial investment.

The IMF and the OECD are currently looking into this issue. At the International Conference on Improving Financial Literacy, hosted by the Russian G8 Presidency in co-operation with the OECD, Moscow Russia, on 29-30 November 2006 private households were referred to as the “shock absorbers of last resort.”

## **Thesis 2 More individual responsibility in retirement, health and education provision**

Due to demographic and globalization factors, our social security system is no longer able to cope and therefore it can no longer operate according to its original conception. One way to counteract this situation is for citizens to accept more responsibility for their own retirement provision, health and education. This in turn affects the risk profile of private households and thus also the stability of the finance system as a whole.

## **Thesis 3 Discrepancy between the dynamic finance industry and the financial knowledge of private individuals**

Private individuals are up against an extraordinarily dynamic financial system which has generated a multitude of highly complex financial products. As a general rule, their knowledge of financial matters is however limited. Complex financial products and the dynamism of the finance industry further widen the divide between experts and the general public.

## **Conclusion**

Risk transfer, the need for more personal responsibility and the fast-moving finance industry are all factors demanding an excellent level of financial knowledge from private investors; in other words, they need to have financial literacy<sup>2</sup>. “Literacy” usually refers to the letters of the alphabet. It enables us to read and write, i.e. to spell correctly and form grammatically correct sentences. This skill is measured in terms of literacy rate, which in Switzerland is at close to 100%. The inability to read and write is therefore referred to as “illiteracy”. Financial literacy uses a similar definition. It designates familiarity with financial terminology, knowledge of the fundamental rules of finance, knowledge of how to operate in the world of finance and, finally, the ability to apply this knowledge by adapting one’s personal behavior.

---

<sup>2</sup> “Financial Literacy means knowledge of personal finances that is sufficient to enable a person to manage savings, investment, and checking accounts, to design and maintain a household budget, to manage personal debt, to understand consumer credit and finance, to manage personal credit options, and to understand and select among short-term and long-term investment options.” Source: OECD, Improving Financial Literacy 2005.

If a person lacks the necessary basic knowledge about money, the following problems can arise:

1. Lack of knowledge limits people's ability to take appropriate decisions about their financial future.
2. Lack of knowledge exposes people to avoidable risks.
3. Lack of knowledge exposes people to exploitation by financial intermediaries.

How this lack of knowledge, inherent in large parts of the population, affects the stability of the financial system as a whole is anyone's guess. It can be assumed that the "herd instinct" leads to behavior that increases speculative bubbles which could lead to serious dysfunctions in the national economy.

These days, private individuals are obliged to handle their own financial affairs differently than they used to have to a generation ago. The need for financial literacy can be demonstrated using the example of traffic: Even a pedestrian cannot survive without knowing the basic traffic regulations. Translated to the world of finance, this means that it is not possible anymore to exist without knowing your basic financial ABCs. And, to use another traffic analogy: If you want to be able to drive, you need to learn a few extra rules and, in particular, you need to practice!

## **2 Why do we need the ZHAW Education Platform of Financial Literacy?**

The OECD study "Improving Financial Literacy, Analysis of Issues and Policies, OECD, 2005" provided an important trigger for discussions about the topic of financial literacy, especially since Switzerland had not taken part in the survey. The findings from this study correspond to the practical experience gained from providing customer service in this field and from courses offered by Investor's Dialogue GmbH, an independent financial planning company. There are numerous examples of the effect that ignorance and not enough experience in financial matters had on the financial situation of individual clients.

These insights led to a joint venture between the Institute of Banking and Finance of the Zurich University of Applied Sciences (Prof. Dr. G. Hobein) and Investor's Dialogue in early 2006. In the context of resource optimization, it is our goal to carry out

joint research projects. Thus, both partners are currently engaged in designing and realizing research projects that examine the various aspects of financial literacy. These projects will deal with the various phases of the life cycle, they will focus on the relevant problems associated with such situations and they will attempt to define the level of knowledge required. In addition to conducting empirical research, a modular educational program will be developed under the auspices of the ZHAW Education Platform.

Initially, the University used the means at its disposal to initiate a student research program. We began by searching for empirical facts about financial literacy through project group work and bachelor theses. The first project aimed to collect data about the general level of knowledge in order to generate a basic terminology and an essential level of know-how. This led to a first paper entitled "*Erhebung über den Stand der Kenntnisse bezüglich Financial Literacy in der Schweiz*", a survey on the state of knowledge with regard to financial literacy in Switzerland, conducted in June 2006 as a 6<sup>th</sup> semester project of the Institute of Banking and Finance (IBF) by Thomas Staeheli and Matthias Zobl and updated for publication by Thomas Staeheli, BA (Business Administration) in May 2007.

The other studies are devoted to empirical research concerning the groups which are put at risk by their lack of financial knowledge and whose ignorance can lead to special problems and dangers. In doing so, we relied on an approach that addresses the different phases of a life cycle. The goal of this course of action is to uncover which problems are relevant at specific times in the life of an individual. This research provided the data for a study entitled "*Untersuchungen zum Stand der Financial Literacy in der Ausbildungsphase*" (research into the state of financial literacy during the education phase), submitted by Felician Abderhalden, Janine Gnädinger, Manuel Mahler and Daniel Widmer in June 2007.

At present, we are conducting a pilot study on financial literacy in couples with children.

Furthermore, there are several studies by the ZHAW and Investor's Dialogue that provide further insights, such as a study conducted at the ZHAW in 2007 entitled "*Sparverhalten im Ruhestand*" (saving behavior during retirement) by Bischof D./ Denzler Ch./ Gnaedinger Ph./ Schweizer. Investor's Dialogue is backing papers on

“Personality, Preferences, and Investment Decisions”, which are being written as part of a doctoral thesis at Zurich University. These focus on issues like “*Ökonomische Strategien im Umgang mit Risiken im Lebenszyklus*” (economic strategies in dealing with risks in the course of a life cycle) – “*Evidenz aus der Finanzplanungspraxis*” (practical evidence gained while working in financial planning) and “Financial Behaviour and Attitudes in Everyday Life”.

The project studies carried out at the ZHAW were accompanied by a series of lectures entitled “Finance Circle”. We work closely with the media to raise the awareness of the general public about the issue of financial literacy.

The ZHAW Education Platform of Financial Literacy thus constitutes an important concept. As our resources are limited, these research studies are only able to illuminate one section of the issue at a time, since their size must naturally be limited. What is of utmost importance is to identify basic principles and general trends which can then serve as the basis for larger, more representative research projects. It is an important function of the Education Platform to spark new research. This also includes the exchange of information with different existing educational and research activities, including the participation in conferences and the exchange of experiences with the OECD, such as the “OECD/G8 Conference on Improving Financial Literacy” in Moscow on 29/30 November 2006. Financial literacy is one of the OECD's ongoing concerns.

Another priority is the exchange of information with members of the Swiss National Bank's “Economic Literacy” project: „iconomix“ is a training program created and produced by the Swiss National Bank, primarily aimed at upper secondary schools. It offers 40 teaching and learning modules via the internet ([www.iconomix.ch](http://www.iconomix.ch)) in different languages and is continuously updated and developed.

The projects of the ZHAW are being published online. This survey is the first.

Winterthur, in May 2008

Prof. Dr. Gunter A. Hobein

Dr. Doris M. Schoenemann

## **I. Vorwort**

Im Rahmen einer Semesterarbeit an der Zürcher Hochschule Winterthur (ZHW) führten Thomas Stäheli und Matthias Zobl im 6. Semester im Studiengang Betriebsökonomie (Vertiefungsrichtung Banking and Finance) eine Studie zum Thema Financial Literacy in der Schweiz durch. Ziel der Arbeit war eine erste Bestandesaufnahme zur Frage, wie viel die Schweizer Bevölkerung zum Thema Finanzen weiss und wie gut sie mit ihren eigenen finanziellen Mitteln umgehen kann. Da es sich dabei schweizweit um eine der ersten Erhebungen handelte, war das Interesse daran entsprechend gross. Neben einer äusserst gut besuchten Präsentation an der Zürcher Hochschule im Rahmen der Vortragsreihe „Financial Circle“ wurden im Herbst 2006 Teile dieser Studie in Moskau an einer internationalen Konferenz der G8 zum Thema „Improving Financial Literacy“ vorgestellt. Dies führte schlussendlich auch zum Entscheid einer Veröffentlichung und Überarbeitung dieser Studie.

Der ursprüngliche Anstoss zur Erarbeitung dieser Fragestellung stammte von „Investor’s Dialogue“, einem unabhängigen Finanzberatungsunternehmen aus Zürich, welches uns während der ganzen Arbeit unterstützte und uns mit Rat und Tat zur Seite stand. Dafür gebührt ihnen ein grosser Dank.

Auch bei Herrn Prof. Dr. Günter A. Hobein möchten wir uns für seine Unterstützung bedanken. Als Dozent an der Zürcher Hochschule Winterthur und Leiter des Instituts Wealth Management hat er die Betreuung dieser Studie übernommen.

Im Weiteren möchten wir uns auch bei den beiden Unternehmen bedanken, welche sich grosszügigerweise bereit erklärt haben, bei ihren Mitarbeitern unsere Umfrage durchzuführen und dadurch unsere Studie beträchtlich unterstützt haben.

Auch bei allen Teilnehmern, welche sich an unserer Befragung beteiligt haben und sich die Zeit genommen haben, unseren Fragebogen auszufüllen und an uns zu retournieren, bedanken wir uns hiermit herzlich.

Ohne den Einsatz all dieser Personen wäre diese Erhebung nicht möglich gewesen.

Thomas Stäheli

Matthias Zobl

## **II. Management Summary**

### **Problemstellung und Ziele**

Im Jahr 2005 hat die Organisation für wirtschaftliche Kooperation und Entwicklung (OECD) eine internationale Studie zum Thema „Analphabetismus im Finanzbereich“ durchgeführt. Dabei wurde festgestellt, dass der Wissensstand bezüglich finanziellen Belangen bei einem Grossteil der Bevölkerung sehr gering ist und zudem stark überschätzt wird. Zudem wurde deutlich, dass die Menschen Schwierigkeiten haben, Informationen im Finanzbereich zu finden und zu verstehen. Zwei weitere Studien aus Deutschland unterstützen diese Resultate mit ähnlichen Ergebnissen.

Da die Schweiz an dieser Studie nicht teilgenommen hat, wurde in der nachfolgenden Studie, im Auftrag des Finanzberatungsunternehmens „Investor’s Dialogue“, im Rahmen einer Semesterarbeit an der Züricher Hochschule Winterthur untersucht, ob und in welchem Ausmass diese Probleme auch in der Schweiz bestehen.

### **Bedeutung einer guten Finanzausbildung**

Die Bildung im Finanzbereich gewinnt laufend an Bedeutung. Zunehmend wird in verschiedenen Bereichen der Finanzwelt wieder mehr Wert auf Eigenverantwortung gelegt. Dies ist vor allem im Zusammenhang mit den Entwicklungen in der Vorsorge ein wichtiges Thema. Diese Eigenverantwortung kann aber nur dann erfolgreich übernommen werden, wenn ein Grundwissen im Finanzbereich vorhanden ist.

### **Erhebung in der Schweiz**

Die Erhebung zum Thema „Financial Literacy in der Schweiz“ erfolgte mittels eines Fragebogens, welcher an Privatpersonen, Studenten und Mitarbeiter der Züricher Hochschule Winterthur, sowie an zwei schweizerische Unternehmen versendet wurde. Aus den zurückerhaltenen Fragebogen konnten folgende Erkenntnisse gewonnen werden:

Die befragten Personen schätzen ihre Kenntnisse im Finanzbereich als gut bis sehr gut ein. Bei einer Frage wird angegeben, dass das Erklären verschiedener Finanzprodukten in der Mehrheit der Fälle kein Problem darstelle. Bei der Überprüfung dieser Selbsteinschätzung wird aber deutlich, dass das tatsächliche Wissen bei fast allen Teilnehmern deutlich tiefer ist als von diesen angenommen. Dabei fällt auf, dass die eigene Überschätzung mit sinkendem Wissensstand stark zunimmt.

Die grössten Wissenslücken bestehen beim Einschätzen von Risiken und Renditen. Der Zusammenhang zwischen diesen beiden Faktoren scheint vielen Menschen

nicht klar zu sein. Aber auch im Vorsorgebereich konnten beträchtliche Mängel aufgedeckt werden. Nur rund die Hälfte der befragten Personen konnte die entsprechenden Fragen richtig beantworten.

Als vertrauenswürdigste Informationsquellen wurden Zeitungen/Zeitschriften, Familie und Freunde sowie der Anlageberater genannt. Nachgefragt werden entsprechend vor allem persönliche Beratungen, sowie schriftliche Informationen, welche aber gemäss der OECD Studie keine wesentlichen Auswirkungen auf das Finanzverhalten haben. Vorträge und andere öffentliche Veranstaltungen schneiden hierbei eher mittelmässig ab.

Eher überraschend ist, dass mehr als 50 % der Befragten daran interessiert sind, ihr Finanzwissen auszubauen. Wir vermuten deshalb, dass ein hohes Potential für zukünftige Finanzausbildungen gegeben ist.

### **Handlungsempfehlung**

Aufgrund der obigen Erkenntnisse sind wir überzeugt, dass auch in der Schweiz Handlungsbedarf zur Verbesserung des Finanzwissens besteht. Wir schlagen deshalb ein Ausbildungsmodell vor, das bereits in der obligatorischen Schulzeit beginnt. Damit kann bereits in jungen Jahren das notwendigste Grundwissen im Finanzbereich erlangt werden, welches später laufend ausgebaut werden kann.

Personen welche auch nach dieser Ausbildung nicht über das notwendige Basiswissen verfügen, sollten sich dieses Wissen in zusätzlichen öffentlichen Veranstaltungen aneignen. Zu diesem Zweck wäre eine Zusammenarbeit mit Banken und Versicherungen sinnvoll, welche solche Schulungen für ihre Kunden anbieten könnten, da wir davon ausgehen, dass ein Kunde mit besserem Finanzverständnis auch ein rentablerer Kunde ist.

Für Personen welche über das finanzielle Basiswissen verfügen, wird ein Programm zur Wissensvertiefung empfohlen. Dabei geht es darum, gezielt Wissenslücken zu schliessen. Deshalb drängt sich hier ein modular aufgebautes System auf, so dass je nach Situation und Bedürfnissen der einzelnen Personen entsprechende Kurse besucht werden können. Hier schlagen wir eine Mischform aus Einzelberatung, öffentlichen Veranstaltungen und Selbststudium vor. Dies könnte wiederum in Zusammenarbeit mit Finanzinstituten, aber auch mit öffentlichen oder privaten Schulen erfolgen.

## III. Management Summary 2

### Problem outline and goals

In 2005, the Organization for Economic Cooperation and Development OECD published a study on financial education at an international level, entitled "[Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies](#)". It revealed that a large proportion of the population has very limited knowledge of financial issues and that the general level of knowledge is grossly overestimated. In addition, it became clear that people find it difficult to find and to grasp pertinent financial information. Similar results supporting these findings were yielded by two other studies conducted in Germany.

Switzerland was excluded from these studies, which is why Investor's Dialogue, a financial consulting firm, commissioned a new study, conducted as a semester assignment at the Zurich University of Applied Sciences ZHAW, to establish whether, and to what extent, such problems exist in Switzerland.

### Significance of solid financial education

Financial education is gaining in importance. Increasingly, different areas of the world of finance require us to place more emphasis on taking care of our own financial affairs. This is a topic of some significance, in particular in the context of developments in the field of retirement planning. This shift towards assuming more personal responsibility in money matters can however only be successful where there is enough fundamental knowledge in financial matters.

### Survey in Switzerland

A survey entitled "*Financial Literacy in Switzerland*" was carried out using a questionnaire which was sent to private citizens, ZHAW students and ZHAW staff, as well as to two Swiss companies. The questionnaires which were returned and analyzed yielded the following results:

The surveyed individuals consider themselves to be quite knowledgeable in financial matters. In answer to one question, the subjects replied that it was no problem for them to explain different financial products. However, when the participants' self-assessment was put to the test, it became evident that, for the most part, their actual level of knowledge was considerably lower than they had assumed. In fact, the less actual financial knowledge they had, the larger the gap between self-estimation and real knowledge.

A major problem consists of knowing how to assess financial risks and rates of return. Many people do not seem to be able to understand the relationship between these two factors. Another area where there is a great need for more knowledge is retirement planning. Only about half of the respondents were able to answer the relevant questions correctly. When asked to identify reliable sources of relevant information, they listed newspapers and magazines, family members and friends, as well as investment consultants. Accordingly, people mostly seek advice from investment consultants or consult written information, which according to the OECD study does not have any significant effect on financial behavior. Lectures and other public events were rated to be rather mediocre in terms of usefulness.

Surprisingly, more than 50% of all respondents claimed to be interested in learning more about handling their finances. We therefore suspect that there is considerable potential for financial education.

### **Recommended course of action**

Based on these insights, we are convinced that there is a demand in Switzerland for products to develop financial knowledge. We thus propose a new educational scheme: Learning about the complexities of finance would be part of compulsory school education. This would enable students to acquire the basics of personal finance and money management at an early age and enable them to continuously enhance their knowledge as they get older.

Anyone who lacks the necessary basic know-how after completing their education should attend additional public functions in order to acquire that knowledge. To this end, it might be advisable to cooperate with banks and insurance companies, which could offer financial seminars and educational activities for their clients. After all, well-informed clients with a broader knowledge of financial matters are likely to be more profitable, as well.

People who already have a basic understanding of all things financial are recommended to take part in a program to enhance their financial knowledge. This will be aimed at closing critical knowledge gaps. The type of program most suited to this goal would be a modular system which would offer specific courses according to the individual situation and the specific needs of every investor. A combination of personal investment advice, public seminars and self study might be advisable here. Such courses might once again be offered in cooperation with financial institutions and/or with public or private schools.

# IV. Inhaltsverzeichnis

<b>I. VORWORT</b>	<b>I</b>
<b>II. MANAGEMENT SUMMARY</b>	<b>II</b>
<b>III. MANAGEMENT SUMMARY 2</b>	<b>IV</b>
<b>IV. INHALTSVERZEICHNIS</b>	<b>VI</b>
<b>V. TABELLENVERZEICHNIS</b>	<b>VIII</b>
<b>VI. ABBILDUNGSVERZEICHNIS</b>	<b>IX</b>
<b>1 EINLEITUNG</b>	<b>1</b>
1.1 PROBLEMSTELLUNG .....	1
1.2 ZIEL DER ARBEIT .....	2
1.3 THESEN .....	2
1.4 EINGRENZUNG.....	2
1.5 VORGEHEN .....	3
<b>2 GRUNDLEGENDES ZUR FINANZAUSBILDUNG</b>	<b>4</b>
2.1 DEFINITION FINANCIAL LITERACY.....	4
2.2 FINANZAUSBILDUNG.....	5
2.2.1 DEFINITION „FINANZAUSBILDUNG“ .....	5
2.2.2 BEDEUTUNG DER FINANZAUSBILDUNG .....	6
2.2.2.1 Wachsendes Produktangebot.....	7
2.2.2.2 Komplexität der Produkte.....	7
2.2.2.3 Steigende Lebenserwartung .....	7
2.2.2.4 Veränderung der Bevölkerungsstruktur .....	8
2.2.2.5 Veränderungen bei Pensionskassen .....	9
2.3 WIE WIRD FINANZWISSEN VERMITTELT?.....	10
2.3.1 WISSENSVERMITTLER .....	10
2.3.2 WISSENSTRANSFER.....	11
2.4 BEREITS EXISTIERENDE MASSNAHMEN .....	12
2.4.1 INTERAKTIVES SAMMELN VON ERFAHRUNGEN.....	12
2.4.2 WISSENSVERMITTLUNG WÄHREND DER ERZIEHUNG.....	13
2.4.3 DIVERSE WEITERBILDUNGSVERANSTALTUNGEN .....	13
2.5 ANFORDERUNGEN AN DIE SELBSTVERWALTUNG DES EIGENEN VERMÖGENS .....	14
<b>3 BISHERIGE ERKENNTNISSE / STUDIEN</b>	<b>18</b>
3.1 DIE OECD STUDIE „IMPROVING FINANCIAL LITERACY“ .....	18
3.1.1 DIE OECD UMFRAGE UND IHRE SCHLÜSSELERKENNTNISSE .....	18
3.1.2 ANALYSE DER FINANZAUSBILDUNG .....	19
3.1.3 SCHLUSSFOLGERUNGEN UND EMPFEHLUNGEN DER OECD .....	20
3.1.3.1 Weiteres Vorgehen der OECD.....	21
3.2 DIE STUDIE DER COMMERZBANK IN DEUTSCHLAND .....	22
3.2.1 RESULTATE DER COMMERZBANK-STUDIE .....	22
3.2.2 ANALYSE UND FAZIT DER COMMERZBANK-STUDIE.....	23
3.3 DIE STUDIE DER BERTELSMANNSTIFTUNG IN DEUTSCHLAND .....	23
3.3.1 FOLGEN VON FINANZIELLEM ANALPHABETISMUS.....	24
3.3.2 RESULTATE DER SELBSTEINSCHÄTZUNGEN.....	24
3.3.3 FAZIT DER BERTELSMANNSTUDIE .....	25
<b>4 ERHEBUNG IN DER SCHWEIZ</b>	<b>26</b>
4.1 ZIEL DER BEFRAGUNG .....	26

4.2	AUFBAU DES FRAGEBOGENS .....	26
4.2.1	GELDPERSÖNLICHKEITSTEST VON INVESTOR'S DIALOGUE .....	26
4.2.2	SELBSTEINSCHÄTZUNG UND ERFAHRUNG .....	27
4.2.3	WISSENSFRAGEN .....	27
4.2.4	FRAGEN ZUR FINANZAUSBILDUNG.....	27
4.2.5	SOZIODEMOGRAFISCHE FRAGEN .....	27
4.3	DURCHFÜHRUNG DER BEFRAGUNG .....	28
<b>5</b>	<b>KENNZAHLEN FÜR DIE MESSUNG VON FINANCIAL LITERACY</b>	<b>29</b>
5.1	SELF EVALUATION INDEX (SEI) .....	29
5.2	FINANCIAL LITERACY INDEX (FLI) .....	29
5.3	KATEGORIEN .....	30
<b>6</b>	<b>AUSWERTUNG DER DATENERHEBUNG</b>	<b>31</b>
6.1	RÜCKLAUF .....	31
6.2	SOZIODEMOGRAFISCHE DATEN .....	31
6.2.1	GESCHLECHT UND ALTER .....	31
6.2.2	LETZTER SCHULABSCHLUSS .....	32
6.2.3	BERUFLICHE STELLUNG .....	32
6.3	SELBSTEINSCHÄTZUNG UND ERFAHRUNG .....	33
6.3.1	AUSWERTUNG EINZELNER FRAGEN.....	33
6.3.2	SELF EVALUATION INDEX (SEI) .....	35
6.3.2.1	Übersicht der Resultate.....	35
6.3.2.2	Auswertung SEI nach Geschlecht .....	36
6.4	WISSENSFRAGEN .....	36
6.4.1	AUSWERTUNG EINZELNER FRAGEN.....	37
6.4.2	FINANCIAL LITERACY INDEX (FLI) .....	43
6.5	SELBSTEINSCHÄTZUNG UND TATSÄCHLICHER WISSENSSTAND .....	47
6.5.1	ÜBERSICHT RESULTATE .....	47
6.5.2	SEI – FLI DIFFERENZANALYSE.....	48
6.5.2.1	SEI – FLI Differenz nach dem letzten Schulabschluss .....	49
6.5.2.2	SEI – FLI Differenz nach der beruflichen Stellung.....	50
6.5.2.3	SEI – FLI Differenz nach den Personengruppen .....	51
6.6	FINANZAUSBILDUNG.....	52
<b>7</b>	<b>RESULTATÜBERSICHT</b>	<b>56</b>
7.1	DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE .....	56
7.1.1	ERKENNTNISSE DER SELBSTEINSCHÄTZUNG .....	56
7.1.2	ERKENNTNISSE DER WISSENSFRAGEN .....	56
7.1.3	SELBSTEINSCHÄTZUNG VERSUS TATSÄCHLICHER WISSENSSTAND.....	57
7.1.4	ERKENNTNISSE DER FINANZAUSBILDUNG .....	58
7.2	VERGLEICH MIT BESTEHENDEN STUDIEN .....	58
<b>8</b>	<b>HANDLUNGSEMPFEHLUNG</b>	<b>61</b>
<b>9</b>	<b>SCHLUSSWORT</b>	<b>64</b>
<b>10</b>	<b>LITERATURVERZEICHNIS</b>	<b>65</b>
10.1	BÜCHER / STUDIEN.....	65
10.2	ONLINE QUELLEN .....	65
<b>11</b>	<b>ANHANG</b>	<b>67</b>
11.1	FRAGENKATALOG .....	67

## V. Tabellenverzeichnis

TABELLE 1: DIE 3 GRUNDINSTRUMENTE FÜR INFORMIERTE FINANZENTSCHEIDE .....	6
TABELLE 2: ALTERSQUOTIENT IN DER SCHWEIZ .....	9
TABELLE 3: WISSENSVERMITTLER.....	10
TABELLE 4: WISSENSTRANSFER .....	12
TABELLE 5: ÜBERSICHT BÖRSENSPIELE .....	13
TABELLE 6: BUDGETGAME POSTFINANCE .....	13
TABELLE 7: SICHERHEIT BEI DER PLANUNG UND ABWICKLUNG DER PERSÖNLICHEN FINANZEN .....	22
TABELLE 8: BEDEUTUNG VON FINANZ-ALPHABETISMUS FÜR UMGANG MIT FINANZIELLEN ANGELEGENHEITEN	25
TABELLE 9: FORDERUNG ZUR VERBESSERUNG DER FINANZIELLEN BILDUNG .....	25
TABELLE 10: WISSENSKATEGORIEN FÜR FINANCIAL LITERACY .....	30
TABELLE 11: RÜCKLAUF.....	31
TABELLE 12: FÄHIGKEIT DER FINANZIELLEN PLANUNG.....	33
TABELLE 13: FRAGE 12: VERSTÄNDNIS VON AUSGEWÄHLTEN FINANZPRODUKTEN.....	34
TABELLE 14: FRAGE 13: ERFAHRUNG MIT FINANZPRODUKTEN .....	34
TABELLE 15: AUSWERTUNG FRAGEN 14 UND 17: RISIKEN UND KÜNDIGUNGSKOSTEN .....	37
TABELLE 16: FRAGEN 15 UND 16: SICHERHEIT UND RENDITE.....	38
TABELLE 17: FRAGE 18: LASTSCHRIFTVERFAHREN.....	39
TABELLE 18: FRAGE 19: VORSORGE.....	39
TABELLE 19: FRAGE 20: WOHNHEIGENTUM.....	40
TABELLE 20: FRAGE 21: FONDS ALLE TEILNEHMER.....	40
TABELLE 21: FRAGE 21: FONDS NUR FONDSBESITZER.....	41
TABELLE 22: FRAGE 22: INFLATION.....	41
TABELLE 23: FRAGE 23: OPTIONEN ALLE TEILNEHMER .....	42
TABELLE 24: FRAGE 23: OPTIONEN NUR OPTIONSERFAHRENE .....	42
TABELLE 25: KORRELATION WISSEN – SOZIODEMOGRAFISCHE FAKTOREN.....	47
TABELLE 26: FRAGEN 24 UND 25: BENUTZTE UND VERTRAUENSWÜRDIGE INFORMATIONSKANÄLE.....	52
TABELLE 27: FRAGE 26: MASSNAHMEN FÜR DIE FINANZAUSBILDUNG.....	53
TABELLE 28: FRAGE 27: BEREITS BESUCHTE INFORMATIONSVERANSTALTUNGEN.....	54
TABELLE 29: FRAGE 29: INTERESSE AN WEITERER FINANZAUSBILDUNG.....	54
TABELLE 30: VERGLEICH BERTELSMANN STUDIE .....	59
TABELLE 31: VERGLEICH OECD STUDIE.....	59
TABELLE 32: VERGLEICH COMMERZBANK-STUDIE .....	60
TABELLE 33: AUSBILDUNGSPROGRAMME 1.....	62
TABELLE 34: AUSBILDUNGSPROGRAMME 2.....	63

## VI. Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1: KOMPONENTEN DER FINANZAUSBILDUNG .....	5
ABBILDUNG 2: FAKTOREN DER FINANZAUSBILDUNG .....	6
ABBILDUNG 3: LEBENSERWARTUNG IN DER SCHWEIZ BEI GEBURT .....	8
ABBILDUNG 4: ALTERSAUFBAU DER BEVÖLKERUNG .....	8
ABBILDUNG 5: WISSENSÜBERMITTLUNG .....	10
ABBILDUNG 6: ANFORDERUNGEN AN DIE SELBSTVERWALTUNG VON VERMÖGEN .....	14
ABBILDUNG 7: MAGISCHES DREIECK.....	15
ABBILDUNG 8: ALTERSVERTEILUNG.....	31
ABBILDUNG 9: LETZTER SCHULABSCHLUSS .....	32
ABBILDUNG 10: BERUFLICHE STELLUNG.....	32
ABBILDUNG 12: INFORMIERTHEIT UND KENNTNISSE BEI DER FINANZPLANUNG .....	33
ABBILDUNG 13: SELF EVALUATION INDEX.....	35
ABBILDUNG 14: SEI NACH GRUPPEN UND GESCHLECHT .....	36
ABBILDUNG 15: FINANCIAL LITERACY INDEX .....	43
ABBILDUNG 16: FLI NACH GRUPPEN UND GESCHLECHT.....	44
ABBILDUNG 17: FLI NACH GRUPPEN UND BERUFSSTELLUNG.....	45
ABBILDUNG 18: DURCHSCHNITTSWERTE NACH AUSBILDUNG .....	45
ABBILDUNG 19: FLI NACH GRUPPEN UND SCHULABSCHLUSS .....	46
ABBILDUNG 20: Ø PUNKTZAHL NACH SCHULABSCHLUSS .....	46
ABBILDUNG 21: GEGENÜBERSTELLUNG SEI UND FLI.....	48
ABBILDUNG 22: SEI – FLI DIFFERENZEN NACH DEM LETZTEN SCHULABSCHLUSS .....	49
ABBILDUNG 23: SEI – FLI DIFFERENZEN NACH DER BERUFLICHEN STELLUNG .....	50
ABBILDUNG 24: SEI – FLI DIFFERENZEN NACH PERSONENGRUPPEN.....	51

# 1 Einleitung

## 1.1 Problemstellung

Im Jahr 2005 hat die Organisation für wirtschaftliche Kooperation und Entwicklung (OECD) die erste internationale Studie zum Thema Financial Literacy „Improving Financial Literacy, Analysis of Issues and Policies“ durchgeführt. Dabei wurde festgestellt, dass der Umgang mit den eigenen Finanzen sehr vielen Menschen Mühe bereitet. Zusammenfassend können die folgenden Kernaussagen genannt werden:<sup>3</sup>

- Der Wissensstand bei finanziellen Belangen ist bei den meisten Konsumenten sehr gering.
- Das Verständnis von finanziellen Themen korreliert stark mit der Ausbildung und der Höhe des Einkommens.
- Die Befragten wissen in Finanzfragen in der Regel weniger Bescheid, als sie von sich aus glauben.
- Die Konsumenten finden es schwierig, Informationen im Finanzbereich zu finden und zu verstehen.

In der heutigen sich schnell wandelnden Umwelt, in welcher wieder vermehrt Wert auf Eigenverantwortung gelegt wird, kann diese Unwissenheit schwerwiegende Folgen haben. Die steigende Verschuldung von Privatpersonen, die Unfähigkeit ein ausgeglichenes Budget zu erstellen oder die Unkenntnisse über einfache Abläufe im Finanzwesen verdeutlichen diese Probleme. Aber auch in Hinblick auf die Altersvorsorge gewinnt diese Thematik mit der steigenden Lebenserwartung an Dringlichkeit. Es wird immer wichtiger die eigenen Finanzen sorgfältig und vor allem langfristig zu planen, um auch im Alter noch über genügend finanzielle Mittel zu verfügen. Um diese Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen, sind bestimmte Grundkenntnisse im Finanzbereich unabdingbar. In Kapitel 2 wird noch vertiefter auf die Bedeutung von Financial Literacy eingegangen.

---

<sup>3</sup> OECD; 2005; S. 42 ff

## **1.2 Ziel der Arbeit**

Mit der vorliegenden Arbeit soll nun untersucht werden, ob und in welchem Rahmen die Aussagen des Berichtes der OECD auch auf die Schweiz zutreffen. Ziel ist es, aufgrund einer eigenen Erhebung, die Hauptschwächen des allgemeinen Finanzwissens in der Schweiz zu identifizieren und zu kommentieren. Damit wollen wir herausfinden, was die Schweizer tatsächlich von Finanzen verstehen. Des Weiteren interessiert uns, ob es für Beratungsunternehmen attraktiv wäre, Finanzschulungen bei Unternehmen für deren Mitarbeiter anzubieten und ob dies auch einem Bedürfnis der heutigen Gesellschaft entspricht.

Soweit es die Erkenntnisse aus dieser Studie bereits zulassen, werden wir Lösungsmöglichkeiten präsentieren, um die heutige Situation zu entschärfen und zu verbessern.

## **1.3 Thesen**

Obwohl die Schweiz nicht an der OECD-Studie teilgenommen hat, gehen wir davon aus, dass die Ergebnisse dieser Studie hierzulande ähnlich ausfallen werden. Die Schweizer Bevölkerung steht zwar unserer Meinung nach finanziell tendenziell etwas besser da als ihre Nachbarländer, kämpft im Grossen und Ganzen aber mit denselben sozialen und wirtschaftlichen Problemen. Diese Vermutung bestärkt sich auch durch unsere eigenen praktischen Erfahrungen im Umgang mit Privatkunden im Bankensektor. Immer wieder sind wir Menschen begegnet, die aufgrund ihrer geringen Finanzkenntnisse in arge Geldschwierigkeiten geraten sind.

## **1.4 Eingrenzung**

Da der Finanzbereich eine äusserst komplexe und umfangreiche Thematik darstellt, ist es unumgänglich sich auf bestimmte Schwerpunkte zu konzentrieren. Deshalb werden im Rahmen dieser Studie nur private und persönliche Aspekte im Umgang mit Finanzen berücksichtigt. Probleme aus unternehmerischer Sicht und gesamtwirtschaftliche Themen werden bewusst ausser Acht gelassen, da diese den Umfang dieser Arbeit sprengen würden.

Zudem werden unter dem Gesichtspunkt des Verständnisses und aus Gründen der Übersicht vor allem die folgenden Themen genauer untersucht:

- Umgang mit Ersparnissen
- Planung der Finanzen
- Umgang mit Einkommen und Ausgaben
- Altersvorsorge

Des Weiteren konzentrierten wir uns bei den Quellen hauptsächlich auf die Studien der OECD (Improving Financial Literacy<sup>4</sup>), die Studie der Bertelsmannstiftung (Finanzieller Analphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge<sup>5</sup>) und auf die Studie der Commerzbank (Finanzielle Allgemeinbildung<sup>6</sup>).

## 1.5 Vorgehen

Im Kapitel 2 werden dem Leser die Grundlagen zum Thema „Financial Literacy“ dargelegt. Dabei geht es darum, Begriffe wie Financial Literacy (Finanzalphabetismus) und Financial Education (Finanzausbildung) zu definieren. In einem weiteren Teil wird erläutert, wie Finanzwissen vermittelt wird und welche Möglichkeiten und Massnahmen dazu bereits bestehen. Im letzten Teil dieses Kapitels versuchen wir schliesslich festzulegen, über welches finanzielle Minimalwissen eine Personen verfügen muss, um die eigenen Finanzen sinnvoll und überlegt verwalten zu können.

Aufbauend auf diesem Basiswissen wird im Kapitel 3 anhand der OECD Studie der momentane Wissensstand im Bereich Financial Literacy analysiert und in kurzer Form präsentiert. Unterstützend dazu untersuchen wir zwei deutsche Studien von der Commerzbank und der Bertelsmannstiftung.

Diese drei Studien bilden schliesslich die Grundlage für eine Erhebung in der Schweiz, mit welcher der Wissensstand bezüglich der Finanzen in der Schweiz abgeklärt werden soll. Im Kapitel 4 wird dazu das Vorgehen zur Erstellung des Fragebogens dargelegt. Nachfolgend entwickeln wir im Kapitel 5 zwei Kennzahlen zur einfacheren Messung der Selbsteinschätzung und des Wissensstandes. Damit sollte es möglich sein, jeden Teilnehmer der Befragung in eine bestimmte Wissenskategorie einzuteilen.

---

<sup>4</sup> OECD; 2005

<sup>5</sup> Leinert, J.; 2004

<sup>6</sup> Commerzbank; 2006;

Anhand des oben erwähnten Fragebogens erfolgt im Kapitel 6 die Auswertung der Datenerhebung mittels der Statistiksoftware SPSS. Die entsprechenden Resultate werden in detaillierter Form präsentiert. Im Kapitel 7 zeigen wir in kurzer Form die wichtigsten Erkenntnisse unserer Analyse auf und vergleichen, ob unsere Ergebnisse aus der Schweiz auch mit denjenigen anderer Studien aus dem Ausland übereinstimmen.

Abschliessend werden im Kapitel 8 Handlungsempfehlungen der Autoren abgegeben, um die bestehende Situation zu entschärfen oder zumindest zu verbessern.

## **2 Grundlegendes zur Finanzausbildung**

### **2.1 Definition Financial Literacy**

Der Begriff „Financial Literacy“ stammt ursprünglich aus den Vereinigten Staaten und kann etwa wie folgt definiert werden:

"Financial Literacy means knowledge of personal finances that is sufficient to enable a person to manage savings, investment, and checking accounts, to design and maintain a household budget, to manage personal debt, to understand consumer credit and finance, to manage personal credit options, and to understand and select among short-term and long-term investment options."<sup>7</sup>

In den USA wurde bereits vor einigen Jahren erkannt, dass dieses so definierte finanzielle Bildungsniveau der Bevölkerung eher tief ist. Entsprechend wurden dort auch schon verschiedene Massnahmen zur Bekämpfung von Financial Illiteracy eingeleitet. Die deutschsprachigen Länder haben diesen Wortgebrauch analog übernommen.<sup>8</sup>

Unter „Literacy“ versteht man auf Deutsch übersetzt also die Fähigkeit zu Lesen und zu Schreiben beziehungsweise die Beherrschung des Alphabets, Worten, Sätzen und Grammatik. Diese Fähigkeit wird im sogenannten Alphabetisierungsgrad gemessen, welcher in der Schweiz nicht ganz 100% beträgt. Folglich wird die Nicht-Beherrschung der Lese und Schreibfähigkeit als Analphabetismus bezeichnet.

---

<sup>7</sup> Colorado Department of Education; 2006

<sup>8</sup> Birnbaum C.; 2006

Daraus kann somit die Bedeutung von Finanz-Alphabetismus abgeleitet werden. Es handelt sich um das abstrakte Wissen sowie um die Erfahrungen in der Finanzwelt und um den Umgang mit Geld bzw. mit Finanzprodukten.

## 2.2 Finanzausbildung

### 2.2.1 Definition „Finanzausbildung“

Die Finanzausbildung, welche dazu beitragen soll, das Grundwissen jeder Person im Bereich Finanzen zu verbessern und so die oben genannten Probleme zu entschärfen, kann wie folgt definiert werden:

Financial education is the process by which financial consumers / investors improve their understanding of financial products and concepts and, through information, instruction and / or objective advice, develop the skills and confidence to become more aware of financial risks and opportunities, to make informed choices, to know where to go for help, and to take other effective actions to improve their financial well-being.<sup>9</sup>

Mit Hilfe des Bildungsdreiecks kann diese Definition in vereinfachter Form auch grafisch dargestellt werden. Die drei Ecken (Information, Instruktion und Beratung) stellen dabei die Grundinstrumente dar, um die Ziele im Innern des Dreieckes vollständig zu erreichen.

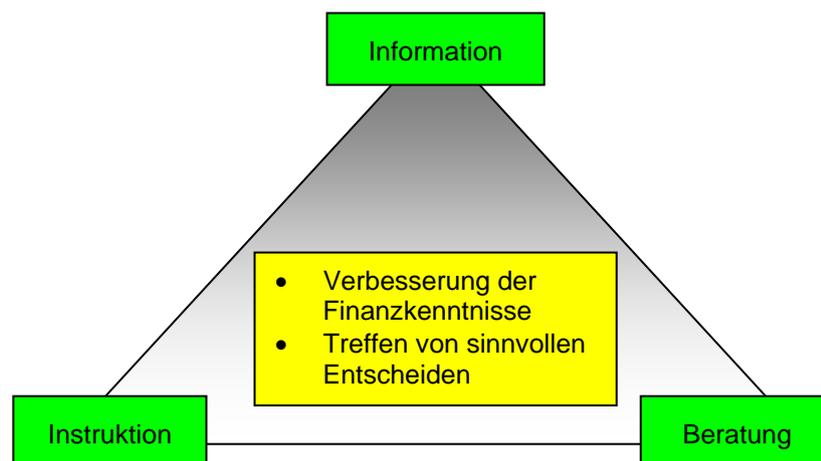


Abbildung 1: Komponenten der Finanzausbildung (eigene Darstellung)

---

<sup>9</sup> OECD; 2005; S. 26

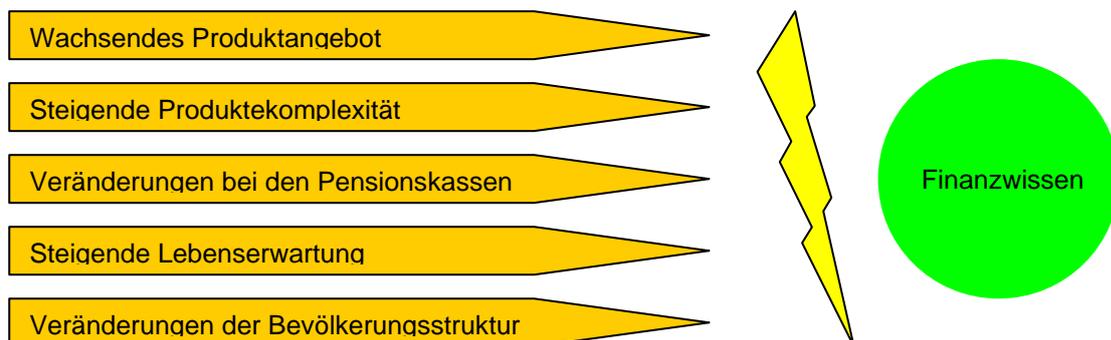
Information	Unter Informationen werden Fakten und Daten verstanden, welche sich der Konsument selbständig beschafft um auf deren Grundlage Entscheide zu treffen.
Instruktion	Instruktionen bieten mittels Schulungen und Kursen eine Hilfestellung zur Entscheidungsfindung. Sie sollen helfen, sich gewisse Kenntnisse und Wissen anzueignen. Die tatsächliche Entscheidung bleibt aber nach wie vor dem Konsumenten vorbehalten.
Beratung	Bei der Beratung nimmt ein Finanzberater eine zentrale Rolle ein. Er steht dem Kunden mit Rat zu Seite und versucht für diesen eine möglichst optimale bedürfnisgerechte Lösung zu finden. Auch wenn der Konsument schlussendlich entscheidet, wie das Geld investiert wird, liegt die Entscheidungsfindung hier eher beim Finanzberater.

*Tabelle 1: Die 3 Grundinstrumente für informierte Finanzentscheide (OECD; 2005; S.21)*

## 2.2.2 Bedeutung der Finanzausbildung

Ein Grundwissen im Bereich der Finanzen ist für jedermann von ungemeinem Vorteil und deshalb äusserst wichtig. Diese Kenntnisse helfen den Menschen im täglichen Umgang mit ihren Vermögenswerten und erleichtern ihnen das Leben dadurch enorm. Denn nur wer über ein bestimmtes Basiswissen verfügt, kann gezielte, kostengünstige und vor allem sinnvolle, an seine Situation angepasste Entscheide treffen, ohne dabei das Risiko einzugehen, viel Geld zu verlieren oder sich Chancen in der Zukunft zu verbauen.

Im Vergleich zu vergangenen Jahrzehnten hat die Problematik der zu geringen Finanzkenntnisse sogar noch stark an Bedeutung und Dringlichkeit gewonnen. Die OECD nennt in ihrem Bericht dazu fünf wichtige Faktoren, welche in Abbildung 2 verdeutlicht und im Folgenden genauer erläutert werden.



*Abbildung 2: Faktoren der Finanzausbildung (eigene Darstellung)*

Wie die nachfolgenden Faktoren zeigen, ist ein gewisses Basiswissen in finanziellen Fragen unabdingbar. Denn nur so können gute und sinnvolle Entscheide für das eigene Vermögen und für die Vorsorge getroffen werden. Wer in der heutigen Zeit

über kein oder zuwenig Wissen in diesem Bereich verfügt, hat gegenüber seinen Mitmenschen einen dauernden Nachteil und verzichtet notgedrungen auf bessere und günstigere Möglichkeiten. Dies heisst nichts anderes, als dass eine solche Person mit geringeren Mitteln auskommen muss, als auf Grund ihres Potentials tatsächlich nötig wäre.

### **2.2.2.1 Wachsendes Produktangebot<sup>10</sup>**

In den letzten 10 Jahren ist die Anzahl verschiedener Produkte am Finanzmarkt sehr stark angestiegen. Wo früher beispielsweise nur eine begrenzte Anzahl Produkte im Sparbereich angeboten wurde, finden sich heute zahlreiche Produkte, welche beinahe jedes Bedürfnis abzudecken vermögen. Der Hauptgrund dafür liegt in der Deregulierung des Finanzmarktes. Diese eröffnete den Finanzinstituten ganz neue Möglichkeiten, um erfolgreich am Markt zu agieren. Beschleunigt wurde dieser rasante

Anstieg durch stark sinkende Kosten in den Bereichen IT und Telekommunikation. Erst dies ermöglichte es, die Kunden schnell mit einer grossen Fülle an Informationen zu versorgen. Für viele Menschen ist dieses schnelle Wachstum aber äusserst problematisch. Es wird zunehmend schwieriger den Überblick über alle Produkte zu wahren und in der Fülle an Informationen die relevanten und entscheidenden Daten herauszufiltern.

### **2.2.2.2 Komplexität der Produkte<sup>11</sup>**

Aber nicht nur die Angebotsmenge, sondern auch die Komplexität der Produkte hat zugenommen. Auch für einen durchschnittlich informierten Konsumenten sind viele der neueren Produkte nur schwer verständlich. Dies führt dazu, dass sich die Kunden der Produkthanbieter verunsichert fühlen und vielleicht sogar dazu neigen, komplexere Produkte für ihre finanziellen Entscheide nicht zu berücksichtigen, obwohl diese je nach Bedürfnislage sogar Sinn machen würden.

### **2.2.2.3 Steigende Lebenserwartung<sup>12</sup>**

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die steigende Lebenserwartung, wie sie Abbildung 3 zeigt. Dabei wird deutlich, dass die Zeitspanne zwischen Pension und dem Ableben immer grösser wird. Folglich wird auch der Geldbedarf, der in dieser Zeit benötigt

---

<sup>10</sup> OECD; 2005; S. 29

<sup>11</sup> OECD; 2005; S. 28 ff.

<sup>12</sup> OECD; 2005; S. 29 ff.

wird immer grösser. Entsprechend muss bereits im Arbeitsleben mehr Vermögen als früher angehäuft werden. Für den Konsument bedeutet dies, dass bereits in jungen Jahren sehr effizient gespart werden muss, um seinen gewohnten Lebensstandard auch nach der Pensionierung halten zu können. Dies ist aber nur mit entsprechenden Kenntnissen im Finanzbereich möglich. Ansonsten werden unter Umständen Fehler gemacht, die sehr starke und ungewünschte Wirkungen in der Zukunft haben können.

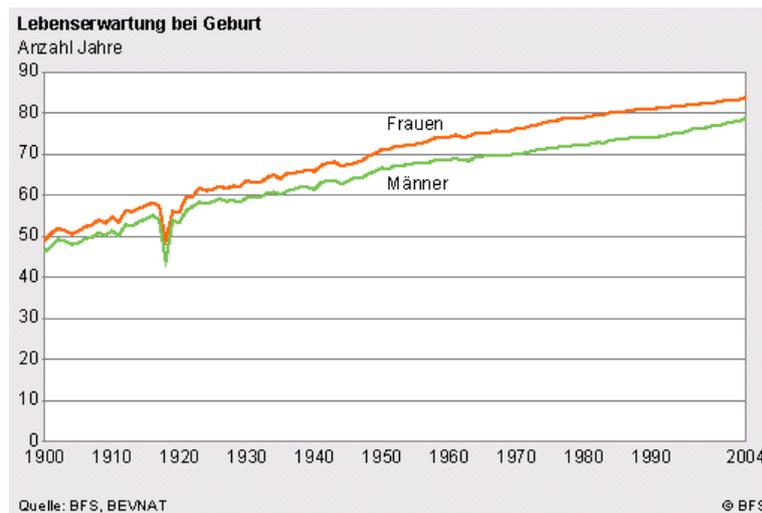


Abbildung 3: Lebenserwartung in der Schweiz bei Geburt (Bundesamt für Statistik; 2005)

#### 2.2.2.4 Veränderung der Bevölkerungsstruktur<sup>13</sup>

Beim letzten Faktor handelt es sich um die Bevölkerungsstruktur in der Schweiz:

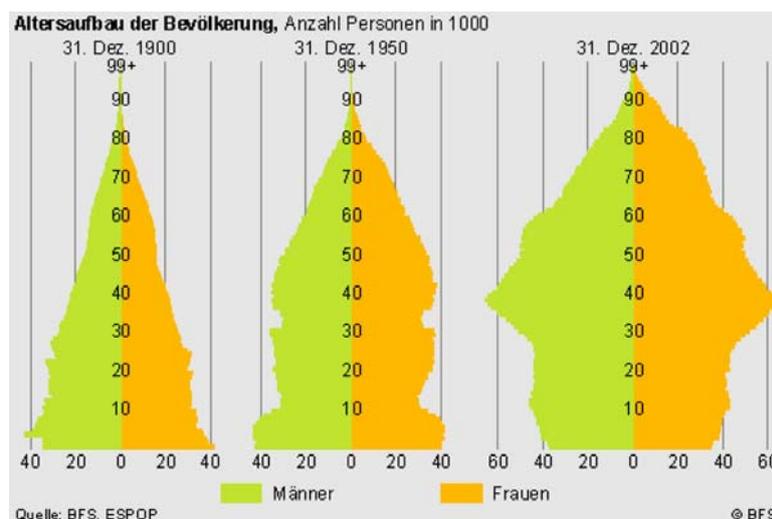


Abbildung 4: Altersaufbau der Bevölkerung (Bundesamt für Statistik; 2003)

<sup>13</sup> OECD; 2005; S. 29 ff.

Wie aus Abbildung 4 ersichtlich wird, hat sich diese in den letzten 100 Jahren sehr stark verändert. Es fällt besonders auf, dass die Anzahl älterer Menschen stark gestiegen ist, während sich die Anzahl der jüngeren Menschen nur geringfügig verändert hat.

Dies führt vor allem bei der Altersvorsorge in Zukunft zu grösseren Problemen. In den nächsten Jahren wird sich das Verhältnis zwischen Arbeitnehmenden und Pensionierten stark zu Ungunsten der Arbeitnehmenden verändern. Dies bedeutet, dass bezüglich der AHV immer weniger Arbeitnehmende eine stark wachsende Zahl von Pensionierten finanzieren müssen. Tabelle 2 verdeutlicht dieses Problem. Durch die oben beschriebene steigende Lebenserwartung gewinnt dieses Problem zusätzlich an Brisanz und verstärkt dieses.

1990	Auf 1 Rentner entfallen 4.3 Erwerbstätige
2000	Auf 1 Rentner entfallen 4.0 Erwerbstätige
2005	Auf 1 Rentner entfallen 3.8 Erwerbstätige
2010	Auf 1 Rentner entfallen 3.5 Erwerbstätige

*Tabelle 2: Altersquotient in der Schweiz (Winterthur Group; 2006)*

Aus diesem Grund ist es vor allem für junge Menschen fraglich, ob sie im Pensionsalter überhaupt noch mit einer AHV-Rente rechnen dürfen, und wenn ja, wie hoch diese ausfällt. Dies führt dazu, dass mehr aus Eigenverantwortung gespart werden muss. Dies setzt aber das Wissen um diese Problematik und ausreichende Kenntnisse im Finanzbereich voraus, um für sich persönlich eine Lösung zu finden.

#### **2.2.2.5 Veränderungen bei Pensionskassen<sup>14</sup>**

Bei vielen Pensionskassen ist seit einiger Zeit ein Wechsel vom Leistungsprimat zum Beitragsprimat zu beobachten. Die Pensionskasse des Bundes beispielsweise hat bereits im Jahr 2003 beschlossen, diesen Wechsel durchzuführen.<sup>15</sup> Aber auch die Aargauische Pensionskasse<sup>16</sup> und die Pensionskasse der Stadt Thun<sup>17</sup> sowie weitere Pensionskassen sind diesem Beispiel gefolgt. Bereits im Jahr 2000 setzten rund 80 % der Pensionskassen ihre Leistungen nach dem Beitragsprimat fest.<sup>18</sup> Zum heutigen Zeitpunkt dürfte dieser Prozentsatz wohl noch höher liegen. Dies hat zur Folge, dass das Risiko je länger je mehr auf den Arbeitnehmer überwältzt wird.

---

<sup>14</sup> OECD; 2005; S. 31 ff.

<sup>15</sup> Bundesbehörde der Schweizerischen Eidgenossenschaft; 2003

<sup>16</sup> Departement Finanzen und Ressourcen des Kanton Aargau; 2005

<sup>17</sup> Stadtverwaltung Thun; 2005

<sup>18</sup> Bundesamt für Sozialversicherungen; 2000

Seine Altersrente ist nicht mehr von vornherein definiert, sondern abhängig von den Renditen seiner einbezahlten Beiträge.<sup>19</sup> Für den Arbeitnehmer wird dadurch eine sinnvolle Planung für die Altersvorsorge schwieriger. Er muss deshalb in der Lage sein, zu verstehen, wie dieses System funktioniert und ob die zu erwartende Rente für seine Bedürfnisse ausreicht. Entsprechend diesem Resultat müssen weitere Entschiede getroffen werden, um auch in Zukunft über genügend finanzielle Mittel zu verfügen. Dies ist aber wiederum nur mit genügend Kenntnissen im Finanzbereich möglich.

## 2.3 Wie wird Finanzwissen vermittelt?

Die oben genannten Probleme können nur durch eine gute Finanzausbildung gelöst werden. Damit möglichst viele der Betroffenen erreicht werden können, werden verschiedene Wissensvermittler und Informationskanäle benötigt, die auf die Bedürfnisse dieser hilfsbedürftigen Menschen ausgerichtet sind<sup>20</sup>. Was für Möglichkeiten zurzeit bestehen, wird in den folgenden zwei Kapitel genauer erläutert (siehe auch Abbildung 5).



Abbildung 5: Wissensübermittlung (in Anlehnung an: Bloisi et al.; 2003; p.311)

### 2.3.1 Wissensvermittler

Staat	Privatwirtschaft	Private Kontakte
Nationalbank Kantone Gemeinden Schulen Sozialstellen	Banken Versicherungen Finanzberater Beratungsunternehmen Buchhandel Zeitschriften	Familie Verwandte Bekannte Freunde

Tabelle 3: Wissensvermittler (eigene Darstellung)

<sup>19</sup> Bundesamt für Sozialversicherungen; 2000

<sup>20</sup> OECD; 2005; S. 54

Es gibt eine Vielzahl von Personen und Institutionen, die für eine Wissensvermittlung im Finanzbereich in Frage kommen. Wie Tabelle 3 zeigt, können daraus drei Gruppen von Wissensvermittlern abgeleitet werden:

Der Staat als Wissensvermittler versucht in erster Linie, der Bevölkerung so viel Wissen zur Verfügung zu stellen, wie diese benötigt, um selbständig sinnvolle Entscheidungen zu treffen. Dabei geht es vor allem darum, den Menschen dabei zu helfen, ihre Selbstverantwortung wahrzunehmen und ohne Hilfe des Staates zu Entscheidungen zu gelangen. Der Staat selbst verschafft sich durch diese neutrale Wissensvermittlung keine direkten Vorteile.

Anders sieht dies in der Privatwirtschaft aus. Zwar sind auch private Unternehmen dazu geeignet, Finanzwissen weiterzugeben, doch verfolgen sie dabei im Normalfall eigene Ziele. Entweder wird durch die Vermittlung von Wissen respektive durch Beratung direkt Geld verdient, oder es wird zumindest erwartet, dass der Kunde mit einem Mehrwissen auch einen Mehrumsatz bringt. Problematisch an dieser Variante ist, dass das so vermittelte Wissen wohl kaum als neutral bezeichnet werden kann. Denn ein gewinnorientiertes Unternehmen der Privatwirtschaft wird mit grosser Wahrscheinlichkeit nur den Teil des Wissens weitervermitteln, der in irgendeiner Weise profitabel erscheint. Interessenkonflikte sind vorprogrammiert.

Als dritte Möglichkeit der Wissensvermittlung gelten private Kontakte. Dazu zählen wir die Familie, Freunde und Bekannte, welche in der Regel kostenlos Vorschläge oder Wissen weitergeben. Die Bedeutung dieser Wissensvermittlung darf unserer Ansicht nach nicht unterschätzt werden. Man erhält dadurch Wissen oder Ratschläge, welche durch die vermittelnde Person selber praktiziert werden und erfolgreich scheinen. Aber auch dieses Wissen ist nicht neutral. Es beinhaltet subjektive Meinungen und Ansichten der entsprechenden Person. Zudem stellt sich hier immer wieder die Frage, ob die Vorschläge auch bei einer anderen Person erfolgreich umgesetzt werden können und ob der Vermittler die Informationen, welche er seinerseits vermittelt bekommen hat, auch korrekt weitergibt.

### **2.3.2 Wissenstransfer**

Neben der Wahl des Wissensvermittlers, spielt aber auch der Kanal, durch welchen das Wissen transferiert wird eine grosse Rolle. Wie aus Tabelle 4 ersichtlich ist, können dabei wiederum drei Hauptkanäle unterschieden werden:

<b>Selbststudium</b>		<b>Öffentliche Veranstaltungen</b>
Publikationen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bücher</li> <li>• Magazine / Zeitschriften</li> <li>• Broschüren</li> <li>• Berichte</li> <li>• Briefe</li> <li>• Inserate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Öffentliche Schulungen</li> <li>• Informationsveranstaltungen</li> <li>• Vorträge</li> </ul>
Internet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Websites</li> <li>• Newsletter</li> <li>• Portale</li> <li>• Online Services</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Persönliche Einzelberatung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einzelberatung</li> <li>• Einzelschulung</li> <li>• Telefonverkauf</li> <li>• Mund zu Mund Informationen</li> </ul>
Radio / TV	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskussionen</li> <li>• Informationssendungen</li> <li>• Werbung</li> </ul>	

*Tabelle 4: Wissenstransfer (in Anlehnung an OECD; 2005; p. 14)*

Diese Aufzählung verdeutlicht das in der Schweiz vorherrschende System der Eigenverantwortung. Es gibt zwar viele Möglichkeiten an Wissen zu gelangen, aber jeder ist für sich selbst verantwortlich, dieses Wissen auch tatsächlich zu beziehen. Unseres Wissens bestehen heute kaum Anreize, sich diese Informationen zu beschaffen. Dies scheint uns im Zusammenhang mit der Erkenntnis, dass Menschen dazu neigen ihre Finanzkenntnisse zu überschätzen sehr problematisch<sup>21</sup>. Man kann deshalb davon ausgehen, dass weniger Informationen bezogen werden, als tatsächlich notwendig wären, um gute Entscheide zu treffen.

## **2.4 Bereits existierende Massnahmen**

In den folgenden Abschnitten werden in kurzer Form einige ausgewählte und bereits bestehende Massnahmen zur Verbesserung des Finanzwissens vorgestellt. Dies soll aber auf keinen Fall eine abschliessende Aufzählung sein, sondern vielmehr auf einige spezielle Möglichkeiten in der Finanzausbildung hinweisen.

### **2.4.1 Interaktives Sammeln von Erfahrungen**

Bei der Investition der eigenen Finanzen in Geld- oder Kapitalmarktanlagen ist es von grundlegender Bedeutung, dass man eine gewisse Handlungskompetenz mitbringt. Diese muss aber zuerst durch Erfahrung erlangt werden. Dazu gibt es mit der heutigen Technologie des Internets zahlreiche Möglichkeiten, welche von den verschiedensten Institutionen angeboten werden. Im Folgenden zeigen wir einige Beispiele dieser Tools auf:

---

<sup>21</sup> OECD; 2005; S. 27 – 32

## Börsenspiele:

<b>Webportal</b>	<b>Anbieter</b>	<b>Hyperlink</b>
Investgame	Credit Suisse	<a href="http://www.investgame.ch">http://www.investgame.ch</a>
FAZ	Frankfurter Allgemeine	<a href="http://boersenspiel.faz.net/">http://boersenspiel.faz.net/</a>

*Tabelle 5: Übersicht Börsenspiele (eigene Darstellung)*

Mit den beiden Tools in Tabelle 5 ist es möglich, ein fiktives Wertschriftendepot realitätsnah zu verwalten und die Reaktionen der Märkte zu verfolgen, ohne dabei ein finanzielles Risiko eingehen zu müssen. Zur erfolgreichen Teilnahme am Spiel werden jedoch einige Grundkenntnisse im Bereich von Anlagen vorausgesetzt. Es eignet sich deshalb vor allem für Leute, die schon über eine gewisse Finanz- ausbildung verfügen und ihre Kenntnisse praxisnah verbessern wollen.

## Budgetspiel:

<b>Webportal</b>	<b>Anbieter</b>	<b>Hyperlink</b>
BudgetGame	Postfinance	<a href="http://www.budgetgame.ch">http://www.budgetgame.ch</a>

*Tabelle 6: Budgetgame Postfinance (eigene Darstellung)*

Mit Hilfe des in Tabelle 6 gezeigten Tools kann der Teilnehmer Kenntnisse im Umgang und der Planung von Geld erlangen. Das Spiel ist vor allem für Jugendliche geeignet. Vorkenntnisse werden dazu keine benötigt, da in einem Theorieteil jeweils die wichtigsten Aspekte erklärt werden.

### 2.4.2 Wissensvermittlung während der Erziehung

Bereits in jungen Jahren muss gelernt werden, wie mit Geld umzugehen ist, denn am meisten lernt ein Mensch bekanntlich von seinen Eltern.<sup>22</sup> Es ist deshalb wichtig, dass die Grundlagen der Finanzausbildung in die Erziehung miteinbezogen werden, soweit dies aufgrund der Kenntnisse der Eltern überhaupt möglich ist.

Zum Teil gibt es auch Schulen, welche bereits auf der Oberstufe Finanzfächer, wie zum Beispiel Wirtschaftskunde, anbieten. Dies ist ein wertvoller Ansatz zur Verbesserung des Finanzwissens.

### 2.4.3 Diverse Weiterbildungsveranstaltungen

Es gibt heute zahlreiche Institutionen, welche Informationsveranstaltungen, Vorträge, Beratungen oder Messen für Finanzinteressierte durchführen. Dies sind zum Beispiel Banken, Versicherungen, diverse Arten von Beratungsunternehmen oder auch Schulen mit Weiterbildungskursen (siehe auch Kapitel 2.3.1 und 2.3.2). Diese

---

<sup>22</sup> Gerhardt et al.; 2005

Veranstaltungen sprechen grundsätzlich Personen auf allen Wissensstufen an. Meist soll aber mit einem einzelnen Event vor allem eine bestimmte Kundengruppe angesprochen werden.

Gefahr besteht bei solchen Veranstaltungen dann, wenn die einzelnen Veranstalter überwiegend daran interessiert sind, ihre Produkte an den Mann zu bringen, anstatt die tatsächlichen finanziellen Bedürfnisse der Kunden zu decken. Deshalb ist es von Vorteil wenn die Messebesucher bereits ein bestimmtes Wissen mitbringen, um Vor- und Nachteile einzelner Angebote abschätzen zu können.

## 2.5 Anforderungen an die Selbstverwaltung des eigenen Vermögens

In Kapitel 1.1 (Problemstellung) haben wir aufgezeigt, mit welchen finanziellen Problemen die Leute in der Schweiz heute konfrontiert werden. Um diese Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen, ist ein ausgeprägtes Fachwissen erforderlich, welches ein grosser Teil der Bevölkerung, gemäss der uns vorliegenden Studien, nicht besitzt<sup>23</sup>. Die folgenden Anforderungen werden unserer Meinung nach für eine minimale Selbstverwaltung des eigenen Vermögens vorausgesetzt und genauer erläutert:

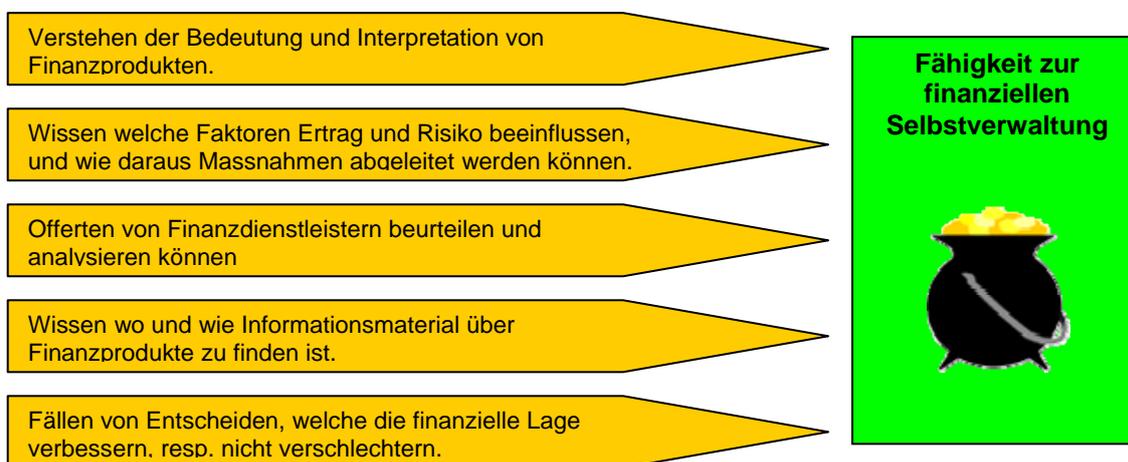


Abbildung 6: Anforderungen an die Selbstverwaltung von Vermögen  
(in Anlehnung an: OECD; 2005; S. 26)

Wer diese Herausforderungen ohne Probleme bewältigen kann, ist finanziell alphabetisiert. Wer dies aber nicht kann, wird heute als finanzieller Analphabet bezeichnet. Dabei stehen finanzielle Analphabeten aber bei weitem nicht alleine da.

<sup>23</sup> Siehe Kapitel 3: Bisherig Erkenntnisse

Ein grosser Teil der deutschen Bevölkerung ist gemäss der Studie der Bertelsmann Stiftung vom Finanzanalphabetismus betroffen.<sup>24</sup>

Im Folgenden werden die Herausforderungen an die Selbstverwaltung des eigenen Vermögens noch spezifiziert:

### **Die Bedeutung der verschiedenen Finanzprodukte verstehen und interpretieren können<sup>25</sup>**

Die schnelle Marktentwicklung bei den Finanzprodukten lässt einem kaum Zeit, den Überblick über die verschiedenen Produkte zu behalten. Dennoch ist es enorm wichtig, bereits vor dem Kauf eines Produktes zu wissen, welche Risiken und Eigenschaften die betreffenden Produkte aufweisen und welche Rechte und Pflichten damit verbunden sind. Dies schützt den Anleger davor, sich falsche Produkte anzueignen. Spätestens bei Rückgabe oder Auslaufen des Produktes kann es ansonsten zu bösen Überraschungen kommen (Bsp. Lieferverpflichtungen bei Optionen oder Futures).

### **Zusammenhänge und Hintergrundinformationen von Ertrag und Risiko richtig einschätzen können und daraus entsprechende Massnahmen ableiten<sup>26</sup>**

Die Preise von Finanzmarktprodukten unterliegen täglichen Schwankungen. Dabei gibt es Titel / Währungen, welche höheren Risiken unterliegen und Titel / Währungen mit geringeren Risiken und entsprechend tieferen Erträgen. Dabei zeichnet sich die ideale Anlage durch einen möglichst hohen laufenden Ertrag, durch eine grosse und langfristige Wertsteigerung und durch Sicherheit vor Verlust aus<sup>27</sup>. Der Investor muss sich dabei aber im Klaren sein, dass er nicht alle drei Ziele gleichzeitig maximal erreichen kann. Das „magische Dreieck“ in Abbildung 7 verdeutlicht diese Zusammenhänge:

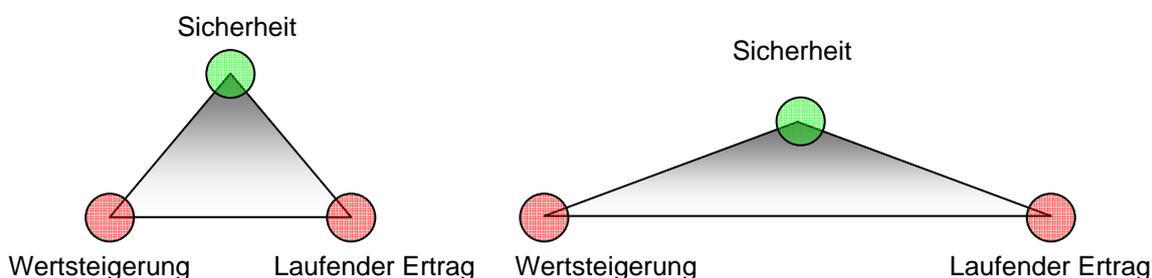


Abbildung 7: Magisches Dreieck (In Anlehnung an: Bank Linth; 2006)

<sup>24</sup> Handelsblatt; 2004

<sup>25</sup> OECD; 2006; S. 26

<sup>26</sup> OECD; 2006; S. 26

<sup>27</sup> Bank Linth, 2006

Kein Winkel kann gestreckt werden (grüner Kreis), ohne dass nicht zumindest ein anderer darunter leidet (rote Kreise). Es ist beispielsweise nicht möglich die Sicherheit zu erhöhen, ohne dass die Wertsteigerung und der laufende Ertrag dadurch verkleinert werden.

Der Investor muss sich dabei aber bewusst sein, dass neben der Unternehmensentwicklung auch zahlreiche andere Faktoren einen starken Einfluss auf Ertrag und Risiko ausüben. Diese müssen zumindest so weit bekannt sein, dass eingeschätzt werden kann, was die Ursachen sind, und was für Folgen daraus zu erwarten sind.<sup>28</sup>

- *Volkswirtschaftliche Faktoren:* Inflation, Zinsniveau (resp. Realzinsen), Verschuldung des Staatshaushaltes und Handelsbilanz mit dem Ausland.
- *Politische Verhältnisse und Veränderungen:* Wahlen, Abstimmungen, Wirtschafts- und Konjunkturpolitik haben Einfluss auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und somit auch auf den Wechselkurs.
- *Währungspolitische Massnahmen der Nationalbanken:* Senkung oder Erhöhung von Zinsleitzätzen üben Einfluss auf die Börsen und Devisenmärkte aus.
- *Psychologische und spekulative Faktoren:* Erwartungen und Befürchtungen der Marktteilnehmer in Bezug auf das wirtschaftliche Wachstum, Arbeitslosenzahlen, Quartals- oder Jahresergebnisse von Unternehmen usw.

### **Die Offerten von Finanzinstitutionen über Finanzdienstleistungen beurteilen und analysieren können<sup>29</sup>**

Werden mit diesem Angebot meine Bedürfnisse tatsächlich abgedeckt? Werden noch zusätzliche, unnötige Bedürfnisse die ich gar nicht wollte abgedeckt? Entspricht die Offerte marktüblichen Konditionen? Kann mein Lebensstil gleich oder besser weitergeführt werden? Diese Fragen müssen bei Offerten sicher beantwortet werden können. Zudem sollte man in der Lage sein, die Offerten zu analysieren, die Konditionen zu beurteilen und mit Angeboten anderer Finanzinstitutionen zu vergleichen.

---

<sup>28</sup> Lyk, R.; 2002; S. 274

<sup>29</sup> OECD; 2006; S. 26

### **Wissen wo und wie Informationsmaterial über Finanzprodukte zu finden ist<sup>30</sup>**

Sich in der weiten und unüberblickbaren Finanzwelt zu Recht zu finden ist nicht ganz einfach und für unkundige Leute eine anspruchsvolle Aufgabe. Dennoch ist dies heute eine Grundvoraussetzung, um seine Vermögensverwaltung selber zu planen. Wichtig dabei ist, dass man sich die richtigen Informationen beschaffen kann und diese anschliessend richtig interpretiert (zum Beispiel: Börsenteil von Zeitungen) und anwenden kann. Traut man sich dies nicht zu, sollte eine professionelle Beratung, wie Anlageberatung / Finanzplanung von Banken / Versicherungen oder von unabhängigen Beratungsunternehmen herangezogen werden.

### **Fällt informierte Entscheide, die seine finanzielle Lage verbessern, zumindest nicht verschlechtern und ist sich dabei sicher, was man tut<sup>31</sup>**

Selber wissen, wo man Lücken hat, fällt vielen Menschen schwer. Dennoch ist es notwendig, finanzielle Lücken möglichst schnell zu schliessen, da sich diese zu grossen Problemen in der Zukunft entwickeln könnten. Deshalb muss jede Person in der Lage sein, auf ihre Situation zugeschnittene Lösungsmöglichkeiten zu finden.

Durch Kenntnisse über Konditionen und Gebühren, sowie über angemessenes Risiko und bedürfnisgerechte Produkte kann eine Verschlechterung der aktuellen Lage vermieden werden respektive diese sogar verbessert werden. Dies ist auch deshalb wichtig, weil es diverse Beratungsunternehmen gibt, bei denen der eigene Profit im Vordergrund steht (Provisionen durch Produktverkäufe), anstatt die professionelle und individuelle Beratung, welche dem Kunden von Nutzen ist.

---

<sup>30</sup> OECD; 2006; S. 26

<sup>31</sup> OECD; 2006; S. 26

### **3 Bisherige Erkenntnisse / Studien**

In der Schweiz existieren bis heute keine öffentlich zugänglichen Resultate bezüglich der Betroffenheit der Schweizer Bevölkerung von Financial Literacy (Stand Herbst 2006). Andere Länder sind diesbezüglich fortschrittlicher und haben bereits repräsentative Ergebnisse erzielt und zum Teil auch schon Massnahmen zur Verbesserung des Finanzwissens der Bevölkerung ergriffen. In den folgenden Kapiteln legen wir dar, was die internationale OECD-Studie 2005 (Improving Financial Literacy<sup>32</sup>) sowie zwei deutsche Studien (Studie der Bertelsmann Stiftung<sup>33</sup> und Studie der Commerzbank<sup>34</sup>) für Erkenntnisse gebracht haben.

#### **3.1 Die OECD Studie „Improving Financial Literacy“**

Die Organisation für wirtschaftliche Kooperation und Entwicklung (OECD) publizierte im Jahre 2005 die Studie "Improving Financial Literacy; analysis of issues and policies" an welcher sich Australien, Japan, Korea, die USA und Grossbritannien beteiligten. Damit ist die OECD die erste Organisation, welche die Finanzausbildung nicht nur auf nationaler, sondern auch auf internationaler Ebene untersuchte.

Mit dieser Studie wird erklärt weshalb die Finanzausbildung ständig an Bedeutung gewinnt und warum es für die Menschen immer schwieriger wird, den Überblick über ihre eigene Finanzsituation zu behalten. Des Weiteren werden die verschiedenen Möglichkeiten von Finanzausbildungen auf ihre Wirksamkeit untersucht und unter den teilnehmenden Ländern verglichen.

##### **3.1.1 Die OECD Umfrage und ihre Schlüsselerkenntnisse**

Der Fragbogen der OECD beinhaltet insgesamt 50 Fragen. Davon betreffen 30 Fragen die Finanzthemen; Einkommen, Geldmanagement, Ersparnisse & Geldanlagen sowie Ausgaben & Schulden. 20 weitere Fragen beinhalten demographische Informationen. Die Fragen mussten zum Teil an die individuellen Situationen der Länder angepasst werden. Dennoch ergaben sich in beinahe allen Befragungsgebieten vergleichbare Resultate mit ähnlichen Tendenzen:<sup>35</sup>

---

<sup>32</sup> OECD; 2005

<sup>33</sup> Leinert, J.; 2004

<sup>34</sup> Commerzbank; 2006

<sup>35</sup> OECD; 2005; S. 42 ff

- Der Wissensstand bei finanziellen Belangen ist bei den meisten Konsumenten sehr gering.
- Das Verständnis von finanziellen Themen korreliert stark mit der Ausbildung und der Höhe des Einkommens.
- Die Befragten wissen in der Regel weniger Bescheid in Finanzfragen als sie von sich aus glauben.
- Die Konsumenten finden es schwierig, Informationen im Finanzbereich zu finden und zu verstehen.

### **3.1.2 Analyse der Finanzausbildung**

Ein Teil der Studie ist dem Thema Finanzausbildung gewidmet. Dabei befassen sich die Autoren insbesondere mit Ausbildungsvarianten bezüglich Investitionen von Geldern und der Pensionierung, sowie mit der Finanzausbildung auf der Ebene der Verschuldung. Bei der Analyse der bereits bestehenden Ausbildungsprogramme in diesen Bereichen hat die OECD die folgenden Erkenntnisse gewonnen:<sup>36</sup>

- Der Einfluss von schriftlichen Dokumentationen hat keine wesentlichen Auswirkungen auf das Finanzverhalten der Teilnehmer.
- Das Durchführen von Finanzseminaren und individuellen Beratungen erhöhen die Beiträge bei freiwilligen Sparprogrammen.
- Personalisierte individuelle Ausbildungsprogramme weisen einen höheren Nutzen auf, als Programme die für die Allgemeinheit konzipiert wurden.
- Die Teilnehmerate bei Ausbildungsprogrammen ist dann am grössten, wenn diese regelmässig vom Arbeitgeber durchgeführt werden. Dies könnte daran liegen, dass sich die Arbeitnehmer trotz der Freiwilligkeit verpflichtet fühlen, diese Programme zu besuchen.
- Bei zu vielen Informationen in einer zu kurzen Zeitspanne fühlen sich die Teilnehmer von Finanzveranstaltungen schnell überfordert.
- Automatisierte Anmeldungen, bei welchen man automatisch durch den Staat für bestimmte Sparprogramme und Ausbildungen angemeldet wird, überwinden psychologische Hemmschwellen (Zum Beispiel Aufschieben von Entscheidungen).
- Es gibt keinen allgemeinen Lösungsansatz, der auf alle Personen angewendet werden kann.

---

<sup>36</sup> OECD; 2005; S. 53 ff.

Im Weiteren wurde festgestellt, dass in einigen Ländern bereits heute zahlreiche verschiedene Ausbildungsprogramme bestehen. Am meisten genutzt werden Hinweise in Broschüren und Publikationen. An zweiter Stelle folgen bereits Informationen aus dem Internet (Webportale zu Finanzthemen).<sup>37</sup> Dies erstaunt insofern, weil dies gemäss der obigen Aufzählung genau der Weg mit dem geringsten Nutzen ist.

Die meisten Programme steuern auf das gleiche Zielpublikum zu. Es sind dies Leute mit Schulden, Investoren oder Personen, welche ausserhalb des Finanzsystems leben, also Personen, welche über keine Kontoverbindungen verfügen. Um diese Angebote zu ordnen und zu koordinieren haben einige Länder bereits begonnen, nationale Ausbildungsstrategien zu entwickeln.<sup>38</sup>

Ein separates Kapitel geht anschliessend ausführlicher auf das Thema „unbanked people“, also Menschen ohne Bankverbindungen ein.<sup>39</sup> Darauf treten wir aber in unserer Studie nicht näher ein, da dieses Thema für die Schweiz und somit für unsere Studie nicht von Bedeutung ist. Es kann davon ausgegangen werden, dass in der Schweiz nahezu jede Person über mindestens ein Bank- oder Postkonto verfügt.

### **3.1.3 Schlussfolgerungen und Empfehlungen der OECD**

Bei der Untersuchung der verschiedenen Bildungsmassnahmen wurde vor allem festgestellt, dass diverse Programme zu stark mit Informationen versehen sind. Dadurch fühlen sich die Kursteilnehmer schnell überfordert und sind nicht mehr bereit, zusätzliche Informationen aufzunehmen. Deshalb sollten sich die Kurse auf das Wesentlichste konzentrieren. Für Beratungsunternehmen, welche sich mit ihren Programmen an Menschen mit tiefem Bildungsniveau wenden, empfiehlt die OECD deshalb, den so genannten „*tired approach*“. Damit ist gemeint, dass hier nur das Basiswissen und die einfachsten Erklärungen mit einer sehr limitierten Anzahl von Auswahlmöglichkeiten an Produkten angeboten werden sollten. Ein anderer Ansatz dient dann Personen, welche den Finanzmarkt besser verstehen und zusätzliche Informationen wünschen. Hier könnten dann komplexere Fragestellungen diskutiert werden.<sup>40</sup>

---

<sup>37</sup> OECD; 2005; S. 51 / S. 52 / S. 54 / S. 67

<sup>38</sup> OECD; 2005; S. 90

<sup>39</sup> OECD; 2005; S. 75 - 84

<sup>40</sup> OECD; 2005; S. 57 ff. / S. 68 / S. 70

Des Weiteren müssen vermehrt die konkreten Bedürfnisse der Konsumenten erkannt werden und in die Schulungen miteinbezogen werden. Deshalb müssen die Programme möglichst flexibel und individuell gestaltet werden sowie eine breite Auswahl an Möglichkeiten anbieten. Nur dadurch wird es möglich, auf die jeweiligen Bedürfnisse der einzelnen Kursbesucher einzugehen.<sup>41</sup>

Trotz dieser Studie muss dem Leser aber bewusst bleiben, dass der Nutzen der Programme nur teilweise erfasst werden kann. Denn gerade bei Webseiten kann nicht nachvollzogen werden, inwiefern der Leser sein Verhalten ändert. Bei Kursen hingegen ist es möglich, mittels zwei Befragungen (zu Beginn und am Ende des Seminars) die Wirkung zu testen, was bei den geprüften Veranstaltungen zum grössten Teil positiv ausgefallen ist. Die positive Wirkung besteht oftmals darin, dass die Leute am Schluss des Seminars in der Lage sind, vorsichtigere und angemessenere Entscheidungen in Bezug auf ihre finanzielle Situation treffen zu können.<sup>42</sup>

Jedoch helfen Ausbildungsprogramme alleine nicht, den Umgang mit Finanzen zu verbessern. Denn auch weitere Faktoren, wie psychologische Einflüsse, beeinträchtigen das Verhalten der Leute. Zum Beispiel, wenn es um die Disziplin geht, sich bestimmte Sparziele zu setzen und diese dann auch zu verfolgen, scheitern zahlreiche Leute. Es ist also auch nötig die Menschen bereits in diesem Stadium zu unterstützen.<sup>43</sup>

### **3.1.3.1 Weiteres Vorgehen der OECD**

In einem nächsten Schritt wird die OECD eine weitere Studie erarbeiten, welche vor allem über mögliche Ausbildungsprogramme in Schulen und an Universitäten Aufschluss geben soll. Des Weiteren wird sie sich mit der Frage der Finanzausbildung intensiver auseinander setzen und die Aspekte der Altersvorsorge und Versicherungen genauer beleuchten.<sup>44</sup>

---

<sup>41</sup> OECD; 2005; S. 70

<sup>42</sup> OECD; 2005; S. 91

<sup>43</sup> OECD; 2005; S. 92

<sup>44</sup> OECD; 2005; S. 93

## **3.2 Die Studie der Commerzbank in Deutschland<sup>45</sup>**

Die Commerzbank führt seit dem Jahr 2003 die Initiative „Ideenlabor“ durch. Der Sinn und Zweck besteht darin, zusammen mit Experten aus verschiedenen Bereichen (Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft), Zukunftsfragen unserer Gesellschaft zu diskutieren, Probleme aufzudecken und Lösungsansätze zu finden.

Gemäss der Commerzbank sieht diese ihre gesellschaftliche Verantwortung unter anderem darin, dem Einzelnen zu helfen seine Finanzen zu überblicken und einen Beitrag zur Eindämmung der so genannten Altersarmut zu leisten.

In diesem Zusammenhang liess die Commerzbank im Sommer 2003 in einer Studie die finanzielle Allgemeinbildung in Deutschland untersuchen, in welcher Wissensfragen zu den Themen Zahlungsverkehr, Kredite, private Vorsorge und Geldanlage gestellt wurden. Die Befragung dazu dauert nach wie vor an und kann im Internet aufgerufen werden.<sup>46</sup> Im Anschluss an die Befragung werden detaillierte Ergebnisse zu jeder Frage präsentiert. Dabei kann man sich selbst auch mit den durchschnittlich erzielten Werten vergleichen.

### **3.2.1 Resultate der Commerzbank-Studie**

Von den vier geprüften Themen (Zahlungsverkehr, Kredite, private Vorsorge und Geldanlage) war das Wissen der Bevölkerung Deutschlands im Bereich Zahlungsverkehr am besten. Dies scheint so zu sein, weil man damit am meisten und regelmässig zu tun hat.

Im Kreditbereich hingegen fiel das Resultat eher mittelmässig aus und bei den Geldanlagen widerspricht das Resultat der oft gehörten Behauptung, dass die Deutschen ein Volk von professionellen Geldanlegern geworden sind, vollkommen. 60% der Befragten sind nicht in der Lage aus drei vorgegebenen Antworten, die richtige Definition für „Rendite“ anzugeben. Des Weiteren können nur 41% die richtige Antwort zur Definition von „Aktien-Index“ geben, dies obwohl täglich in den Medien davon berichtet wird. Im Bereich Private Vorsorge ist das Resultat ebenfalls sehr lückenhaft. Die Mehrheit ist nicht in der Lage richtige Einschätzungen bezüglich Rentenansprüchen abzugeben.

---

<sup>45</sup> Commerzbank; 2006-1 / 2006-2

<sup>46</sup> Vgl. <http://www.ampego.de/kundenserver/commerzbank/start.php>

<b>Selbsteinschätzung</b>	Sehr sicher	Einigermassen sicher
Planung und Abwicklung der persönlichen Finanzen	36 %	43 %

*Tabelle 7: Sicherheit bei der Planung und Abwicklung der persönlichen Finanzen  
(Commerzbank; 2006)*

Wie Tabelle 7 zeigt, wird die Problematik dieses ernüchternden Ergebnisses dadurch verstärkt, dass sich 36 % der Bevölkerung scheinbar im Bereich der Planung und Abwicklung der persönlichen Finanzen als sehr sicher bezeichnen und weitere 43 % als einigermaßen sicher einstufen. Dies bedeutet, dass sich also 79% mindestens einigermaßen sicher fühlen bei ihren Finanzentscheidungen, aber dennoch nicht in der Lage sind korrekt über Finanzfragen Auskunft zu geben.

### **3.2.2 Analyse und Fazit der Commerzbank-Studie**

- Die Allgemeinbildung im Bereich Finanzen ist in Deutschland ungenügend, insbesondere im Hinblick auf die künftigen Herausforderungen.
- Grosse Wissensdefizite bestehen vor allem bei den Themen „Geldanlage“, volkswirtschaftliches „Orientierungswissen“ und im Bereich „Private Vorsorge“.
- Insbesondere junge Erwachsene, (Fach-) Arbeiter, Menschen mit einem geringen Haushaltsnettoeinkommen und tendenziell auch Frauen schneiden massiv schlechter ab als der Durchschnitt.
- Die Befragten erwarten vor allem von den allgemein- und berufsbildenden Schulen, dass sie inskünftig mehr Wissen im Finanzbereich vermitteln.
- Unter Anderem sind psychische Hemmschwellen die Ursache dafür, dass sich die Deutschen nicht ausreichend mit finanziellen Entscheidungen beschäftigen.
- Auch die Tabuisierung des Geldes, das schlechte Image sowie das von vielen Menschen als unübersichtlich oder intransparent empfundene Thema verhindern eine erfolgreiche Finanzplanung.

### **3.3 Die Studie der Bertelsmannstiftung in Deutschland<sup>47</sup>**

Im März 2004 wurde in Deutschland die Studie „Finanzieller Analphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge“ der Bertelsmann Stiftung veröffentlicht. Darin ging es in erster Linie darum, festzustellen, ob die Bürger unter den heutigen Rahmenbedingungen, zum Beispiel bei der Verlagerung der Risikoabsicherung in den privaten Bereich, in der Lage sind,

---

<sup>47</sup> Leinert, J.; 2004;

angemessene Entscheidungen zu treffen, da davon ausgegangen wird, dass es den Menschen oftmals an Erfahrung und Wissen im Finanzbereich fehlt.

Mittels einer Telefonbefragung wurden die Daten ermittelt. Es sind verschiedene Fragen zum finanziellen Allgemeinwissen abgefragt worden mit den Schwerpunkten in den folgenden fünf Themenbereichen:

- Kaufkraftminderung durch Inflation
- Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung
- Risiko
- Rendite
- Kosten von verschiedenen Finanzprodukten

Die Resultate zeigen deutlich, dass der Wissenstand der Befragten für grundlegende Finanzentscheide ungenügend ist und dass die Höhe des Bildungsgrads mit dem Anteil richtig beantworteter Fragen korreliert.

### **3.3.1 Folgen von finanziellem Analphabetismus**

Die Folgen von finanziellem Analphabetismus sind laut Bertelsmann Stiftung die Folgenden<sup>48</sup>:

- Es werden Vorsorgeverträge abgeschlossen, welche nicht der individuellen Situation angemessen sind.
- Bei Unsicherheit besteht die Gefahr, dass ohne kritische Prüfung den Vorschlägen der Fachleute von Banken und Versicherungen zugestimmt wird. Diese sind jedoch oftmals an ein Provisionssystem und an Zielvorgaben der eigenen Institution gebunden und somit können nur beschränkt individuelle Lösungen angeboten werden.
- Je geringer das Wissen über Finanzen ist, desto weniger gern beschäftigen sich Leute mit dieser Thematik. Somit werden finanzielle Entscheidungen herausgezögert oder unter Umständen gar nicht getroffen.

### **3.3.2 Resultate der Selbsteinschätzungen**

Tabelle 8 zeigt die Resultate der Selbsteinschätzungen: 61.8 % der Befragten Personen empfinden Finanzfragen als schwierig. Dies erklärt den hohen Prozentsatz

---

<sup>48</sup> Leinert, J.; 2004; S. 9

der Umfrageteilnehmer, welche auch nach einem Entscheid unsicher sind über dessen Richtigkeit oder gar dazu neigen, finanzielle Entscheide vor sich herzuschieben. Sämtliche Resultate deuten darauf hin, dass das bestehende Finanzwissen nicht ausreicht, um sorgfältige Entscheide zu treffen, hinter denen auch später noch gestanden werden kann.

Selbsteinschätzung der Befragten	in %
Finanzfragen werden als schwierig empfunden	61,8 %
Bei Finanzentscheidungen bleibt Unsicherheit	49,5 %
Beschäftigung mit Finanzen erfolgt ungern	47,3 %
Zeit für finanzielle Angelegenheiten ist vorhanden	61,0 %
Finanzielle Entscheidungen werden aufgeschoben	50,2 %

*Tabelle 8: Bedeutung von Finanz-Alphabetismus für Umgang mit finanziellen Angelegenheiten (Leinert, J.; 2004; S. 9)*

### 3.3.3 Fazit der Bertelsmannstudie

Die Studie der Bertelsmann Stiftung kommt zum Schluss, dass im Bereich der finanziellen Bildung dringender Handlungsbedarf besteht. Die eigenverantwortliche Vorsorge werde den individuellen Bedürfnissen nicht gerecht oder werde dauernd aufgeschoben.<sup>49</sup>

	Insgesamt
Forderung, den Umgang mit Finanzen an der Schule zu unterrichten	95,2 %
Finanzielle Bildung auch zu Lasten anderer Lehrplaninhalte einführen	56,5 %
Arbeitgeber zu Info-Veranstaltungen verpflichten	84,6 %
Bereitschaft zur Teilnahme an den Veranstaltungen in der Freizeit	80,1 %

*Tabelle 9: Forderung zur Verbesserung der Finanziellen Bildung (Leinert J., 2004; S. 10)*

Die Bürger sollen somit durch gezielte Bildungsmassnahmen im Bereich Finanzen weiter gefördert werden. Wie Tabelle 9 zeigt, fordern 95% der Befragten, dass der Umgang mit Finanzen an den Schulen vermittelt wird. 85% wollen sogar, dass eine gesetzliche Grundlage geschaffen wird, um die Arbeitgeber zur Durchführung von Informationsveranstaltungen zu verpflichten.

Eine weitere Forderung besteht darin, die Anbieter von Finanzprodukten zu erhöhter Transparenz der Produkte zu zwingen, was schlussendlich einer win-win-Situation entsprechen soll - Erleichterung der Kaufsentscheidung für Verbraucher und weniger kostenintensive Beratungszeit für Produkthanbieter.

---

<sup>49</sup> Leinert, J.; 2004; S. 10 ff.

## **4 Erhebung in der Schweiz**

### **4.1 Ziel der Befragung**

Nach der Auswertung von bereits vorhandenen Studien aus anderen Ländern geht es nun darum, herauszufinden, wie gut das Finanzwissen der Schweizer Bevölkerung ist. Da zu dieser Thematik aber kaum Daten erhältlich sind, haben wir uns entschieden, eine Erhebung durchzuführen. Zu diesem Zweck wurde ein Fragebogen erarbeitet, um die relevanten Daten zu erhalten.<sup>50</sup>

Mit dem vorliegenden Fragebogen soll versucht werden, herauszufinden, wie gut die Schweizer Bevölkerung über das Thema Finanzen Bescheid weiss. Dabei geht es nicht darum, Profiwissen abzufragen, sondern abzuklären ob die Bevölkerung in der Lage ist, selbständig sinnvolle Finanzentscheide zu treffen. Als Grundlage dazu dienen die Minimalanforderungen, die im Kapitel „Anforderungen an die Selbstverwaltung des eigenen Vermögens“ definiert wurden.

### **4.2 Aufbau des Fragebogens**

Der Fragebogen kann grundsätzlich in fünf Teile unterteilt werden, auf welche im Folgenden genauer eingegangen wird:

- Geldpersönlichkeitstest von Investor's Dialogue
- Selbsteinschätzung des Finanzwissens
- Wissensfragen (Überprüfungsfragen zur Selbsteinschätzung)
- Fragen zur Finanzausbildung
- Soziodemografische Fragen

#### **4.2.1 Geldpersönlichkeitstest von Investor's Dialogue**

Zu Beginn des Fragebogens (Fragen 1 – 10) wird die sogenannte Geldpersönlichkeit der befragten Person eruiert. Diese Fragen stammen alle aus dem Geldpersönlichkeitstest, welcher von Investor's Dialogue entwickelt worden ist. Es geht dabei darum, anhand weicher Faktoren herauszufinden, wie der Interviewte mit Geld umgeht. Bei Investor's Dialogue werden diese Resultate zur Finanzplanung verwendet. Sie helfen, den Kunden besser kennen zu lernen und einzuschätzen. Dadurch kann die Kundenberatung optimiert werden.

---

<sup>50</sup> Vgl. Anhang: Kapitel 11.1 Fragenkatalog

#### **4.2.2 Selbsteinschätzung und Erfahrung**

Mit den Fragen 11, 12 und 13 kann überprüft werden, wie die Menschen ihr Finanzwissen einschätzen und über wie viel Erfahrung sie bei einzelnen Finanzprodukten bereits verfügen. Diese Einschätzung wird dann im nächsten Schritt überprüft. Damit soll herausgefunden werden, ob die Schweizer analog der Studie von der OECD dazu neigen, ihre Fähigkeiten im Finanzbereich zu überschätzen.

#### **4.2.3 Wissensfragen**

Die Fragen 14 bis 23 beschäftigen sich mit der oben genannten Überprüfung der Selbsteinschätzung. Dabei soll nicht einfach entschieden werden, ob die befragte Person ihr Wissen überschätzt, sondern es soll auch abgeklärt werden, welches Wissenslevel vorhanden ist. Um dies zu erreichen, werden Fragen mit verschiedenen Schwierigkeitsgraden gestellt. Einige dieser Fragen gehen dabei klar über das notwendige Minimalwissen hinaus.

#### **4.2.4 Fragen zur Finanzausbildung**

Da wir davon ausgehen, dass das Finanzwissen, wie in ausländischen Studien bereits festgestellt wurde, ebenfalls eher tief ist, stellt sich die Frage, wie diese Situation verbessert werden kann. Dazu werden in den Fragen 24 – 29 Aspekte der Finanzausbildung angesprochen. Es geht darum, die bevorzugten Informationskanäle abzuklären und herauszufinden, wo allenfalls bereits Angebote zur Finanzausbildung bestehen.

#### **4.2.5 Soziodemografische Fragen**

Im letzten Teil, welcher die Fragen 30 - 35 betrifft, werden statistische Daten erhoben. Mittels dieser können die Befragten in Gruppen eingeteilt werden, um herauszufinden, ob innerhalb dieser bestimmte Merkmale vorherrschen. Zudem kann dadurch auch ausgewertet werden, was für Personengruppen, gegliedert nach Geschlecht, Alter, Einkommen und Bildung, an dieser Befragung teilgenommen haben.

### **4.3 Durchführung der Befragung**

Um ein möglichst aussagekräftiges Bild präsentieren zu können, haben wir versucht, den Fragebogen möglichst breit zu streuen.

Als erste Massnahme wurde versucht, Unternehmen zu gewinnen, bei deren Mitarbeitern wir die Umfrage durchführen dürfen. Grosszügigerweise stellten sich zwei Schweizer Unternehmen zur Verfügung. Auf den Wunsch der beiden Firmen werden diese in der Studie nicht namentlich erwähnt. Im Nachfolgenden werden wir deshalb jeweils von den Unternehmen A und B sprechen. Die anderen Firmen lehnten die Befragung mit der Begründung ab, der Aufwand sei zu hoch oder es werde dafür zu viel Zeit benötigt.

Um trotzdem möglichst viele Fragebogen zu erhalten, haben wir in einem zweiten Schritt rund 150 Emails in unserem privaten Netzwerk versandt, mit der Bitte, diese an weitere Personen weiterzuleiten und den Fragebogen ausgefüllt zurückzusenden.

Als weitere Massnahme wurde der Fragebogen mit Unterstützung von unserem Dozenten Prof. Dr. Hobein an sämtliche Mitarbeiter der Zürcher Hochschule Winterthur versandt. Da es sich dabei um Personen aller Bildungsschichten handelt, sollte dies zu keiner Verfälschung der Auswertung führen.

Als letzte Massnahme wurden zudem die Betriebsökonomiestudenten des 2. Semesters der Zürcher Hochschule Winterthur befragt. Diese Fragebogen sollen uns später als Kontroll- und Vergleichsgruppe dienen.

## **5 Kennzahlen für die Messung von Financial Literacy**

Damit wir die Resultate unserer Befragungen besser auswerten und interpretieren konnten, haben wir zwei Kennzahlen entwickelt. Es handelt sich dabei zum einen um den „Self Evaluation Index“ (SEI) und zum anderen um den „Financial Literacy Index“ (FLI). Mittels einer Gegenüberstellung dieser beiden Zahlen können interessante Rückschlüsse bezüglich der Übereinstimmung der Selbsteinschätzung mit dem tatsächlichen Wissen der Befragten gezogen werden. Diese Kennzahlen haben uns bei der Ermittlung, wie stark jemand von Financial Literacy betroffen ist, geholfen. Das heisst, dass wir anhand unseres Fragebogens und dem Bewertungssystem in der Lage sind, die befragten Personen auf einer Skala von 0 – 100 ihrem entsprechenden Grad der Finanziellen Alphabetisierung zuzuordnen.

### **5.1 Self Evaluation Index (SEI)**

Diese Kennzahl zeigt uns auf, wie gut oder schlecht jemand seine Finanzkenntnisse einschätzt. Die Berechnung erfolgte anhand der Selbsteinschätzungsfragen (Fragen 11 und 12) unseres Fragebogens (siehe Anhang). Den Antworten wurden entsprechende Punkte zugewiesen und anschliessend mit einem Multiplikationsfaktor auf die Skala von 0 - 100 normiert.

Teilnehmer welche sich selbst als Finanzkenner bezeichnen, tendieren mit ihrer Punktezahl somit in Richtung 100, unsichere Personen tendieren gegen Null.

### **5.2 Financial Literacy Index (FLI)**

Bei der Berechnung des FLI betrachteten wir die 10 Wissensfragen unseres Fragebogens (Fragen Nr. 14 – 23, siehe Anhang). In unserem System sind maximal 100 Punkte erreichbar. Somit können bei jeder Frage maximal 10 Punkte erzielt werden. Anschliessend wurden die Punkte sämtlicher Fragen addiert. Das Ergebnis ist eine Zahl zwischen 0 und 100. Somit können wir sagen, dass eine Person mit 100 Punkten vollkommen finanziell alphabetisiert ist und jemand mit 0 Punkten kennt sich in der Finanzwelt gar nicht aus. Aufgrund des relativ hohen Schwierigkeitsgrades einzelner Fragen ist zu berücksichtigen, dass nicht zwingend 100 Punkte erreicht werden müssen, um seine eigenen Finanzen nutzbringend bewirtschaften zu können. Deshalb gingen wir davon aus, dass jemand mit 66.6 Punkten (beziehungsweise 2/3 der Fragen richtig beantwortet) ausreichende Kenntnisse im Finanzbereich besitzt.

In der Studie der Bertelsmannstiftung „Finanzieller Analphabetismus in Deutschland“ wurde bereits eine ähnliche Kennzahl entwickelt.<sup>51</sup>

### 5.3 Kategorien

Für beide Kennzahlen verwendeten wir die gleiche Skala (0 - 100). Damit wir anschliessend die beiden Indizes vergleichen konnten, unterteilten wir diese Skala in drei gleichgrosse Teile. Die erste Kategorie (0 – 33.3 Punkte) umfasst die Gruppe „Bescheiden“. Die zweite Kategorie (33.4 – 66.6 Punkte) wird als „Mittelmässig“ bezeichnet und die dritte Gruppe (66.7 – 100 Punkte) nennen wir „Ausgeprägt“. Tabelle 10 geht genauer auf die einzelnen Kategorien ein:

Bescheiden	Personen in dieser Gruppe verfügen über so geringe Kenntnisse im Finanzbereich, dass sie dadurch benachteiligt sind. Bereits einfache Bankgeschäfte bereiten ihnen Mühe und werden eher schlecht verstanden. In dieser Kategorie herrscht Handlungsbedarf. Wir empfehlen diesen Menschen, ein Grundwissen im Finanzbereich aufzubauen.
Mittelmässig	Menschen in dieser Kategorie verfügen bereits über ein bestimmtes Grundwissen und sind in der Lage, einfache Bankgeschäfte ohne Probleme durchzuführen. Dennoch bestehen in einzelnen Bereichen noch Lücken, welche unserer Meinung nach noch geschlossen werden sollen. Hier drängen sich Ausbildungsmassnahmen auf, welche kundenspezifisch das Wissen in einzelnen Bereichen ausbauen.
Ausgeprägt	Personen mit mehr als 66 Punkten in unserem Financial Literacy Index sind in der Lage auch komplexere Finanzprobleme zu lösen. Diese Gruppe benötigt keine weitere Ausbildung, beziehungsweise ist in der Lage sich weiteres (Pofi-)Wissen selbständig anzueignen

*Tabelle 10: Wissenskategorien für Financial Literacy (eigene Darstellung)*

---

<sup>51</sup> Leinert J.; 2004; S. 7

## 6 Auswertung der Datenerhebung

### 6.1 Rücklauf

Der Rücklauf aus den gestreuten Fragebogen zeigt die Tabelle 11:

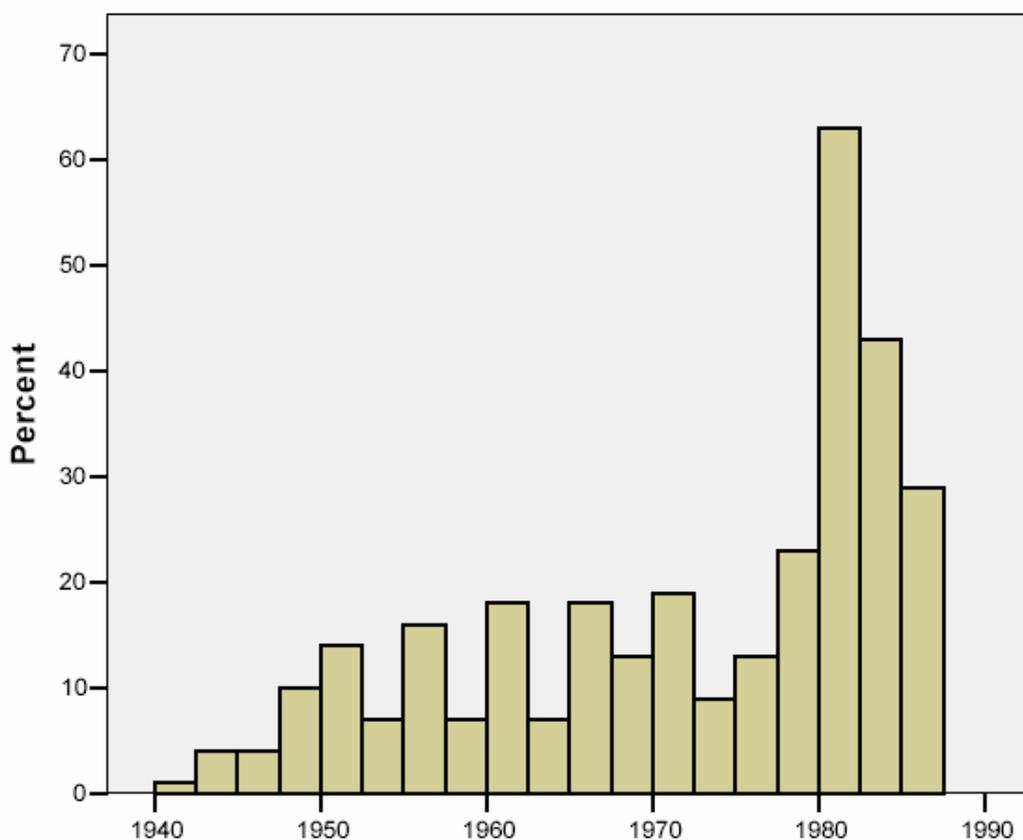
Gruppe	Häufigkeit	Prozent
Privates Netzwerk	104	28.9 %
Mitarbeiter der ZHW	103	28.6 %
Studenten der ZHW	108	30.0 %
Unternehmen A + B	45	12.5 %

*Tabelle 11: Rücklauf (eigene Darstellung)*

### 6.2 Soziodemografische Daten

#### 6.2.1 Geschlecht und Alter

Von den 360 befragten Personen sind 134 Frauen (37.2 %) und 221 Männer (61.4 %). 42 Personen haben keine Angaben zu ihrem Alter gemacht. Bei der Altersverteilung nach Jahrgängen in Abbildung 8 fällt insbesondere der hohe Anteil von jungen Teilnehmern (19 – 29 Jahre) auf, der bei rund 50 % liegt. Die Teilnehmerzahl bei den 60-jährigen und älter ist mit total 9 Teilnehmern (2.5 % aller Teilnehmer) eher klein. Das Durchschnittsalter aller Befragten im Erwerbsalter (19 – 64 Jahre) liegt bei 34 Jahren:



*Abbildung 8: Altersverteilung (SPSS Auswertung)*

## 6.2.2 Letzter Schulabschluss

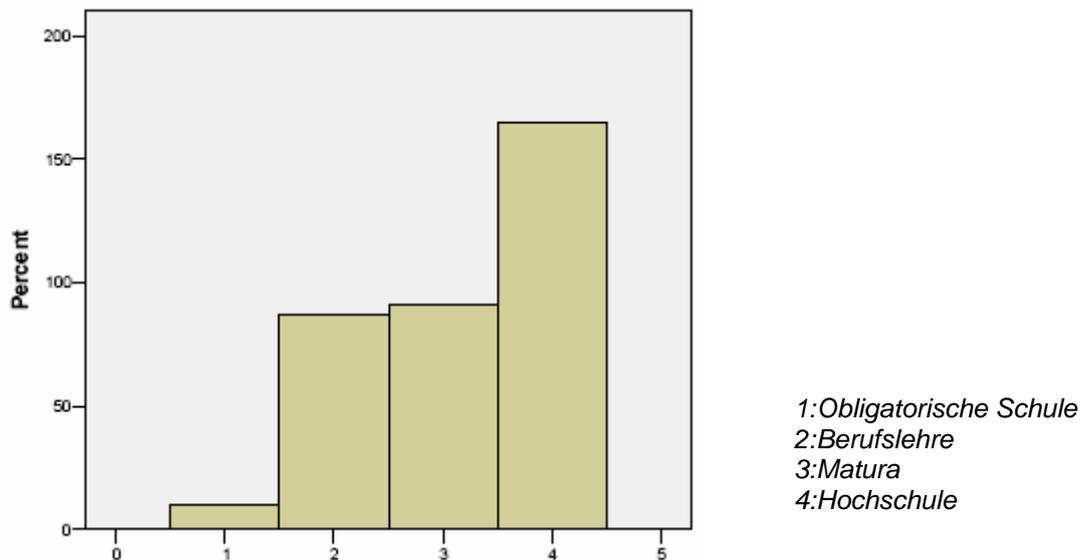


Abbildung 9: Letzter Schulabschluss (SPSS Auswertung)

Abbildung 9 zeigt die Häufigkeitsverteilung zur Frage nach dem letzten Schulabschluss. Auffallend hierbei ist der hohe Anteil von Befragten, welche einen Abschluss an einer Universität oder einer Fachhochschule vorweisen können. Dies lässt sich durch die grosse Anzahl Teilnehmer, welche an der ZHW arbeiten erklären. Es ist davon auszugehen, dass diese überdurchschnittlich oft über einen Studienabschluss verfügen.

## 6.2.3 Berufliche Stellung

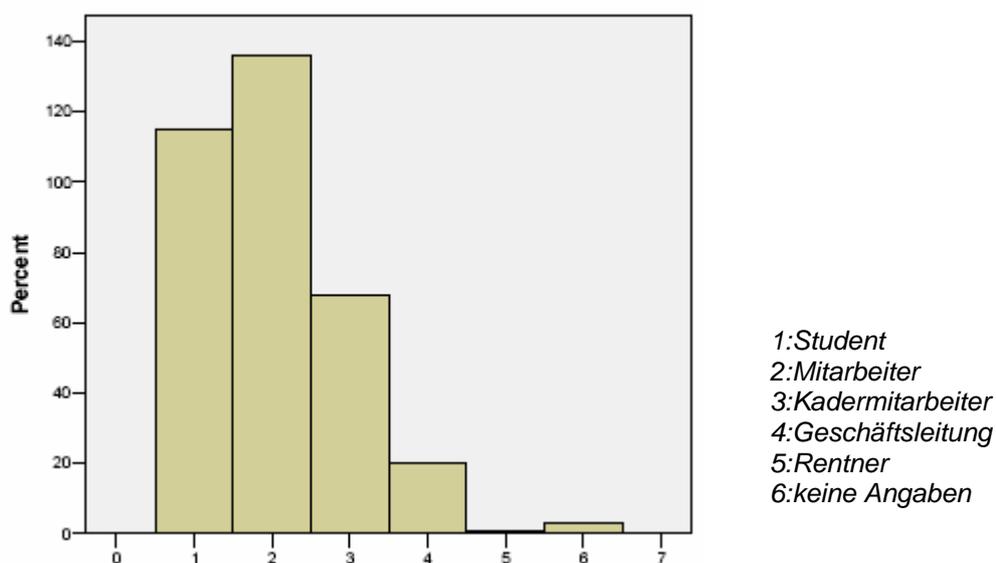


Abbildung 10: Berufliche Stellung (SPSS Auswertung)

Bei der beruflichen Stellung überwiegt, wie vermutet der Mitarbeiter. Nur eine sehr geringe Anzahl Teilnehmer gab an, bereits pensioniert zu sein. Dies liegt daran, dass diese Altersgruppe, wie oben beschrieben, mit unserer Befragung nicht erreicht wurde. Abbildung 10 zeigt die genaue Verteilung.

## 6.3 Selbsteinschätzung und Erfahrung

### 6.3.1 Auswertung einzelner Fragen

Im Folgenden werden einzelne Fragen im Bereich der Selbsteinschätzung genauer betrachtet und erläutert:

#### **Frage 11: Fähigkeit der finanziellen Planung**

<b>Welche der folgenden Aussagen trifft für Sie persönlich wie gut zu?</b>	<b>Voll und ganz</b>	<b>Meistens</b>	<b>Teilweise</b>	<b>Eher nicht</b>	<b>Überhaupt nicht</b>
a) Ich fühle mich in Finanzbelangen ausreichend informiert	15.6 %	36.7 %	30.0 %	14.2 %	3.6 %
b) Meine Kenntnisse und Fähigkeiten bezüglich der Verwaltung meines Vermögens sind gut	21.4 %	41.9 %	20.6 %	10.0 %	6.1 %
c) Meine Kenntnisse und Fähigkeiten bezüglich der mittelfristigen finanziellen Planung (nächste 10 -20 Jahre) sind gut	13.1 %	32.2 %	25.6 %	20.6 %	8.6 %
d) Meine Kenntnisse und Fähigkeiten bezüglich der langfristigen finanziellen Planung (Altersvorsorge) sind gut	15.6 %	32.5 %	22.2 %	20.6 %	8.9 %

Tabelle 12: Fähigkeit der finanziellen Planung (SPSS Auswertung)

Tabelle 12 zeigt, dass mehr als die Hälfte der Befragten Personen unabhängig vom Anlagehorizont ihre Fähigkeiten für die finanzielle Planung als gut (meistens) bis sehr gut (voll und ganz) einschätzen. Zwischen 60 % und 80 % schätzen ihre Kenntnisse als mindestens genügend (teilweise) ein. Mit Zunahme der Dauer der Planung ist aber zugleich auch eine Zunahme der Anzahl Personen zu beobachten, welche schlechter (eher nicht) oder keine (überhaupt nicht) Fähigkeiten besitzen. Abbildung 12 verdeutlicht dieses Bild:

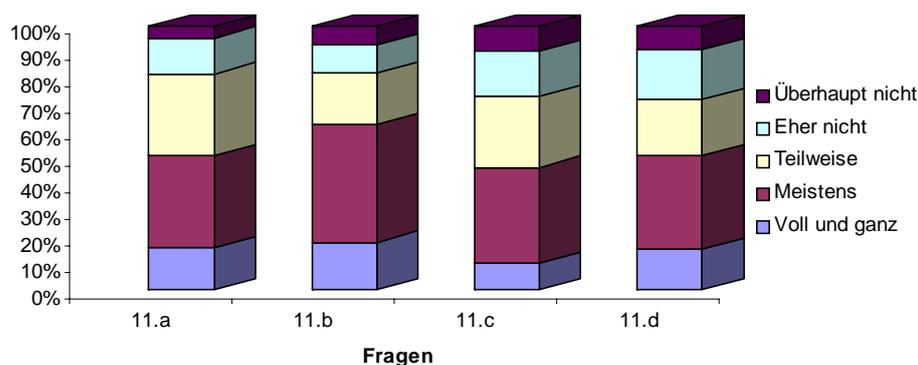


Abbildung 11: Informiertheit und Kenntnisse bei der Finanzplanung (Frage 11.a – d) (eigene Darstellung)

## Frage 12: Verständnis von ausgewählten Finanzprodukten

<b>Bei den folgenden Produkten sind Sie in der Lage, deren Funktion zu erklären:</b>	<b>Voll und ganz</b>	<b>Meistens</b>	<b>Teilweise</b>	<b>Eher nicht</b>	<b>Überhaupt nicht</b>
Aktien	61.1 %	25.8 %	10.0 %	1.7 %	1.41 %
Bank- / Postkonto	77.5 %	19.4 %	2.5 %	0.3 %	0.3 %
Derivate	11.4 %	18.7 %	23.4 %	18.9 %	27.3 %
Fonds	36.3 %	31.8 %	19.0 %	8.1 %	4.7 %
Hypotheken	58.1 %	26.9 %	11.4 %	2.8 %	0.8 %
Immobilien	52.2 %	25.8 %	15.6 %	4.7 %	1.7 %
Konsumkredit	42.5 %	23.2 %	11.7 %	11.7 %	10.9 %
Leasing	43.3 %	29.4 %	19.7 %	5.6 %	1.9 %
Lebensversicherung	38.3 %	27.5 %	22.8 %	8.9 %	2.5 %
Obligationen	47.8 %	26.1 %	13.1 %	7.2 %	5.8 %
Ratenzahlung	54.2 %	24.2 %	14.2 %	5.3 %	2.2 %
Strukturierte Anlageprodukte	9.5 %	18.4 %	25.1 %	21.5 %	25.4 %
Vorsorgeprodukte	17.0 %	31.8 %	30.1 %	13.4 %	7.8 %

Tabelle 13: Frage 12: Verständnis von ausgewählten Finanzprodukten (SPSS Auswertung)

Auffällig in Tabelle 13 ist die Tatsache, dass die Befragten ihr Wissen bei den meisten Produkten eher gut (meistens) bis sehr gut (voll und ganz) einschätzen. Die Frage nach den Vorsorgeprodukten wurde etwa gleich wie in Frage 11 beantwortet. Bei den anspruchsvollen Produkten wie Derivate und, strukturierte Anlageprodukte fällt die Einschätzung erwartungsgemäss eher tief aus.

## Frage 13: Erfahrung mit Finanzprodukten

<b>Welche der folgenden Produkte besitzen Sie oder haben Sie früher schon genutzt?</b>	<b>Nennungen aller Befragten in %</b>
Aktien	62.2 %
Bank- / Postkonto	96.4 %
Derivate	17.5 %
Fonds	49.2 %
Hypotheken	30.0 %
Immobilien	26.7 %
Konsumkredit	3.6 %
Leasing	8.6 %
Lebensversicherung	34.4 %
Obligationen	31.7 %
Ratenzahlung	8.3 %
Strukturierte Anlageprodukte	11.1 %
Vorsorgeprodukte	43.9 %

Tabelle 14: Frage 13: Erfahrung mit Finanzprodukten (SPSS Auswertung)

In Tabelle 14 wird ersichtlich, mit welchen Produkten die befragten Personen bereits Erfahrungen gesammelt haben. Im Bereich der klassischen Anlagen haben rund 60 % bereits mit Aktien gehandelt. Die sicherere Variante, die Obligation, hingegen wird nur bei ungefähr 32 % als Anlage benutzt.

In der Kategorie Verschuldung wird der Besitz einer Hypothek mit 30 % am meisten genannt. Dies entspricht ungefähr der Wohneigentums-Quote in der Schweiz. Ratenzahlungen, Leasing und Konsumkredite hingegen spielen bei den Schweizern eine eher unbedeutende Rolle.

### 6.3.2 Self Evaluation Index (SEI)

Zur Verdeutlichung der Ergebnisse wurden die obigen Daten zum bereits oben erwähnten Self Evaluation Index komprimiert. Im Folgenden werden diese Resultate zwischen verschiedenen Gruppen verglichen sowie die Korrelation zwischen der erzielten Punktezahl und ausgewählten soziodemografischen Faktoren untersucht.

#### 6.3.2.1 Übersicht der Resultate

Die durchschnittlich erreichte Punktezahl bei der Selbsteinschätzung liegt bei 69 Punkten und liegt damit nur knapp oberhalb der vorgegebenen Mindestpunktzahl von 66 Punkten für eine Person mit guter Finanzbildung.

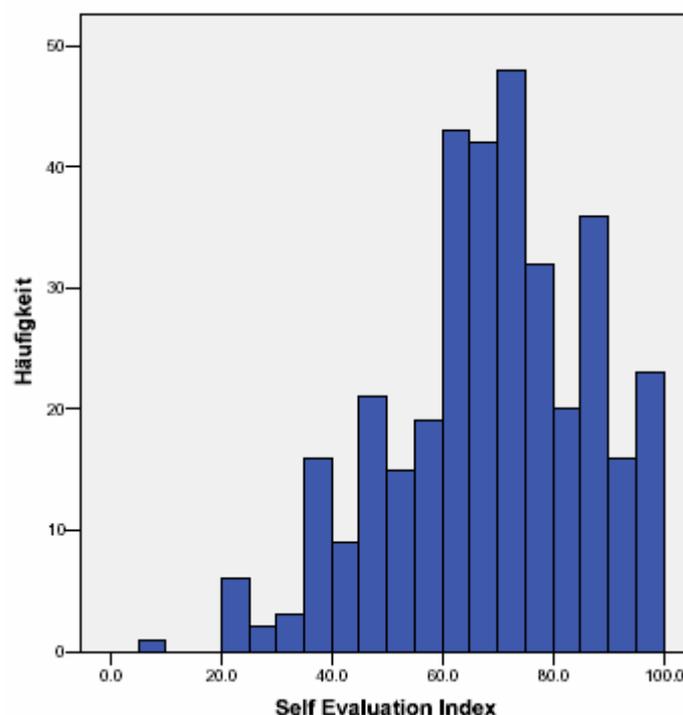


Abbildung 12: Self Evaluation Index (SPSS Auswertung)

### 6.3.2.2 Auswertung SEI nach Geschlecht

Wenn die Selbsteinschätzung nach Geschlecht aufgeteilt wird, wird deutlich, dass die Männer sich mit einem Punktedurchschnitt von knapp 71.2 Punkten leicht besser einschätzen als die Frauen mit durchschnittlich 65.6 Punkten. In der Abbildung 13 wird deutlich, dass die befragten Frauen in den beiden Kategorien „Bescheiden“ und „Mittelmässig“ überproportional vertreten sind. Entsprechend fällt der Frauenanteil in der Gruppe „Ausgeprägt“ eher klein aus.

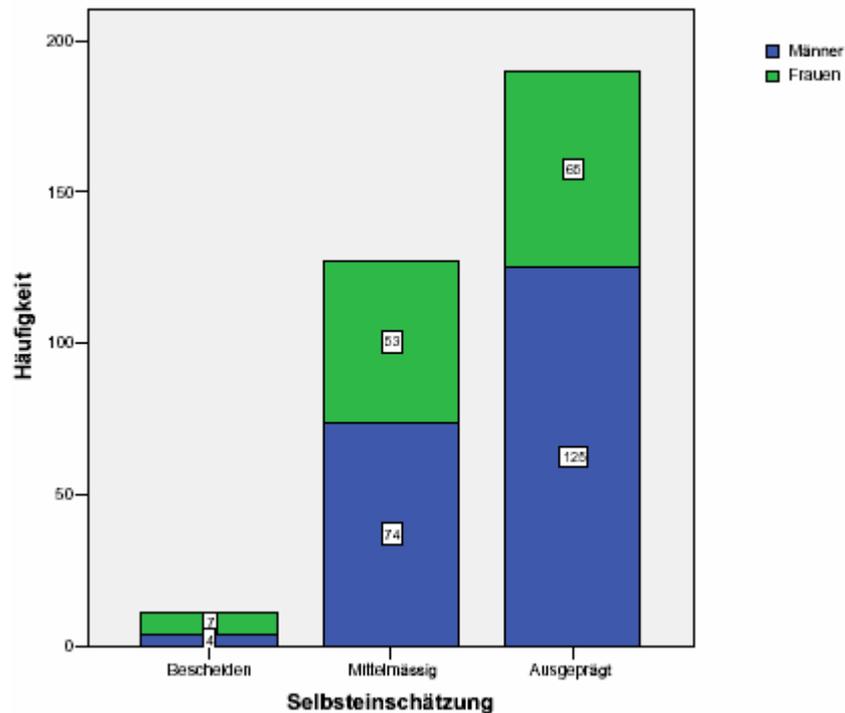


Abbildung 13: SEI nach Gruppen und Geschlecht (SPSS Auswertung)

## 6.4 Wissensfragen

In diesem Kapitel präsentieren wir wichtige Erkenntnisse aus unserer Studie im Bereich der Wissensfragen. Im ersten Teil zeigen wir die tatsächlichen Resultate der einzelnen Wissensfragen (Fragen Nr. 14 – 23 im Fragekatalog) auf. Im zweiten Teil veranschaulichen wir die Ergebnisse der Einzelfragen zusammengefasst in einem Index (Financial Literacy Index, FLI) und spalten diesen nach verschiedenen Personengruppen auf.

## 6.4.1 Auswertung einzelner Fragen

### *Fragen 14 und 17: Risiken und Kündigungskosten*

Bei der Frage nach den grössten Risiken (Frage 14 siehe Tabelle 15) wurden Aktien und Derivate ganz klar am meisten genannt. Konsumkredite und Leasing folgen an dritter und an vierter Stelle. Bei diesen beiden Fällen kann unserer Meinung nach aber nur bedingt von einem eigentlichen Risiko gesprochen werden. Vielmehr kann von unangenehmen Konditionen (zum Beispiel hohe Zinsen, zu hohe Gebühren usw.) gesprochen werden, welche aber alle bereits bei Vertragsabschluss bekannt sind. Was uns erstaunt, ist, dass die strukturierten Anlageprodukte erst an siebter Stelle (13.1 %) genannt wurden. Denn diese können je nach Produkt sehr grosse Risiken beinhalten. Damit werden sogar Fonds (13.6 %) als riskanter eingeschätzt. Was ebenfalls auffällt ist, dass 6.4 %, also 23 Teilnehmer, nicht in der Lage sind, die Risiken den Produkten zuzuteilen.

<i>Welche Produkte beinhalten Ihrer Meinung nach die grössten Risiken? (Frage 14)</i>		<i>Welche Produkte haben Ihrer Meinung nach in den ersten 3 Jahren nach Erwerb die höchsten Kündigungskosten? (Frage 17)</i>
Aktien	<b>63.1 %</b>	5.6 %
Bank- /Postkonto	0.3 %	0.8 %
Derivate	<b>50.3 %</b>	2.8 %
Fonds	13.6 %	10.8 %
Hypotheken	1.9 %	33.6 %
Immobilien	2.8 %	10.8 %
Konsumkredit	36.7 %	19.2 %
Leasing	22.5 %	<b>39.4 %</b>
Lebensversicherung	1.7 %	<b>40.6 %</b>
Obligationen	5.8 %	6.7 %
Ratenzahlungen	13.9 %	9.4 %
Strukturierte Anlageprodukte	13.1 %	4.4 %
Vorsorgeprodukte	1.1 %	20.3 %
Weiss nicht	6.4 %	25.0 %

*Tabelle 15: Auswertung Fragen 14 und 17: Risiken und Kündigungskosten (SPSS Auswertung)*

Die Beantwortung der Frage zu den Kündigungskosten (Frage 17 siehe Tabelle 15) wurde von 75.0 % beantwortet. 40.6 % respektive 39.4 % erkannten, dass es bei Lebensversicherungen und Leasingverträgen sehr teuer werden kann, wenn man während der Laufzeit aussteigt. Es ist aber erschreckend, dass 25 % die Frage gar nicht beantworten konnten.

Die gleiche Frage wie Frage 17 wurde überdies in der Bertelsmannstudie in Deutschland gestellt. Dort fiel das Resultat deutlich besser aus. 67 % kreuzten die Lebensversicherung an und beantworteten die Frage somit richtig. Bloss 11 % der Befragten konnten keine Angaben machen oder wussten keine Antwort<sup>52</sup>. Es ist jedoch anzumerken, dass bei unserer Fragestellung die grössere Palette an Antwortmöglichkeiten vorhanden war.

### **Fragen 15 und 16: Sicherheit und Rendite**

Interessant ist die Frage nach der Sicherheit gegenüber Wertverlust. Bloss 63.1 % sind der Ansicht, dass ihr Geld auf dem Bank- oder Postkonto sicher ist. Das Vertrauen in die Schweizer Banken ist folglich nicht so gross wie oftmals angenommen wird. Dies trotz den strengen Regulierungsvorschriften, welche die Schweizer Banken einzuhalten haben und die dauernd den neusten internationalen Bestrebungen angepasst werden (zum Beispiel BASEL II).

<i>Welche der folgenden Anlagemöglichkeiten bieten Ihrer Meinung nach die höchste Sicherheit gegenüber Wertverlusten? (Frage 15)</i>		<i>Mit welchen Anlagemöglichkeiten wurden Ihrer Meinung nach in den letzten 20 Jahren die höchsten Renditen realisiert? (Frage 16)</i>
Aktien	3.9 %	<b>81.3 %</b>
Bank- /Postkonto	<b>63.1 %</b>	0.6 %
Immobilien	50.0 %	44.6 %
Obligationen	41.7 %	8.9 %
Weiss nicht	5.8 %	8.4 %

*Tabelle 16: Fragen 15 und 16: Sicherheit und Rendite (SPSS Auswertung)*

Auch sehr hoch scheint uns der Anteil bei den Immobilien. 50 % sind der Meinung, dass Immobilien grosse Sicherheit gegenüber Wertverlust bieten. Immer wieder kam es aber zu Preisschwankungen auf den Immobilienmärkten und zu Immobilienkrisen, beispielsweise in den 90er Jahre in der Schweiz, welche die Preise ins Bodenlose fallen liessen und vielen Hauseigentümern (aber auch Banken) grosse Schwierigkeiten bereiteten. Die Umfrage zeigt somit das erstaunliche Ergebnis, dass einige Leute eher bereit sind, in Immobilien als Sachgüter als in Obligationen zu investieren, obwohl man als Obligationär einen gewissen Schutz hat, da das investierte Geld Fremdkapital darstellt und der Zinssatz über die Laufzeit fixiert ist (ausser bei Floating Rate Bonds<sup>53</sup>).

<sup>52</sup> Leinert, J.; 2004; S. 7

<sup>53</sup> Lyk, R.; 2002; S. 55

Die gleiche Frage wurde auch in der Studie der Bertelsmannstiftung gestellt.<sup>54</sup> Die Obligationen wurden desgleichen zu ungefähr 44 % genannt. Beim Bankkonto zeichnet sich aber eine deutliche Differenz aus. Nur 27 % bezeichneten das Sparbuch als sicher gegen Wertverluste.

Bei der Frage, mit welchen Anlageprodukten in den letzten 20 Jahren die höchsten Renditen realisiert wurden, nannten immerhin 81 % die Aktien, was ein gutes Ergebnis darstellt. 45 % nannten aber auch die Immobilien, was im Widerspruch zu den Resultaten der vorhergehenden Frage steht, da es kaum möglich ist, eine hohe Rendite zu erzielen und gleichzeitig eine hohe Sicherheit gegen Wertverluste zu haben. Diese Frage zeigt ähnliche Tendenzen wie die Ergebnisse der Bertelsmannumfrage. Dort wurden aber zum grössten Teil tiefere Werte erzielt. (Aktien 44 %, Immobilien 23 %)<sup>55</sup>. Dies lässt sich dadurch erklären, dass wir im Gegensatz zur Bertelsmannstiftung Mehrfachantworten zugelassen haben.

### **Frage 18: Lastschriftverfahren**

73.5 % der befragten Personen wussten, dass hier die dritte Antwort richtig ist. Einige kreuzten sowohl die Antworten zwei und drei an, was wir ebenfalls als richtig betrachteten. Im Grossen und Ganzen wurde die Frage 18 gut beantwortet (siehe Tabelle 17).

*Welche Möglichkeiten haben Sie, wenn Ihnen durch das Lastschriftverfahren (LSV) fälschlicherweise CHF 10'000 belastet werden?*

Ich klage vor Gericht	1.4 %
Ich kläre die falsche Belastung direkt mit der Firma, welche die Transaktion ausgelöst hat	17.8 %
Ich wende mich an meine Bank und verlange die Stornierung der Belastung	<b>73.5 %</b>
Dagegen kann man nichts tun	0.3 %
Weiss nicht	7.0 %

*Tabelle 17: Frage 18: Lastschriftverfahren (SPSS Auswertung)*

### **Frage 19: Vorsorge**

*Welche Aussagen treffen Ihrer Meinung nach NICHT auf die Produkte der 3. Säule zu?*

Einzahlungen in die 3. Säule schaffen Steuervorteile	4.7 %
Produkte der 3. Säule bieten Vorzugszinsen gegenüber einem normalen Sparkonto	11.5 %
Ersparnisse aus der 3. Säule werden zur Deckung von Bedürfnissen nach der Pension verwendet, welche den bisherigen Lebensstandard übersteigen	24.0 %
Das in Produkte der 3. Säule einbezahlte Kapital kann jederzeit wieder zurückgezogen werden.	<b>50.6 %</b>
Weiss nicht	8.9 %

*Tabelle 18: Frage 19: Vorsorge (SPSS Auswertung)*

<sup>54</sup> Leinert, J.; 2004; S. 7

<sup>55</sup> Leinert, J.; 2004; S. 7

Gemäss Tabelle 18 wussten 51 % der Befragten über die 3. Säule Bescheid. Alarmierend ist aber, dass 49 % die Frage falsch oder überhaupt nicht beantwortet haben. Denn die Altersvorsorge gewinnt ständig an Bedeutung und fordert immer mehr Selbstverantwortung (siehe Kapitel 2.2.2.3). Dies ist offensichtlich knapp der Hälfte der Befragten nicht bewusst. So gaben auch 44 % an, dass sie Vorsorgeprodukte bloss „teilweise“ bis „überhaupt nicht“ erklären können (vgl. Frage 12).

Von den Personen mit Erfahrungen bei Vorsorgeprodukten (vgl. Frage 13), konnten nur knapp 54 % die Frage einwandfrei beantworten. Der Rest beantwortete die Frage falsch oder mit „weiss nicht“.

### **Frage 20: Wohneigentum**

*Gehen Sie davon aus, dass Sie kürzlich Wohneigentum erworben haben. Wie viel Prozent Ihres Einkommens sollten Ihrer Meinung nach maximal für den Unterhalt und die Hypothekarzinsen aufgewendet werden?*

5 % - 20 %	24.0 %
20 % - 35 %	<b>65.6 %</b>
36 % - 50 %	4.2 %
50 % - 65 %	0.6 %
Weiss nicht	5.6 %

*Tabelle 19: Frage 20: Wohneigentum (SPSS Auswertung)*

Mehr als die Hälfte, 65 %, wussten, dass die Belastung durch Nebenkosten und Hypothekarzinsen maximal 1/3 des Einkommens ausmachen sollte. Weitere 24 % bewegen sich lieber auf der ganz sicheren Seite und geben maximal 20 % des Einkommens dafür aus. Dies verleiht einem zwar eine bestimmte Sicherheit, aber es handelt sich hier auch um entgangenes Potential, sich etwas mehr leisten zu können. Jene Personen, welche bereits Erfahrung mit Hypotheken haben (vgl. Frage 13), konnten die Frage zu rund 76 % richtig beantworten. Ungefähr 19 % der Erfahrenen wählten die erste Antwort „5 % - 20%“ und etwas mehr als 5 % der Hypothekarbesitzer waren gar nicht in der Lage, die Frage richtig zu beantworten, denn diese kreuzten entweder „weiss nicht“ oder eine falsche Antwort an“

### **Frage 21: Fonds**

*Wieso ist der Kauf eines Fonds für eine normalverdienende Person sinnvoller als eine Direktinvestition in Aktien oder Obligationen?*

Dividenden und Zinsen werden bei Direktinvestitionen zu einem höheren Satz versteuert	1.7 %
Der Kauf von Fonds ist billiger als der Kauf von Aktien und Obligationen	4.5 %
Das investierte Geld kann breiter diversifiziert werden	<b>67.2 %</b>
Fonds schützen vor hohen Kursverlusten	18.6 %
Weiss nicht	5.7 %

*Tabelle 20: Frage 21: Fonds alle Teilnehmer (SPSS Auswertung)*

Diese Frage wurde zu 56 % richtig beantwortet. Als dramatisch ist aber die Quote der vierten Antwort einzustufen. 24 % sind der Ansicht, dass Fonds vor hohen Kursverlusten schützen. Weitere 15 % konnten die Frage nicht beantworten. Trotz diesem Ergebnis glaubten 68 %, dass sie gut oder sogar sehr gut in der Lage sind, die Funktionsweise von Fonds zu erklären (vgl. Frage 12).

Betrachten wir nur den Teil der Befragten, welche bereits Erfahrung mit Fonds sammeln konnten (ca. 50 % der Befragten), zeigt sich ein merklich besseres Bild:

*Wieso ist der Kauf eines Fonds für eine normalverdienende Person sinnvoller als eine Direktinvestition in Aktien oder Obligationen?*

Dividenden und Zinsen werden bei Direktinvestitionen zu einem höheren Satz versteuert	0.9 %
Der Kauf von Fonds ist billiger als der Kauf von Aktien und Obligationen	2.6 %
Das investierte Geld kann breiter diversifiziert werden	<b>64.7 %</b>
Fonds schützen vor hohen Kursverlusten	24.1 %
Weiss nicht	7.8 %

*Tabelle 21: Frage 21: Fonds nur Fondsbesitzer (SPSS Auswertung)*

Immerhin zwei Drittel der Befragten mit Fondserfahrung konnten diese Frage richtig beantworten. Was aber viel mehr auffällt, ist die Tatsache, dass auch von diesen Personen rund ein Viertel der Meinung ist, dass Fonds vor hohen Kursverlusten schützen. Dazu kommt, dass 82 % der Fondserfahrenen angeben, die Funktion von Fonds gut oder sehr gut erklären zu können (vgl. Frage 12).

### **Frage 22: Inflation**

Um diese Frage richtig zu beantworten, ist unserer Meinung nach ein Grundverständnis der Volkswirtschaft und insbesondere für Fragen bezüglich Konjunkturschwankungen notwendig. Dennoch konnten rund 42 % die Frage zutreffend beantworten.

*Inflation kann verschiedene Probleme verursachen. Welche der folgenden Gruppen wird Ihrer Meinung nach während einer Hochinflationsperiode die grössten Probleme haben?*

Junge Leute ohne Kinder, beide berufstätig	2.0 %
Junge verheiratete Leute mit Kinder	24.0 %
Ältere Leute, welche für die Pension sparen	22.3 %
Alte Leute mit einer fixen Rente	<b>41.6 %</b>
Weiss nicht	9.8 %

*Tabelle 22: Frage 22: Inflation (SPSS Auswertung)*

Diese Frage wurde in der Studie der OECD ebenfalls gestellt.<sup>56</sup> Interessant ist, dass dort die genau gleiche Quote von ebenfalls 40 % die Frage richtig beantwortet hatte. Wir stellen somit fest, dass das Verständnis für Konjunkturschwankungen in der Schweiz ähnlich ist wie im Ausland.

### **Frage 23: Optionen**

Auch diese Frage prüft einen höheren Level an Finanzwissen. 18.9 % wussten die richtige Antwort, dass der Käufer einer Put-Option ein beschränktes Risiko trägt. Über 50 % konnten die Frage aber nicht beantworten und 28 % lagen falsch mit ihren Antworten. Total waren folglich 81 % nicht in der Lage, die Frage zutreffend zu beantworten.

*Welche Aussage über den Kauf einer Put-Option trifft Ihrer Meinung nach zu?*

Der Käufer einer Put-Option hat das Recht, den Basistitel zum Ausübungspreis zu kaufen	11.5 %
Der Käufer einer Put-Option erwartet einen Kursanstieg des Basistitels	10.1 %
Der Käufer einer Put-Option trägt ein beschränktes Risiko	<b>18.9 %</b>
Der Käufer einer Put-Option hat die Pflicht, die Aktien zum Basispreis entgegen zu nehmen	6.5 %
Weiss nicht	53.0 %

*Tabelle 23: Frage 23: Optionen alle Teilnehmer (SPSS Auswertung)*

Dieses Resultat ist mit Vorsicht zu geniessen, da das Verständnis von Derivaten nur beschränkt zum notwendigen Grundwissen im Finanzbereich gehört. Die meisten Leute sind sich ihres tiefen Wissenstands in dieser Materie durchaus bewusst, denn 70 % hielten fest, dass sie die Funktionsweise von Derivaten nur „teilweise“ bis „überhaupt nicht“ erklären könnten.

Im Folgenden eruierten wir die Resultate der Personen, die bei Frage 13 erwähnt haben, bereits Erfahrung mit derivativen Instrumenten gesammelt zu haben:

*Welche Aussage über den Kauf einer Put-Option trifft Ihrer Meinung nach zu?*

Der Käufer einer Put-Option hat das Recht, den Basistitel zum Ausübungspreis zu kaufen	19.0 %
Der Käufer einer Put-Option erwartet einen Kursanstieg des Basistitels	4.8 %
Der Käufer einer Put-Option trägt ein beschränktes Risiko	<b>49.2 %</b>
Der Käufer einer Put-Option hat die Pflicht, die Aktien zum Basispreis entgegen zu nehmen	11.1 %
Weiss nicht	15.9 %

*Tabelle 24: Frage 23: Optionen nur Optionserfahrene (SPSS Auswertung)*

<sup>56</sup> OECD; 2005, S. 118

Es stellte sich heraus, dass immerhin 49 % der Personen mit Erfahrung die Frage einwandfrei beantworten konnten, was ein grosser Unterschied zur allgemeinen Auswertung darstellt. Dennoch überschätzten sich 15 % in ihrem Wissen um Derivate, denn rund 65 % der Personen mit Erfahrung bei Derivaten gaben an, das Funktionieren von Derivaten erklären zu können (vgl. Frage 12).

#### 6.4.2 Financial Literacy Index (FLI)

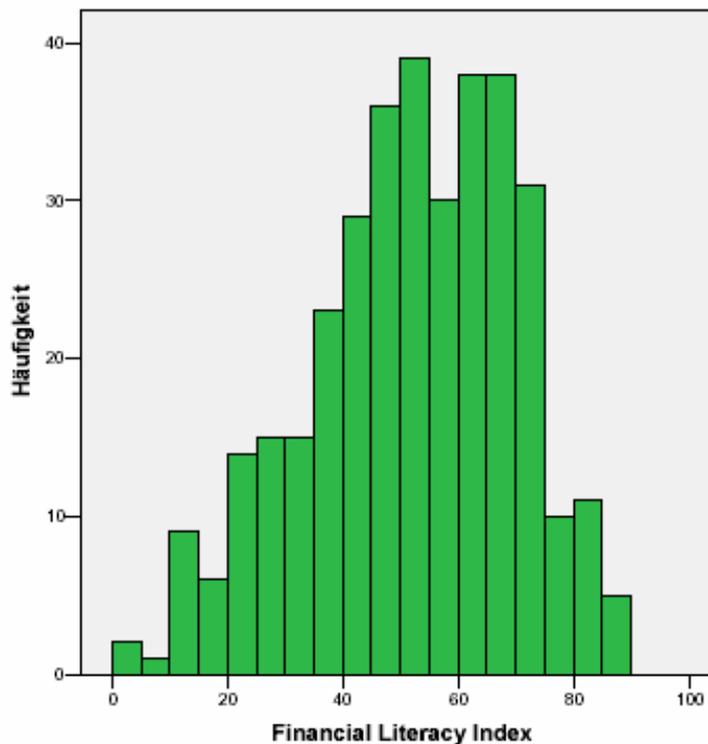


Abbildung 14: Financial Literacy Index (SPSS Auswertung)

Die Beantwortung sämtlicher Wissensfragen haben wir in einer Kennzahl „Financial Literacy Index (FLI)“ zusammengefasst (siehe Kapitel 5.2). Im Folgenden werden diese Resultate zwischen verschiedenen Gruppen verglichen sowie die Korrelation zwischen der erzielten Punktzahl und ausgewählten soziodemografischen Faktoren untersucht.

#### **Übersicht der Resultate**

Die durchschnittlich erreichte Punktzahl liegt bei 51.2 Punkten. Das heisst, dass im Durchschnitt rund 50 % der Fragen richtig beantwortet werden konnten. Nach unseren Einschätzungen müssten bei diesen Fragen jedoch mindestens 66 Punkte erzielt werden, um als „financial literate“ zu gelten. Die Maximal Punktzahl von 100 wurde von keiner der Befragten Personen erreicht.

## **Punkteverteilung nach Geschlecht**

In der Gruppe „Bescheiden“ wurden Leute mit Indexpunkten von 0 – 33 eingeteilt. Als „Mittelmässig“ gelten Personen mit Punkten von 34 – 66. Und in der Kategorie „Ausgeprägt“ sind die Befragten, welche über ein sehr gutes Finanzwissen verfügen (> 66 Punkte). Es ist festzustellen, dass sich in der mittleren Kategorie mit 60.5 % der Befragten die meisten Personen befinden. Die Verteilung in den beiden Gruppen „Bescheiden“ und „Ausgeprägt“ sind mit je rund 20 % etwa gleich gross.

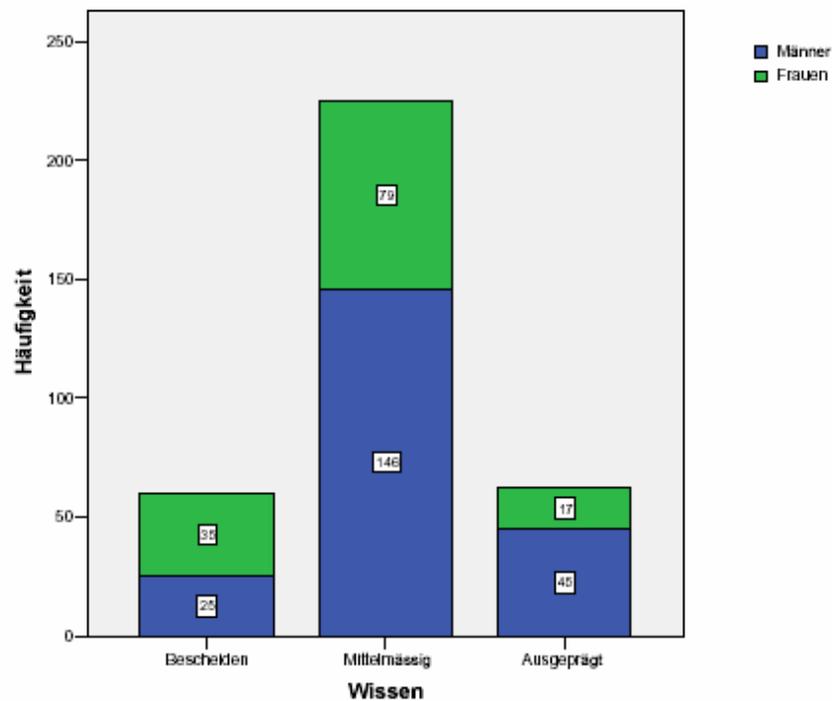


Abbildung 15: FLI nach Gruppen und Geschlecht (SPSS Auswertung)

Des Weiteren sehen wir den Unterschied zwischen Männern (blau) und Frauen (grün). Die Frauen überwiegen in der Gruppe „Bescheiden“ trotz der geringeren Teilnahmequote (6 Männer : 4 Frauen). Umgekehrt ist es bei der Gruppe „Ausgeprägt“, denn dort überwiegen die Männer deutlich. Dieses Ergebnis wird auch durch die durchschnittlich erreichte Punktzahl signalisiert. Denn im Durchschnitt erreichten die Frauen eine Punktzahl von 46.5 und die Männer kamen auf 54.3 Punkte. Es ist aber auch anzumerken, dass Frauen bei Unsicherheit viel öfters die ehrliche Antwort „Weiss nicht“ gewählt haben, während dem die Männer bei den falschen Antworten klar in Überzahl sind.

### **Punkteverteilung nach Berufsstellung**

Ebenso unternahmen wir die Einteilung nach der Berufsstellung (siehe Abbildung 16). Das Resultat zeigt, dass sowohl die Studenten als auch die Mitarbeiter vor allem in der linken und der mittleren Säule vertreten sind. Die Kadermitarbeitenden und die Geschäftsleitungsmitglieder besetzen besonders die mittlere und die rechte Säule. Eine Aufwärtstendenz in Richtung höhere Berufsstellungen zeichnet sich auch in den durchschnittlich erzielten Punkten ab (siehe Abbildung 17).

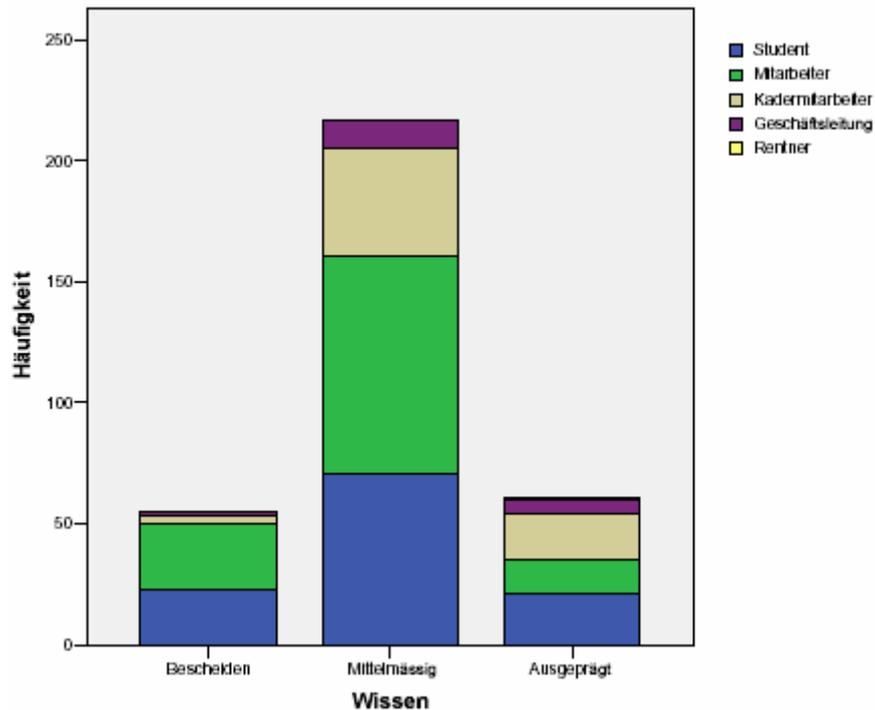


Abbildung 16: FLI nach Gruppen und Berufsstellung (SPSS Auswertung)

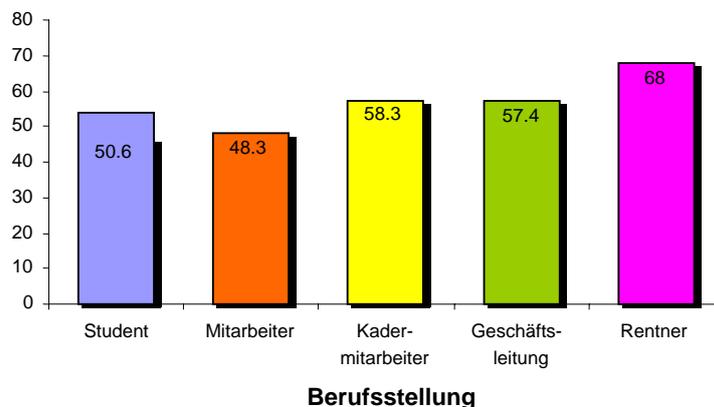


Abbildung 17: Durchschnittswerte nach Ausbildung (eigene Darstellung)

### **Punkteverteilung nach dem letzten Schulabschluss**

Die Aufgliederung nach der Ausbildung zeigt deutlich, dass diejenigen mit der obligatorischen Ausbildung sich eher im unteren Drittel bewegen. Diese Teilnehmer erreichten eine durchschnittliche Punktzahl von 41.4. Die Absolventen einer Berufslehre sowie die Maturanden bewegen sich in etwa im gleichen Bereich, und zwar knapp unter der Trennlinie von „Mittelmässig“ und „Ausgeprägt“. Denn hier wurden im Durchschnitt 50.7 beziehungsweise 50.0 Punkte erzielt.

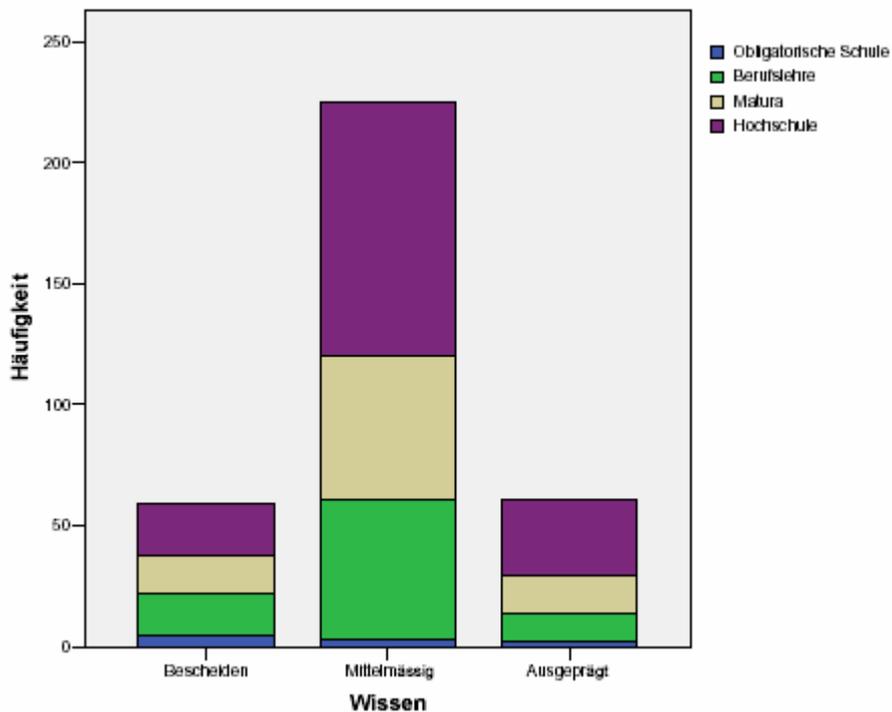


Abbildung 18: FLI nach Gruppen und Schulabschluss (SPSS Auswertung)

Hochschulabgänger sind vor allem in den beiden Gruppen „Mittelmässig“ und „Ausgeprägt“ zu finden mit einem Durchschnitt von 53.4 Punkten, was auf die zusätzliche Ausbildung an einer Universität oder Fachhochschule zurückzuführen ist.

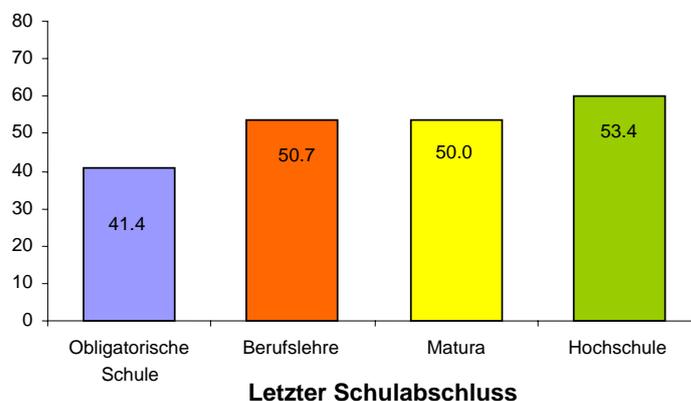


Abbildung 19: Ø Punktzahl nach Schulabschluss (Eigene Darstellung)

### **Korrelation zwischen erreichter Punktzahl und soziodemografischen Faktoren**

Als äusserst interessant hat sich auch der Versuch erwiesen, die Korrelation zwischen den erreichten Punkten und den soziodemografischen Faktoren wie z.B. Alter, Einkommen und Schulbildung zu untersuchen:

<b>Analyse</b>	<b>Korrelation</b>	<b>Signifikanz</b>
Wissen / Einkommen	0.270	0.000
Wissen / Alter	0.185	0.001
Wissen / Schulabschluss	0.099	0.067

*Tabelle 25: Korrelation Wissen – soziodemografische Faktoren (SPSS Auswertung)*

Die höchste Korrelation lässt sich zwischen der Anzahl erreichter Wissenspunkte und dem Einkommen feststellen. Dies deckt sich mit den Erkenntnissen in der OECD Studie<sup>57</sup>. Ein weiterer Zusammenhang mit einer mittleren Korrelation lässt sich zwischen dem Alter und den Wissenspunkte feststellen. Es ist also davon auszugehen, dass mit zunehmendem Alter das Finanzwissen tendenziell steigt. Dies könnte sich mit der zunehmenden Erfahrung erklären lassen, die in dieser Zeit im Finanzbereich gewonnen werden kann.

Zwischen dem Schulabschluss und den Wissenspunkten besteht ebenfalls eine eher geringe Korrelation. Diese kann aber aufgrund der fehlenden Signifikanz nicht als allgemeingültig festgehalten werden. Dies überrascht, da wir eine hohe Korrelation zwischen dem Schulabschluss und dem Einkommen festgestellt haben und widerspricht auch der Aussage der OECD, dass die Schulbildung stark mit dem Finanzwissen korreliere.<sup>58</sup>

## **6.5 Selbsteinschätzung und tatsächlicher Wissensstand**

### **6.5.1 Übersicht Resultate**

Dieses Kapitel gib Aufschluss über die Abweichungen zwischen der Selbsteinschätzung und dem tatsächlichen Finanzwissen. Spannende Befunde liefert uns dabei die Gegenüberstellung des Self Evaluation Index mit dem Financial Literacy Index, welche in der Abbildung 20 dargestellt ist. Die Daten wurden aufsteigend nach FLI sortiert, damit die Abweichungen genau beobachtet werden können.

---

<sup>57</sup> OECD; 2005; S. 42 ff.

<sup>58</sup> OECD; 2005; S. 42 ff.

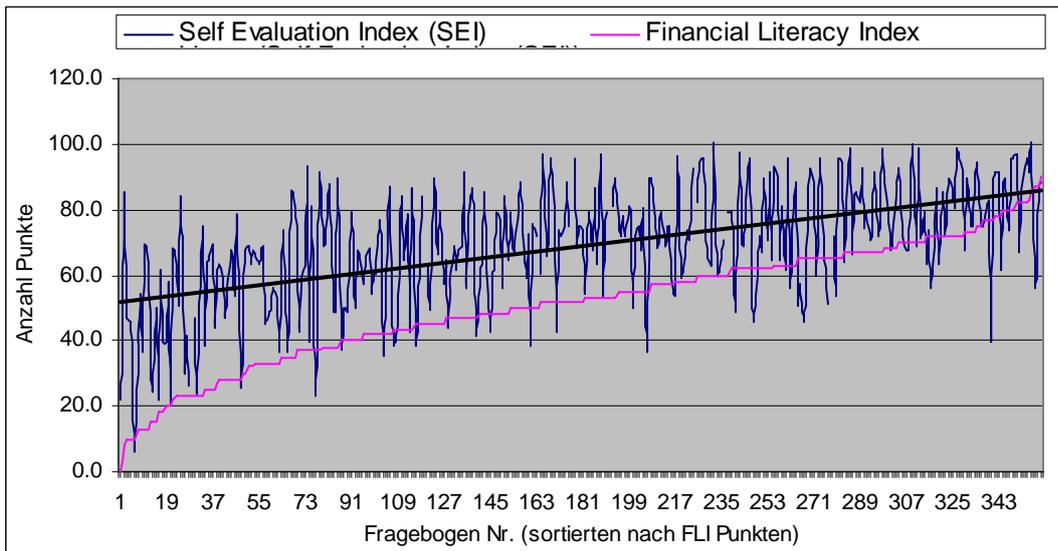


Abbildung 20: Gegenüberstellung SEI und FLI (eigene Darstellung)

Ganz deutlich kommt zum Ausdruck, dass sich viele Leute in ihren Kenntnissen bezüglich Finanzen klar überschätzen. Nur ein paar wenige Ausnahmen schätzen sich schlechter ein als sie tatsächlich sind. Die durchschnittliche Abweichung zwischen SEI und FLI beträgt  $-16.1$ , was bedeutet, dass sich die Befragten um durchschnittlich 16.1 Indexpunkte überschätzen.

Ein weiteres sehr offensichtliches Resultat besteht darin, dass Personen mit einer geringeren FLI Punktzahl (siehe die ersten 50 Fragebogen der Abbildung 20) eine grössere Abweichung zwischen SEI und FLI aufweisen, als dies bei Leuten mit ausgeprägterem Wissen der Fall ist (siehe die letzten 50 Fragebogen der Abbildung 20).

### 6.5.2 SEI – FLI Differenzanalyse

Das Verhalten der Differenz zwischen SEI und FLI untersuchten wir gründlich. Dabei evaluierten wir verschiedene Personengruppen und prüften, wo die grössten Differenzen vorhanden sind. Dazu verwendeten wir unter anderem die so genannten Boxplot-Diagramme. Die farbigen Rechtecke stellen die mittleren 50 % der Daten dar. Das heisst, dass sich jeweils 25 % der Daten über, beziehungsweise unter dem Rechteck befinden. Der schwarze Strich in der Box offenbart den Median<sup>59</sup>.

<sup>59</sup> Wikipedia, 2006

### 6.5.2.1 SEI – FLI Differenz nach dem letzten Schulabschluss

Der folgende Boxplot repräsentiert die Abweichungen der Selbsteinschätzung zum tatsächlichen Wissen der Befragten nach ihrem letzten Schulabschluss:

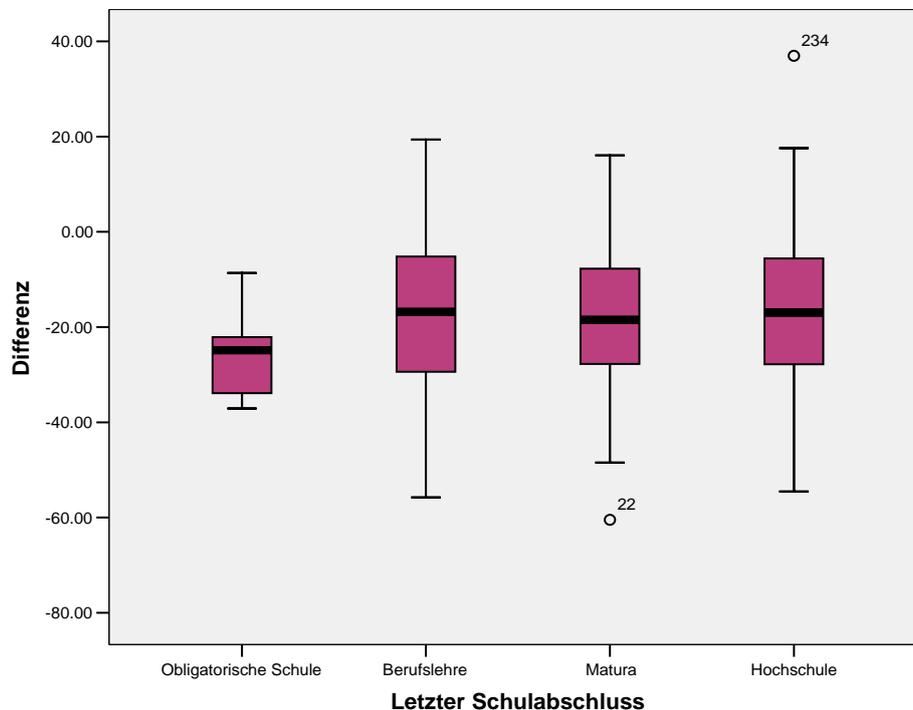


Abbildung 21: SEI – FLI Differenzen nach dem letzten Schulabschluss (SPSS Auswertung)

Zu sehen ist, dass sämtliche Grundschulabsolventen eine negative Differenz aufweisen. Das heisst, alle Betroffenen schätzen ihr Finanzwissen zu ausgeprägt ein. Auch der Median tendiert in Richtung -30, was eher bedenklich ist. Bei den übrigen drei Kategorien verläuft die Differenz in etwa auf dem gleichen Niveau. Ein paar wenige unterschätzten Ihre Kenntnisse. Dennoch befindet sich der Median nahe bei -20.

Weiter fällt auf, dass die Streuung der Resultate bei der Gruppe der obligatorischen Schule am geringsten ausfällt, sich also alle etwa ähnlich falsch einschätzen. Bei den anderen Gruppen ist diese Streuung sehr viel grösser.

### 6.5.2.2 SEI – FLI Differenz nach der beruflichen Stellung

Der folgende Boxplot zeigt die Differenzen aufgespaltert nach der Berufsstellung:

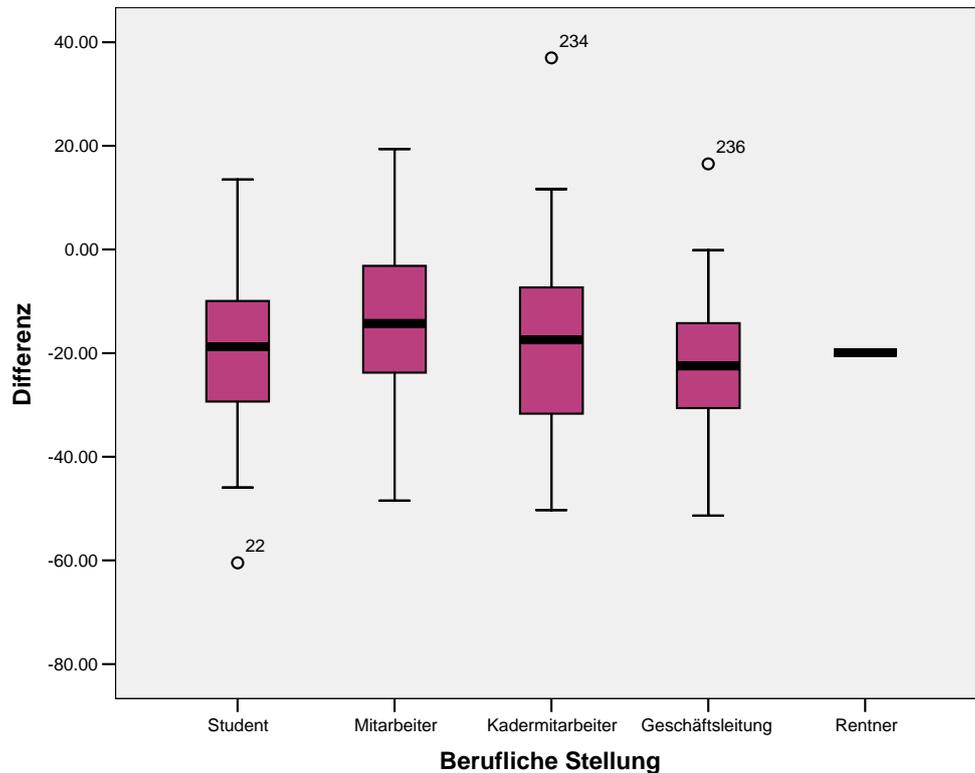


Abbildung 22: SEI – FLI Differenzen nach der beruflichen Stellung (SPSS Auswertung)

Es ist festzustellen, dass hier die Resultate der Kategorie „Mitarbeiter“ die breiteste Streuung aufweisen mit Werten zwischen -45 und +20. Gleichzeitig kann hier auch eine kleinere durchschnittliche Abweichung zwischen der Selbsteinschätzung und dem tatsächlichen Wissen beobachtet werden. Die geringste Streuung der Resultate ist bei Personen aus einer Geschäftsleitung festzustellen.

Die Klasse „Rentner“ ist in diesem Falle nicht aussagekräftig da aus dieser Gruppe nur eine sehr beschränkte Anzahl Teilnehmer befragt worden ist.

### 6.5.2.3 SEI – FLI Differenz nach den Personengruppen

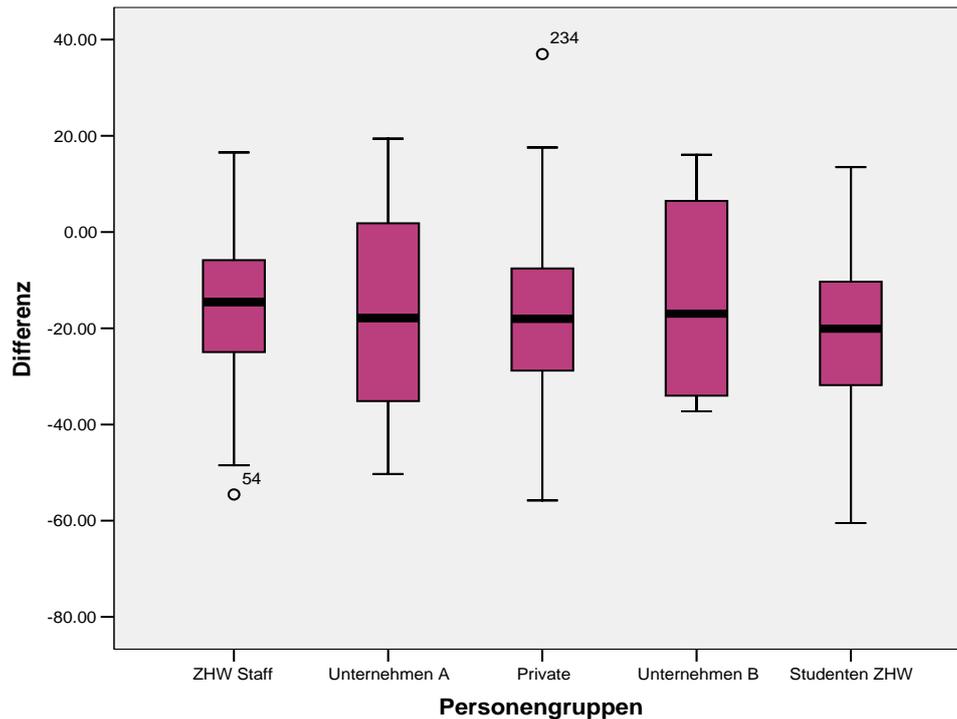


Abbildung 23: SEI – FLI Differenzen nach Personengruppen (SPSS Auswertung)

Diese Grafik zeigt wiederum die Differenz zwischen SEI und FLI, heruntergebrochen auf unsere Teilnehmergruppen bei der Befragung. Ersichtlich ist, dass die beiden Unternehmen (A und B) eine sehr breit gestreute SEI-FLI Differenz aufweisen. Der Median ist aber bei allen Teilnehmern ziemlich ausgeglichen, ausser bei ZHW-Staff. Dort tendiert er nämlich gegen -10, also leicht weniger negativ als in den anderen Personengruppen. Die Betrachtung des Median zeigt uns weiter, dass die Studentengruppe die grössten Negativ-Abweichungen aufweist.

## 6.6 Finanzausbildung

Nachdem in den vorangehenden Kapiteln sehr ausführlich auf die Resultate der Selbsteinschätzung und das tatsächliche Wissen eingegangen wurde, wird in diesem Kapitel das Thema Finanzausbildung genauer betrachtet:

### ***Fragen 24 und 25: Benutzte Informationskanäle und Vertrauenswürdige Informationskanäle***

Tabelle 26 zeigt, dass bei der Informationssuche Zeitungen / Zeitschriften, Internet und Familien / Freunde und hoch im Kurs stehen, gefolgt von Anlageberatern und Inseraten / Broschüren. Dass die Informationen oft im eigenen Bekanntenkreis geholt werden, war zu erwarten. Wie bereits in der Einführung erläutert wurde, beinhaltet dieser Informationskanal aber eine gewisse Gefahr. Es kann nie ausgeschlossen werden, dass es sich bei den erhaltenen Informationen um Falschwissen oder Fehlinformationen handelt. Dies scheint vor allem deshalb wahrscheinlich, da sich gemäss unseren Ausführungen viele Menschen im Finanzbereich überschätzen (siehe Kapitel 6.5).

	<b>Benutzen diesen Informationskanal</b>	<b>Finden diesen Informationskanal besonders vertrauenswürdig</b>
<b>Anlageberater</b>	<b>41.3 %</b>	<b>53.9 %</b>
Bücher	14.5 %	20.2 %
<b>Familie / Freunde</b>	<b>45.3 %</b>	<b>36.9 %</b>
<b>Inserate / Broschüren</b>	<b>21.5 %</b>	<b>14.6 %</b>
<b>Internet</b>	<b>45.8 %</b>	<b>28.1 %</b>
Radio / TV	11.5 %	6.7 %
Telefonverkauf	0.0 %	0.0 %
Vorträge	7.6 %	11.2 %
<b>Zeitschriften / Zeitungen</b>	<b>69.8 %</b>	<b>69.4 %</b>
Keine	4.7 %	5.1 %

*Tabelle 26: Fragen 24 und 25: Benutzte und vertrauenswürdige Informationskanäle (SPSS Auswertung)*

Bei den Anlageberatern lässt sich die gleiche Tendenz wie bei Frage 16 feststellen. Trotz den strengen Regulierungsvorschriften vertraut nur die Hälfte der Bevölkerung auf die Beratung von Banken. Gleichzeitig lässt sich beobachten, dass zwar rund 53.9 % der Befragten den Anlageberater als vertrauenswürdig betrachten, aber nur 41.3 % von dessen Angebot Gebrauch machen. Hier wäre es interessant, herauszufinden was die genauen Gründe dafür sind.

Auch aus dem Internet werden grosse Mengen an Finanzinformationen genutzt (45.8 %), obwohl nur 28.1 % das World Wide Web als sehr vertrauenswürdig betrachten. Diese Differenz muss aber mit Vorsicht betrachtet werden, da aus unserer Befragung nicht hervorgeht, welche Art von Informationen auf diesem Weg gewonnen werden.

Des Weiteren können wir feststellen, dass schriftliche Informationen wie Zeitungen und Broschüren sehr häufig genutzt werden. Wenn wir aber von den Resultaten der OECD Studie ausgehen (siehe Kapitel 3.1), haben diese keine wesentlichen Auswirkungen auf das Finanzverhalten der Teilnehmer<sup>60</sup>. Auf die Situation in der Schweiz bezogen würde dies bedeuten, dass zwar rege Informationen genutzt werden, aber diese das Finanzwissen zuwenig unterstützen.

### **Frage 26 - 28: Massnahmen für die Verbesserung der Finanzkenntnisse**

	Stimmt voll und ganz	Meistens	Teilweise	Eher nicht	Überhaupt nicht
<b>Unterricht an Schulen</b>	51.7 %	28.4 %	14.8 %	3.4 %	1.7 %
Informationsveranstaltungen durch den Arbeitgeber	10.2 %	31.8 %	36.9 %	17.7 %	3.3 %
Informationsveranstaltungen durch Banken und Versicherungen	17.4 %	33.3 %	35.9 %	10.1 %	3.2 %
Informationsveranstaltungen durch neutrale Vermögensverwalter	18.7 %	39.9 %	29.7 %	9.9 %	1.7 %
Wissensvermittlung durch Eltern / Familie / Bekannte	19.1 %	34.4 %	31.5 %	12.6 %	2.4 %
<b>Selbststudium</b>	25.9 %	39.5 %	26.2 %	7.3 %	1.2 %

*Tabelle 27: Frage 26: Massnahmen für die Finanzausbildung (SPSS Auswertung)*

Unserer Auswertung zufolge können alle vorgeschlagenen Schulungsmöglichkeiten als interessant betrachtet werden, da überall mindestens 30 % der Befragten angesprochen werden (stimmt voll und ganz und meistens). Favorisiert wurden aber der Unterricht an den Schulen und das Selbststudium. Mit 32 % den geringsten Zuspruch erhielten die Informationsveranstaltungen von den Arbeitgebern.

Die Weiterbildung über ein Selbststudium ist aber unserer Meinung nach nicht für alle Personengruppen das ideale Instrument. Die Gruppe mit bescheidenem Finanzwissen (siehe Einteilung in Wissensgruppen Kapitel 5.3) benötigt nach unserer Einschätzung mehr Begleitung im Lernprozess, um einen sichtlichen Erfolg

---

<sup>60</sup> OECD; 2005; S. 27 – 32

zu verzeichnen. Für die anderen Wissensgruppen kann dieses Instrument jedoch sehr gut eingesetzt werden.

Spannend ist auch die Erkenntnis, dass Personen welche die oben genannten Weiterbildungsmöglichkeiten bereits genutzt haben, die Massnahmen als deutlich geeigneter einschätzen. Daraus kann gefolgert werden, dass grundsätzlich positive Erfahrungen mit diesen Instrumenten gemacht werden konnten.

Unterricht an Schulen	57.0 %
Informationsveranstaltungen des Arbeitgebers	22.6 %
Informationsveranstaltungen durch Banken und Versicherungen	38.3 %
Informationsveranstaltungen durch neutrale Vermögensverwalter	22.1 %
Wissensvermittlung durch Eltern / Familie / Bekannte	59.2 %
Selbststudium	65.8 %
Es sind keine Massnahmen notwendig	0.8 %
Keine Veranstaltungen besucht	5.3 %

*Tabelle 28: Frage 27: Bereits besuchte Informationsveranstaltungen (SPSS Auswertung)*

Etwas eigenartig erscheinen die Angaben zu den Informationsveranstaltungen des Arbeitgebers in den Fragen 27 und 28. Während in der Frage 27b 22.6 % der Befragten angeben bereits eine solche Veranstaltung besucht zu haben, sind es in der Frage 28 nur noch 20 %, obwohl diese Fragen identisch sind.

### **Frage 29: Interesse an weiterer Finanzausbildung**

	Stimmt voll und ganz	Meistens	Teilweise	Eher nicht	Überhaupt nicht
Öffentliche Veranstaltungen	15.4 %	19.0 %	29.5 %	23.8 %	12.0 %
Persönliche Einzelberatung	24.0 %	28.8 %	27.3 %	13.8 %	5.7 %
Selbststudium (schriftliche Unterlagen)	30.2 %	32.0 %	23.2 %	7.0 %	7.6 %

*Tabelle 29: Frage 29: Interesse an weiterer Finanzausbildung (SPSS Auswertung)*

Wie Tabelle 29 zeigt, besteht ein grosses Interesse für weitere Finanzausbildung. Je nach Massnahme sind zwischen 30 % und 60 % der Befragten bereit, auch in Zukunft ihr Finanzwissen zu verbessern. Hochgerechnet auf die gesamte Schweizer Bevölkerung ergibt sich hier ein hohes Potential im Bereich der Finanzausbildung. Mit gezielten Informationen zur Wissenssituation, wie sie in der Studie dargestellt wird, besteht sogar noch die Möglichkeit, dieses Potential zu erhöhen.

Schwerpunktmässig besteht wie in den vorgängigen Fragen vor allem Bedarf an schriftlichen Informationen. Diese haben klar den Vorteil, dass die Zeit für das Selbststudium frei gewählt werden kann und keine Abhängigkeiten zu anderen Personen entstehen. Wie bereits weiter oben erwähnt handelt es sich hierbei aber nicht um die

ideale Lernform. Hier muss deshalb überlegt werden, ob entweder die anderen Kanäle beliebter gemacht werden sollten, oder aber ob eine Mischform angeboten werden soll um die Vorteile des Selbststudiums mit dem grösseren Lerneffekt der anderen Massnahmen verbinden zu können.

Der Bereich Vorträge und öffentliche Informationsveranstaltungen schneidet wie bereits bei den Fragen 24 und 25 eher schlechter ab. Es ist deshalb davon auszugehen, dass es den Menschen angenehmer ist, wenn sie eine Einzelberatung erhalten, welche auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Denn dadurch wird auch die Anonymität gewährleistet, welche gerade bei Geldfragen für viele Leute von grosser Bedeutung ist.

## **7 Resultatübersicht**

Die Auswertungen und die Analysen der von uns durchgeführten Erhebung in der Schweiz haben Aufklärung darüber gegeben, wie es in der Schweiz um das Finanzwissen bestellt ist. Da diese Resultate nicht gerade glänzend ausgefallen sind, fassen wir im folgenden Kapitel die wichtigsten Erkenntnisse kurz zusammen. Zudem nehmen wir einen Vergleich mit den im Theorieteil analysierten Studien vor.

### **7.1 Das Wichtigste in Kürze**

#### **7.1.1 Erkenntnisse der Selbsteinschätzung**

- Im Allgemeinen schätzen die Befragten ihre Kenntnisse als gut bis sehr gut ein. Bei präziserer Betrachtung ist jedoch festzustellen, dass sich die Leute bei der langfristigen Finanzplanung schlechter einschätzen als bei der Kurzfristigen.
- Weiter gibt der grösste Teil der Befragten an, dass sie in der Lage sind, das Funktionieren diverser Finanzprodukte gut bis sehr gut erklären zu können, mit Ausnahme bei derivativen Instrumenten und strukturierten Produkten.
- Bei der Kennzahl Self Evaluation Index (SEI) wurden durchschnittlich 69 Punkte von maximal 100 erzielt.

#### **7.1.2 Erkenntnisse der Wissensfragen**

- Probleme kamen insbesondere bei den Fragen bezüglich der Einschätzung von Risiken, Renditen und der Sicherheit von Finanzprodukten zum Vorschein. Es konnte festgestellt werden, dass die Zusammenhänge dieser Faktoren nicht genügend verstanden werden. Zum Beispiel stufen rund 50 % die Immobilien als sicher gegenüber Wertverlust ein. Andererseits glauben aber 45 %, dass mit Immobilien grosse Renditen erzielt werden können.
- Ein bedeutendes Ergebnis ist ebenfalls, dass 37 % der Meinung sind, dass ihr Geld auf dem Bank- / Postkonto nicht am sichersten ist. Die Obligationen folgen bezüglich der Werthaltigkeit erst an dritter Stelle mit 42 %, nach den Immobilien mit 50 %.

- Mit Fonds konnten ungefähr 50 % unserer Teilnehmer bereits Erfahrungen sammeln. Trotzdem glaubt immer noch rund ein Viertel der befragten Personen, dass Fonds vor hohen Kursverlusten schützen. Dies ist ein sehr bedenkliches Resultat, da sich Fonds, aus eigener Erfahrung bekannt, in vielen Bankkundendepots befinden.
- Festgestellt wurde auch, dass bei der Vorsorge massive Wissenslücken vorhanden sind. 49 % beantworteten die Frage 19 falsch oder mit „weiss nicht“.
- Bei derivativen Instrumenten ist bei 81 % ein grosses Defizit vorhanden. Hier wird klar, dass ein spezielles Wissen gefragt ist. Denn ein grosser Teil der Personen mit Erfahrung bei Derivaten konnte die Frage korrekt beantworten.
- Die Wissensfragen wurden im Durchschnitt mit 51 Punkten von max. 100 richtig beantwortet.

### **7.1.3 Selbsteinschätzung versus tatsächlicher Wissensstand**

- Erfahrung mit Produkten bedeutet nicht besser Bescheid zu wissen. Dies wurde bei diversen Fragen sehr deutlich erkannt.
- Frauen beantworteten die Fragen mit durchschnittlich 8 Punkten weniger zutreffend als Männer.
- Die höchste Korrelation ist zwischen der Anzahl erreichter Wissenspunkte und dem Einkommen festzustellen. Dies deckt sich mit den Erkenntnissen der OECD Studie<sup>61</sup>.
- Leute überschätzen ihre Kenntnisse bezüglich Finanzen im Durchschnitt um 16 Indexpunkte. Weiter ist festzustellen, dass Leute mit geringeren Punktzahlen sich häufiger und deutlicher überschätzen als jene mit vielen Punkten.

---

<sup>61</sup> OECD; 2005; S. 42 ff.

#### **7.1.4 Erkenntnisse der Finanzausbildung**

- Zeitungen / Zeitschriften, Internet und Familien / Freunde sind die am meisten genutzten Informationsquellen im Finanzbereich. Dieselben Informationsquellen gelten bei den Befragten Personen auch als sehr Vertrauenswürdig.
- Den Banken wird, wie bereits weiter oben festgestellt, erstaunlich wenig Vertrauen entgegengebracht. Nur die Hälfte der Bevölkerung schätzt die Anlageberater als vertrauenswürdig ein.
- Am häufigsten werden schriftliche Informationen nachgefragt. Dies deckt sich mit den Aussagen der OECD Studie. Gleichzeitig muss aber festgehalten werden, dass genau diese Informationsquellen keine wesentlichen Auswirkungen auf das Finanzverhalten haben.
- Vorträge und öffentliche Veranstaltungen schneiden eher mittelmässig ab. Persönliche Beratungen sowie das Selbststudium werden klar vorgezogen.
- Massnahmen für die Verbesserung der eigenen Finanzkenntnissen sind stark gefragt. Je nach Massnahme sind rund 30 % bis 60 % an der Verbesserung ihrer Finanzkenntnisse interessiert. Personen welche bereits an solchen Veranstaltungen teilgenommen haben, stehen diesen Massnahmen sogar deutlich positiver gegenüber. Deshalb vermuten wir ein hohes Potential für zukünftige Finanzausbildungen.

#### **7.2 Vergleich mit bestehenden Studien**

Als Fazit ergibt sich, dass der grösste Teil der Erkenntnisse sowohl von der OECD-Studie und der Commerzbank-Erhebung als auch von der Studie der Bertelsmannstiftung auch auf die Schweiz zutreffen. Deshalb stellen wir im Folgenden einen Vergleich dieser Resultate in tabellarischer Form dar:

Bertelsmann-Studie Deutschland	Erhebung Schweiz	Übereinstimmung
Eigenverantwortliche Vorsorge wird den individuellen Bedürfnissen nicht gerecht oder aufgeschoben.	In der ganzen Vorsorgethematik zeichnen sich in der Schweiz grosse Defizite im Wissen der Bevölkerung ab.	
Der Wissensstand der Befragten für grundlegende Finanzentscheide ist ungenügend.	Dieses Resultat gleicht auch dem unserer Erhebung.	
Die Höhe des Bildungsgrades korreliert mit dem Anteil richtigen Antworten.	Die Korrelation mit dem Bildungsgrad trifft nur beschränkt zu.	
Der grösste Teil der Befragten fordert gezielte Bildungsmassnahmen im Bereich Finanzen durch <b>Schulen</b> oder <b>Arbeitgeber</b> .	Die Befragten fordern mehr <b>Unterricht an Schulen</b> . Informationsveranstaltungen durch den <b>Arbeitgeber</b> werden nur durch einen kleineren Anteil gewünscht.	 

Tabelle 30: Vergleich Bertelsmann Studie (eigene Darstellung)

OECD-Studie International	Erhebung Schweiz	Übereinstimmung
Der Wissensstand bei finanziellen Belangen ist bei den meisten Konsumenten sehr gering.	Auch in der Schweiz kann der Wissensstand in mehreren Bereichen als ungenügend betrachtet werden.	
Das Verständnis von finanziellen Themen korreliert stark mit der <b>Ausbildung</b> und der Höhe des <b>Einkommens</b> .	Die Korrelation mit zwischen dem Finanzwissen und dem <b>Einkommen</b> trifft auch in der Schweiz in hohem Masse zu. Die Korrelation zur <b>Ausbildung</b> trifft jedoch nur beschränkt zu.	 
Die Befragten wissen in der Regel weniger Bescheid in Finanzfragen als sie von sich aus glauben.	Die Überschätzung beim Finanzwissen ist auch in der Schweiz sehr problematisch.	
Die Konsumenten finden es schwierig, Informationen im Finanzbereich zu finden und zu verstehen.	<i>Dies wurde von uns nicht überprüft.</i>	
Am meisten genutzt werden Hinweise in <b>Broschüren und Publikationen</b> . An zweiter Stelle folgen Informationen auf dem <b>Internet</b> .	Am meisten Anklang finden <b>Zeitschriften und Zeitungen</b> . An zweiter Stelle folgen das <b>Internet</b> und Hinweise von <b>Freunden / Familie</b> .	 

Tabelle 31: Vergleich OECD Studie (eigene Darstellung)

Commerzbankstudie Deutschland	Erhebung Schweiz	Übereinstimmung
Das Allgemeinwissen in Finanzen ist in Deutschland sehr tief.	Dieses Problem besteht auch in der Schweiz.	
Defizite bestehen insbesondere bei den Themen: - <b>Geldanlage</b> - <b>Private Vorsorge</b> - <b>volkswirtschaftliches Orientierungswissen</b>	Defizite stellten wir fest in der <b>Vermögensverwaltung</b> und in der <b>Vorsorge</b> .  Jedoch wurden im Bereich <b>Volkswirtschaft</b> recht gute Ergebnisse erzielt (siehe Frage 22)	  
Junge Leute, Menschen mit einem geringen Einkommen und aber auch tendenziell Frauen schneiden schlechter ab als der Durchschnitt.	Alle drei Erkenntnisse kommen in der Schweiz ebenfalls deutlich zum Ausdruck.	
Die Befragten erwarten mehr Finanzwissensvermittlung, insbesondere von <b>allgemein- und berufsbildenden Schulen</b> und <b>Institutionen</b> .	Die Befragten fordern mehr <b>Unterricht an Schulen</b> und wollen gleichzeitig mit dem <b>Selbststudium</b> ihr Wissen aufbessern.	 
Das Thema Geld wird tabuisiert und verhindert somit eine erfolgreiche Finanzplanung.	<i>Dies wurde von uns nicht überprüft.</i>	
Psychische Hemmschwellen verhindern eine ausreichende Beschäftigung mit der Finanzthematik.	<i>Dies wurde von uns nicht überprüft.</i>	

Tabelle 32: Vergleich Commerzbank-Studie (eigene Darstellung)

## 8 Handlungsempfehlung

Aufgrund der gewonnenen Erkenntnisse betreffend Financial Literacy in der Schweiz, sind wir überzeugt, dass Handlungsbedarf besteht. Die eingangs formulierte These, dass auch in der Schweiz eine eher tiefe Finanzausbildung vorherrscht, kann somit bestätigt werden.

Wie eingangs dieser Studie aufgezeigt wird, ist es gerade in der Vorsorgeplanung, welche heutzutage massiv an Bedeutung gewinnt, von zentraler Bedeutung, dass die Bevölkerung ausreichend über die notwendigen Kenntnisse zur Planung der eigenen finanziellen Situation verfügt. Ansonsten könnten unter Umständen bei der Pensionierung ungewollte und unverbesserbare Tatsachen zum Vorschein kommen, welche durch gezielte Massnahmen bereits viel früher hätten verhindert werden können. Dieses Wissen gehört heutzutage zum Grundwissen eines Jeden und muss so früh wie möglich angegangen werden.

Aus diesem Grund sollten bereits in der obligatorischen Schulzeit zumindest einfache Grundkenntnisse zum Thema Sparen und Budgetierung vermittelt werden. In der beruflichen Ausbildung, wenn zum ersten Mal ein eigenes Einkommen erzielt wird, soll bereits eine Vertiefung in diese Thematik erfolgen. Auch wäre es von Vorteil, wenn bereits zu diesem Zeitpunkt das Thema Vorsorge angeschnitten wird. In weiterführenden Schulen und Gymnasien soll die gleiche Ausbildung im Rahmen des Schulunterrichts erfolgen. Diese Massnahmen sollten dazu führen, dass bereits in jungen Jahren ein Grundwissen erarbeitet werden kann, auf welchem später aufgebaut werden kann.

Ein weiteres Problem besteht darin, dass sich die Leute in Finanzfragen weitgehend überschätzen. Besonders Personen, welche ein schwaches Finanzwissen aufweisen, müssen sich unserer Meinung nach bewusst werden, dass die Realität anders aussieht. Es ist bedauerlich, wenn Leute ihr Geld falsch oder unvorsichtig investieren. Denn hier entgeht viel Potential, rentablere und sicherere Vermögensverwaltung zu betreiben, einerseits für den Kunden, aber auch für Finanzinstitute.

Denn die Finanzinstitute propagieren mit ihren Produkten und daraus hat sich in den letzten Jahren ein harter Wettbewerb entwickelt. Natürlich reissen sich die Firmen um die Kunden und offerieren ihnen attraktive Produkte. Doch leider lassen sich zu viele Kunden von diesen überzeugen, ohne dass sie überhaupt wissen, wie sie

funktionieren. Dennoch glauben die Leute zu wissen wie sie funktionieren (vgl. Resultate der Frage 12), da sie vermutlich in einem Verkaufsgespräch oder mittels anderen Marketingmassnahmen eindrücklich präsentiert worden sind. Wiederum ist an dieser Stelle das Beispiel der Frage 21 „Fonds“ zu nennen. Über 35 % der Fondsbesitzer oder der ehemaligen Fondsbesitzer konnten die Frage nicht richtig oder nur mit „weiss nicht“ beantworten. Und dies ist genau das Produkt, welches in den letzten Jahren so ausgeprägt angepriesen worden ist. An diesem Punkt müsste der Ansatz zur Verbesserung unserer Meinung nach erfolgen. Weg vom „Verkaufsgespräch“ und hin zum tatsächlichen „Beratungsgespräch“.

Um dieses Ziel zu erreichen muss die Schweizer Bevölkerung gezielt über die Situation im Bereich des Finanzwissens informiert werden, so dass den Menschen die Wichtigkeit dieser Thematik auch bewusst wird und sie erfahren, dass eine Weiterbildung im Finanzbereich durchaus angebracht wäre.

Wie wir in dieser Studie bereits mehrfach erwähnt haben, ist es schliesslich wichtig, dass bei der eigentlichen Finanzausbildung - respektive Weiterbildung - auf die jeweiligen Bedürfnisse der Personen individuell eingegangen wird. Wir empfehlen deshalb grundsätzlich zwei Programme zu unterscheiden:

Programm „Wissensaufbau“	Dieses Programm richtet sich an Personen welche gemäss unserer Studie zur Gruppe „Bescheiden“ gehören. Schwerpunkt dieser Veranstaltungen sollte die Vermittlung von Basiswissen sein.
Programm „Wissensvertiefung“	Das zweite Programm ist für Personen gedacht welche bereits das Programm „Wissensaufbau“ besucht haben, oder der zweiten Wissensgruppe „Mittelmässig“ angehören. Dieses vermittelt Wissen, das über reines Basiswissen hinausgeht und sollte sinnvollerweise modular aufgebaut werden, so dass je nach Situation und Bedürfnissen der einzelnen Personen entsprechende Kurse besucht werden können.

*Tabelle 33: Ausbildungsprogramme 1 (eigene Darstellung)*

Wie dieser Studie entnommen werden kann, besteht ein relativ grosses Interesse an finanzieller Ausbildung und Weiterbildung. Wichtig ist nun, diese Personen auch tatsächlich für eine Schulung gewinnen zu können. Wir schlagen vor, zu diesem Zweck die vertrauenswürdigsten Informationsquellen aus Kapitel 6.6 zu verwenden. Erfolgt eine Empfehlung beziehungsweise Werbung für einen Kurs über einen dieser Kanäle ist die Wahrscheinlichkeit, dass tatsächlich ein Kurs besucht wird am höchsten.

Der eigentliche Kurs selbst muss auf eine für den Kunden angenehme Weise erfolgen. Deshalb berücksichtigen wir dazu die Angaben zur favorisierten Kursart aus den Fragen 26 und 29. Dazu unterscheiden wir wiederum zwischen den beiden oben genannten Programmen:

<p>Programm „Wissensaufbau“</p>	<p>Obwohl eine Mehrheit der Befragten Vorträgen und öffentlichen Veranstaltungen eher skeptisch gegenübersteht, schlagen wir vor, das Basiswissen in Form von öffentlichen Veranstaltungen durchzuführen. Einerseits, weil Einzelberatungen sehr kostenintensiv sind und auf dieser Stufe nur eine bedingte Individualisierung notwendig ist und andererseits weil uns auch das Selbststudium zu diesem Zeitpunkt nicht als der richtige Weg erscheint, da diese Personen Unterstützung in ihrem Lernprozess benötigen. Zu diesem Zweck wäre eine Zusammenarbeit mit Banken und Versicherungen sinnvoll, welche diese Schulungen für ihre Kunden jeweils kostenlos anbieten, da wir davon ausgehen, dass ein Kunde mit besserem Finanzverständnis auch ein rentablerer Kunde wird.</p>
<p>Programm „Wissensvertiefung“</p>	<p>Dieses Programm sollte unserer Meinung nach, wie dies aus unserer Befragung herausgeht, in Form einer Mischung aus Einzelberatung und Selbststudium erfolgen, wie dies weiter oben bereits vorgeschlagen wurde. Als Ausbilder können wir uns auch hier Finanzinstitute, aber auch öffentliche oder private Schulen vorstellen, welche einzelne Bildungsmodule anbieten. Nach unserer Einschätzung sollte es auf dieser Stufe auch durchaus möglich sein, einen Kostenbeitrag der Teilnehmer zu erheben, so dass diese Kurse kostenneutral respektive gewinnbringend angeboten werden können.</p>

*Tabelle 34: Ausbildungsprogramme 2 (eigene Darstellung)*

## 9 Schlusswort

Bei der Ergebnisanalyse der vorliegenden Studie sind wir zum Schluss gekommen, dass auch in der Schweiz das Wissen im Finanzbereich stärker gefördert werden muss (siehe Handlungsempfehlungen in Kapitel 8). Diese Massnahmen sollten durch den Staat gefördert und unterstützt werden, da sie im Interesse der gesamten Bevölkerung sind. Da wir mit sehr ähnlichen Problemen wie in anderen Ländern (insbesondere Deutschland) zu kämpfen haben, sollte hier eine internationale Zusammenarbeit nicht ausgeschlossen werden.

Wir sind der Überzeugung, dass in Folge einer verstärkten Finanzausbildung in Zukunft auch die Forderung nach mehr Transparenz bei Finanzbelangen gefordert wird, beziehungsweise dass zu bestimmten Finanzprodukten bessere und ausführlichere Erklärungen erwartet werden. Dies wird klar Aufgabe der einzelnen Finanzinstitute sein. Und wenn dies die grossen Finanzunternehmen nicht erkennen, dann könnte sich dieser Mangel zu einem interessanten Geschäft für unabhängige Beratungsunternehmen weiterentwickeln.

Die Erstellung dieser Studie war für uns Autoren eine hoch interessante Aufgabe. Auch für uns waren einige Resultate sehr überraschend. Wir glauben, dass gerade in der Thematik „Financial Literacy and Financial Illiteracy“ noch viele Fakten unentdeckt sind. Auf alle Fälle sind wir sicher, dass uns diese Fragestellungen in Zukunft je länger je mehr beschäftigen werden.

## 10 Literaturverzeichnis

### 10.1 Bücher / Studien

Bloisi, W. et al.; 2003;

Management and Organisational Behaviour; Berkshire (UK); Mc Graw Hill

Häfliger, J. et al.; 1997;

Super In Banking, Band 2; Zürich; Credit Suisse

Investor's Dialogue;

Wegleitung zur Geldpersönlichkeit;

Leinert, J.; 2004;

Finanzieller Alphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge; Gütersloh (DE); Bertelsmann Stiftung

Lyk R.; 2002;

Anlageinstrumente und Finanzmärkte; Zürich; SKV

OECD; 2005;

Improving Financial Literacy; Analysis of issues and policies, Paris; OECD Publishing

### 10.2 Online Quellen

Bank Linth; 2006;

Unsere Beratung für Ihre Anlageziele;

[http://www.banklinth.ch/index/private/private\\_anlegen/private\\_anlegen\\_anlageberatung.htm](http://www.banklinth.ch/index/private/private_anlegen/private_anlegen_anlageberatung.htm); (21.5.2006)

Birnbaum, C; Trend – Zeitschrift für sozial Marktwirtschaft; 2004;

Finanzieller Analphabetismus; <http://www.trend-zeitschrift.de/trend99/9911.html>; (27.4.2006)

Bundesamt für Sozialversicherungen; 2000;

Das "Schweizer Modell" der Betrieblichen Altersversorgung;

<http://www.bsv.admin.ch/blind/aktuell/referate/d/00041201.htm>; (08.05.2006)

Bundesamt für Statistik; 2003;

Altersaufbau der Bevölkerung;

[http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/bevoelkerung/stand\\_u\\_struktur/blank/kennzahlen0/alter/nach\\_geschlecht.html](http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/bevoelkerung/stand_u_struktur/blank/kennzahlen0/alter/nach_geschlecht.html); (08.05.2006)

Bundesamt für Statistik; 2005;

Lebenserwartung;

[http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/bevoelkerung/stand\\_u\\_struktur/blank/kennzahlen0/lebenserwartung.html](http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/bevoelkerung/stand_u_struktur/blank/kennzahlen0/lebenserwartung.html); (08.05.2006)

Bundesbehörde der Schweizerischen Eidgenossenschaft; 2003;

Pensionskassen des Bundes: Umstellung auf das Beitragsprimat geplant;

[http://www.admin.ch/cp/d/3fd05da2\\_1@presse1.admin.ch.html](http://www.admin.ch/cp/d/3fd05da2_1@presse1.admin.ch.html); (08.05.2006)

Colorado Department of Education; 2005;

Financial Literacy; [http://www.cde.state.co.us/action/Financial\\_Literacy/index2.htm](http://www.cde.state.co.us/action/Financial_Literacy/index2.htm); (28.4.2006)

Commerzbank; 2006-1;  
Commerzbank Ideenlabor;  
[https://portal02.commerzbanking.de/P-Portal/XML/IFILPortal/pgf.html?WSPL\\_ID=ORrdKK2GaaSaLGUtSXRvVkyRROFd9meQJImAz4dc.3dCYAnaStAlyRMgRy8zwcGHqFuVaBX8zfr.DFLdtSlpg&tab=993100&doc=/de/gb/submenues/aktionen/cb\\_ideenlabor/rubrikgabelseite\\_ideenlabor.htm](https://portal02.commerzbanking.de/P-Portal/XML/IFILPortal/pgf.html?WSPL_ID=ORrdKK2GaaSaLGUtSXRvVkyRROFd9meQJImAz4dc.3dCYAnaStAlyRMgRy8zwcGHqFuVaBX8zfr.DFLdtSlpg&tab=993100&doc=/de/gb/submenues/aktionen/cb_ideenlabor/rubrikgabelseite_ideenlabor.htm); (14.5.2006)

Commerzbank; 2006-2;  
Ideenlabor;  
<https://www.commerzbank.de/konzern/engagement/gesellschaft/ideenlabor/index.html>; (14.5.2006)

Departement Finanzen und Ressourcen des Kanton Aargau; 2005;  
Presse Communiqué vom 25.08.2005: Wechsel vom Leistungs- zum Beitragsprimat:  
[http://www.ag.ch/dfr/shared/dokumente/pdf/05-08-25\\_mc\\_apk-dekret.pdf](http://www.ag.ch/dfr/shared/dokumente/pdf/05-08-25_mc_apk-dekret.pdf);  
(08.05.2006)

Gerhardt et al; Wirtschaftspsychologie aktuell; 2005;  
Rechnen lernen...; [http://www.wirtschaftspsychologie-aktuell.de/Material\\_2\\_2005/63.pdf](http://www.wirtschaftspsychologie-aktuell.de/Material_2_2005/63.pdf); (11.06.2006)

Handelsblatt; 2004;  
Viele Deutsche sind Finanz-Analphabeten;  
<http://www.handelsblatt.com/pshb?fn=tt&sf=go&id=848940>; (11.06.2006)

Stadtverwaltung Thun; 2005;  
Bericht vom 15.07.2005; Pensionskasse: Gemeinderat bereitet Wechsel zum Beitragsprimat vor;  
<http://www.thun.ch/d/aktuelles/news/?oid=47017>; (08.05.2006)

Wikipedia; 2006;  
Boxplot; <http://de.wikipedia.org/wiki/Boxplot>; (17.6.2006)

Winterthur Group; 2004;  
Altersquotient in der Schweiz;  
[http://www.winterthur-leben.ch/home/vorsorge-infocenter/vic\\_soziale-sicherheit/vic\\_soz\\_demographie/vic\\_soz\\_dem\\_bevoelkerungsentwicklung.htm](http://www.winterthur-leben.ch/home/vorsorge-infocenter/vic_soziale-sicherheit/vic_soz_demographie/vic_soz_dem_bevoelkerungsentwicklung.htm);  
(08.05.2006)

# 11 Anhang

## 11.1 Fragenkatalog

1. Welche Aussage trifft für Sie persönlich wie gut zu?	voll und ganz	meistens	unterschiedlich	eher selten	überhaupt nicht
Ich lese den Wirtschaftsteil meiner Tageszeitung aufmerksam.	<input type="checkbox"/>				
Ich beteilige mich gern an Gesprächen über Geldanlagen.	<input type="checkbox"/>				
Ich werde durch den Fachjargon der Finanzleute verunsichert.	<input type="checkbox"/>				
Ich bin in Geldanlagen und Finanzen ängstlich.	<input type="checkbox"/>				
Ich schiebe finanzielle Entscheide gern vor mir her.	<input type="checkbox"/>				
Ich Sorge mich bei Entscheiden nachher über die Richtigkeit.	<input type="checkbox"/>				
Ich entscheide bei Finanzen letztlich nach meinem Gefühl.	<input type="checkbox"/>				
Ich vergleiche und kalkuliere Risiken.	<input type="checkbox"/>				
Ich habe mehr Freude am Geld ausgeben als am Sparen.	<input type="checkbox"/>				
Für mich ist die Vorsorge für die Zukunft wichtig.	<input type="checkbox"/>				
Ich ertrage es schlecht, wenn ich keinen Notbatzen habe.	<input type="checkbox"/>				
Ich gebe Geld aus, wenn ich frustriert oder unglücklich bin.	<input type="checkbox"/>				
Mit Sonderangeboten kann man mich zum Kaufen verlocken.	<input type="checkbox"/>				
Ich fälle auch grössere Kaufentscheide spontan.	<input type="checkbox"/>				
Ich lese gern Warentests, vergleichen macht mir Spass.	<input type="checkbox"/>				
Ich reklamiere wenig, auch wenn ich Grund dafür hätte.	<input type="checkbox"/>				
Ich bin ärgerlich, wenn etwas nicht nach meinen Plänen abläuft.	<input type="checkbox"/>				

**2. Wenn Sie in einem Wettbewerb einen Gutschein im Wert von CHF 10'000.-- gewonnen hätten und aus folgendem Angebot wählen dürften, wofür würden Sie sich entscheiden? (Nur eine Antwort ankreuzen)**

Reisen	<input type="checkbox"/>
Kunst / Antiquitäten	<input type="checkbox"/>
Wohnungseinrichtung	<input type="checkbox"/>
Sparbuch oder Anlage in Obligationen	<input type="checkbox"/>
Optionen, spekulative Anlagen = Spielgeld	<input type="checkbox"/>
Ein privates Fest mit Freunden und Verwandten	<input type="checkbox"/>
Anzahlung für neues Auto	<input type="checkbox"/>

**3. Wo sehen Sie das grösste Potential, um Ihre Finanzen zu verbessern?**

(Nur eine Antwort ankreuzen)

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| Ein grösseres Einkommen erzielen                              | <input type="checkbox"/> |
| Mehr Rendite aus meinem Vermögen herausholen                  | <input type="checkbox"/> |
| Mehr sparen und weniger ausgeben                              | <input type="checkbox"/> |
| Dass meine familiären finanziellen Belastungen kleiner werden | <input type="checkbox"/> |
| Dass ich Erbteile vorzeitig erhalte                           | <input type="checkbox"/> |

**4. Wie beurteilen Sie Ihr heutiges Einkommen im Vergleich zu KollegInnen mit vergleichbarer Ausbildung und vergleichbarem Alter?**

- Besser                       Gleich                       Schlechter

**5. Wenn Ihre Freunde Sie charakterisieren, welche Bezeichnung würden sie wählen? (Mehrfachnennungen möglich)**

- |                 |                          |                       |                          |
|-----------------|--------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Sprinter        | <input type="checkbox"/> | Marathonläufer        | <input type="checkbox"/> |
| Lebt mehr heute | <input type="checkbox"/> | Sorgt für die Zukunft | <input type="checkbox"/> |
| Lebenslustig    | <input type="checkbox"/> | Ernsthaft             | <input type="checkbox"/> |
| Spontan         | <input type="checkbox"/> | Überlegt              | <input type="checkbox"/> |

**6. Wie leben Sie im Moment?**

- |                           |                          |
|---------------------------|--------------------------|
| Alleine                   | <input type="checkbox"/> |
| Mit Partner               | <input type="checkbox"/> |
| Mit Partner und Kindern   | <input type="checkbox"/> |
| Mit Kindern, ohne Partner | <input type="checkbox"/> |
| In einer Wohngemeinschaft | <input type="checkbox"/> |

**7. Was bevorzugen Sie?**

- |                             |                          |
|-----------------------------|--------------------------|
| Einen grossen Freundeskreis | <input type="checkbox"/> |
| Wenige langjährige Freunde  | <input type="checkbox"/> |

**8. Wie steht es mit der Geselligkeit?**

- |                                  |                          |
|----------------------------------|--------------------------|
| Habe Freude an viel Geselligkeit | <input type="checkbox"/> |
| Bin lieber mit mir allein        | <input type="checkbox"/> |

**9. Wo stehen Sie heute? (nur eine Antwort ankreuzen)**

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| Bin noch in Ausbildung                            | <input type="checkbox"/> |
| Stehe am Anfang meiner Laufbahn                   | <input type="checkbox"/> |
| Bin in einem Aufwärtstrend auf der Karriereleiter | <input type="checkbox"/> |
| Wird so weitergehen wie bisher                    | <input type="checkbox"/> |
| Bin an einer beruflichen Neuorientierung          | <input type="checkbox"/> |
| Bin an einer grundlegenden Neuausrichtung         | <input type="checkbox"/> |
| Denke schon eher an meine Pensionierung           | <input type="checkbox"/> |
| Bin schon pensioniert                             | <input type="checkbox"/> |
| Bin nicht erwerbstätig                            | <input type="checkbox"/> |

**10. Haben Sie in den letzten 2 Jahren eine Weiterbildung - länger als 2 Monate – gemacht?**

Ja	<input type="checkbox"/>
Nein	<input type="checkbox"/>

**11. Welche der folgenden Aussagen trifft für Sie persönlich wie gut zu?**

	voll und ganz	meistens	unterschiedlich	eher selten	überhaupt nicht
Ich fühle mich in Finanzbelangen ausreichend informiert	<input type="checkbox"/>				
Meine Kenntnisse und Fähigkeiten bezüglich der Verwaltung meines Vermögens sind gut.	<input type="checkbox"/>				
Meine Kenntnisse und Fähigkeiten bezüglich der mittelfristigen finanziellen Planung (nächste 10 – 20 Jahre) sind gut.	<input type="checkbox"/>				
Meine Kenntnisse und Fähigkeiten bezüglich der langfristigen finanziellen Planung (Altersvorsorge) sind gut.	<input type="checkbox"/>				

**12. Bei den folgenden Produkten sind Sie in der Lage, deren Funktion zu erklären:**

	stimmt voll und ganz	meistens	teilweise	eher nicht	überhaupt nicht
Aktien	<input type="checkbox"/>				
Bank- /Postkonto	<input type="checkbox"/>				
Derivate	<input type="checkbox"/>				
Fonds	<input type="checkbox"/>				
Hypotheken	<input type="checkbox"/>				
Immobilien	<input type="checkbox"/>				
Konsumkredit	<input type="checkbox"/>				
Leasing	<input type="checkbox"/>				
Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>				
Obligationen	<input type="checkbox"/>				
Ratenzahlung	<input type="checkbox"/>				
Strukturierte Anlageprodukte	<input type="checkbox"/>				
Vorsorgeprodukte	<input type="checkbox"/>				

**13. Welche der folgenden Produkte besitzen Sie oder haben Sie früher schon genutzt?** (Mehrfachnennung möglich)

Aktien	<input type="checkbox"/>
Bank- /Postkonto	<input type="checkbox"/>
Derivate	<input type="checkbox"/>
Fonds	<input type="checkbox"/>
Hypotheken	<input type="checkbox"/>
Immobilien	<input type="checkbox"/>
Konsumkredit	<input type="checkbox"/>
Leasing	<input type="checkbox"/>
Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>
Obligationen	<input type="checkbox"/>
Ratenzahlungen	<input type="checkbox"/>
Strukturierte Anlageprodukte	<input type="checkbox"/>
Vorsorgeprodukte	<input type="checkbox"/>
Keine	<input type="checkbox"/>
Andere Produkte:	<input type="checkbox"/>

**14. Welche Produkte beinhalten Ihrer Meinung nach die grössten Risiken?** (Mehrfachnennung möglich)

Aktien	<input type="checkbox"/>
Bank- /Postkonto	<input type="checkbox"/>
Derivate	<input type="checkbox"/>
Fonds	<input type="checkbox"/>
Hypotheken	<input type="checkbox"/>
Immobilien	<input type="checkbox"/>
Konsumkredit	<input type="checkbox"/>
Leasing	<input type="checkbox"/>
Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>
Obligationen	<input type="checkbox"/>
Ratenzahlungen	<input type="checkbox"/>
Strukturierte Anlageprodukte	<input type="checkbox"/>
Vorsorgeprodukte	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>
Andere Produkte:	<input type="checkbox"/>

**15. Welche der folgenden Anlagemöglichkeiten bieten Ihrer Meinung nach die höchste Sicherheit gegenüber Wertverlusten?** (Mehrfachnennung möglich)

Aktien	<input type="checkbox"/>
Bank- /Postkonto	<input type="checkbox"/>
Immobilien	<input type="checkbox"/>
Obligationen	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>
Andere Anlagemöglichkeiten:	<input type="checkbox"/>

**16. Mit welchen Anlagemöglichkeiten wurden Ihrer Meinung nach in den letzten 20 Jahren die höchsten Renditen realisiert? (Mehrfachnennung möglich)**

Aktien	<input type="checkbox"/>
Bank- /Postkonto	<input type="checkbox"/>
Immobilien	<input type="checkbox"/>
Obligationen	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>
Andere:	<input type="checkbox"/>

**17. Welche Produkte haben Ihrer Meinung nach in den ersten 3 Jahren nach Erwerb die höchsten Kündigungskosten? (Mehrfachnennung möglich)**

Aktien	<input type="checkbox"/>
Bank- /Postkonto	<input type="checkbox"/>
Derivate	<input type="checkbox"/>
Fonds	<input type="checkbox"/>
Hypotheken	<input type="checkbox"/>
Immobilien	<input type="checkbox"/>
Konsumkredit	<input type="checkbox"/>
Leasing	<input type="checkbox"/>
Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>
Obligationen	<input type="checkbox"/>
Ratenzahlungen	<input type="checkbox"/>
Strukturierte Anlageprodukte	<input type="checkbox"/>
Vorsorgeprodukte	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>
Andere Produkte:	<input type="checkbox"/>

**18. Welche Möglichkeiten haben Sie, wenn Ihnen durch das Lastschriftverfahren (LSV) fälschlicherweise CHF 10'000 belastet werden?**

Ich klage vor Gericht	<input type="checkbox"/>
Ich kläre die falsche Belastung direkt mit der Firma, welche die Transaktion ausgelöst hat	<input type="checkbox"/>
Ich wende mich an meine Bank und verlange die Stornierung der Belastung	<input type="checkbox"/>
Dagegen kann man nichts tun	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>

**19. Welche Aussagen treffen Ihrer Meinung nach NICHT auf die Produkte der 3. Säule zu?**

Einzahlungen in die 3. Säule schaffen Steuervorteile	<input type="checkbox"/>
Produkte der 3. Säule bieten Vorzugszinsen gegenüber einem normalen Sparkonto	<input type="checkbox"/>
Ersparnisse aus der 3. Säule werden zur Deckung von Bedürfnissen nach der Pension verwendet, welche den bisherigen Lebensstandard übersteigen	<input type="checkbox"/>
Das in Produkte der 3. Säule einbezahlte Kapital kann jederzeit wieder zurückgezogen werden.	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>

**20. Gehen Sie davon aus, dass Sie kürzlich Wohneigentum erworben haben. Wieviel Prozent Ihres Einkommens sollten Ihrer Meinung nach maximal für den Unterhalt und die Hypothekar-zinsen aufgewendet werden?**

5 % - 20 %	<input type="checkbox"/>
20 % - 35 %	<input type="checkbox"/>
36 % - 50 %	<input type="checkbox"/>
50 % - 65 %	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>

**21. Wieso ist der Kauf eines Fonds für eine normalverdienende Person sinnvoller als eine Direkt-investition in Aktien oder Obligationen?**

Dividenden und Zinsen werden bei Direktinvestitionen zu einem höheren Satz versteuert	<input type="checkbox"/>
Der Kauf von Fonds ist billiger als der Kauf von Aktien und Obligationen	<input type="checkbox"/>
Das investierte Geld kann breiter diversifiziert werden	<input type="checkbox"/>
Fonds schützen vor hohen Kursverlusten	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>

**22. Inflation kann verschiedene Probleme verursachen. Welche der folgenden Gruppen wird Ihrer Meinung nach während einer Hochinflationsperiode die grössten Probleme haben?**

Junge Leute ohne Kinder, beide berufstätig	<input type="checkbox"/>
Junge verheiratete Leute mit Kinder	<input type="checkbox"/>
Ältere Leute, welche sparen für die Pension sparen	<input type="checkbox"/>
Alte Leute mit einer fixen Rente	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>

**23. Welche Aussage über den Kauf einer Put-Option trifft Ihrer Meinung nach zu?**

Der Käufer einer Put-Option hat das Recht, den Basistitel zum Ausübungspreis zu kaufen	<input type="checkbox"/>
Der Käufer einer Put-Option erwartet einen Kursanstieg des Basistitels	<input type="checkbox"/>
Der Käufer einer Put-Option trägt ein beschränktes Risiko	<input type="checkbox"/>
Der Käufer einer Put-Option hat die Pflicht, die Aktien zum Basispreis entgegen zu nehmen	<input type="checkbox"/>
Weiss nicht	<input type="checkbox"/>

**24. Welche der folgenden Informationskanäle sind für Sie bezüglich der Beschaffung von Finanzinformationen speziell vertrauenswürdig? (Mehrfachnennung möglich)**

Anlageberater	<input type="checkbox"/>
Bücher	<input type="checkbox"/>
Familie, Freunde	<input type="checkbox"/>
Inserate / Broschüren von Finanzinstitutionen	<input type="checkbox"/>
Internet	<input type="checkbox"/>
Radio / TV	<input type="checkbox"/>
Telefonverkauf	<input type="checkbox"/>
Vorträge	<input type="checkbox"/>
Wirtschaftszeitschriften / Zeitungen	<input type="checkbox"/>
Keine	<input type="checkbox"/>
Andere: <span style="background-color: #cccccc; display: inline-block; width: 200px; height: 1em;"></span>	<input type="checkbox"/>

**25. Von welchen der folgenden Informationskanälen machen Sie Gebrauch bezüglich der Beschaffung von Finanzinformationen? (Mehrfachnennung möglich)**

Anlageberater	<input type="checkbox"/>
Bücher	<input type="checkbox"/>
Familie, Freunde	<input type="checkbox"/>
Inserate / Broschüren von Finanzinstitutionen	<input type="checkbox"/>
Internet	<input type="checkbox"/>
Radio / TV	<input type="checkbox"/>
Telefonverkauf	<input type="checkbox"/>
Vorträge	<input type="checkbox"/>
Wirtschaftszeitschriften / Zeitungen	<input type="checkbox"/>
Keine	<input type="checkbox"/>
Andere	<input type="checkbox"/>

**26. Die folgenden Massnahmen eignen sich Ihrer Meinung nach dazu, die finanziellen Kenntnisse zu verbessern**

	stimmt voll und ganz	meistens	teilweise	eher nicht	überhaupt nicht
Unterricht an Schulen zum Thema Finanzen	<input type="checkbox"/>				
Informationsveranstaltungen des Arbeitgebers	<input type="checkbox"/>				
Informationsveranstaltungen durch Banken und Versicherungen	<input type="checkbox"/>				
Informationsveranstaltungen von neutralen Vermögensverwaltern	<input type="checkbox"/>				
Wissensvermittlung durch Eltern / Familie / Bekannte	<input type="checkbox"/>				
Selbststudium	<input type="checkbox"/>				
Es sind keine Massnahmen notwendig	<input type="checkbox"/>				

**27. Sie haben bereits von den folgenden Massnahmen / Infoveranstaltungen zu Finanzthemen profitieren können: (Mehrfachnennung möglich)**

Unterricht an Schulen	<input type="checkbox"/>
Informationsveranstaltungen des Arbeitgebers	<input type="checkbox"/>
Informationsveranstaltungen durch Banken und Versicherungen	<input type="checkbox"/>
Informationsveranstaltungen von neutralen Vermögensverwaltern	<input type="checkbox"/>
Wissensvermittlung durch Eltern / Familie / Bekannte	<input type="checkbox"/>
Selbststudium	<input type="checkbox"/>
Es sind keine Massnahmen notwendig	<input type="checkbox"/>
Keine	<input type="checkbox"/>

**28. Bietet Ihr Arbeitgeber Informationsveranstaltungen zum Thema Finanzausbildung für den Privatgebrauch an?**

Ja	<input type="checkbox"/>
Nein	<input type="checkbox"/>

**29. Sie sind daran interessiert, sich auch in Zukunft, durch folgende Quellen in finanziellen Fragen weiterzubilden.**

	stimmt voll und ganz	meistens	teilweise	eher nicht	überhaupt nicht
Öffentliche Veranstaltungen / Vorträge	<input type="checkbox"/>				
Persönliche Einzelberatung	<input type="checkbox"/>				
Schriftliche Unterlagen (Selbststudium)	<input type="checkbox"/>				

**30. Was ist Ihr Jahrgang**

\_\_\_\_\_

**31. Was haben Sie für ein Geschlecht?**

Männlich

Weiblich

**32. Was ist ihr letzter Schulabschluss?**

Obligatorische Schule / Sekundarstufe 1

Berufslehre bis zu 5 Jahren

Matura

Universität, Fachhochschule, Technische Hochschule

**33. Welche Stellung üben Sie momentan aus?**

Student

Mitarbeiter

Kadermitarbeiter

Geschäftsleitung

Rentner

Andere Stellung: \_\_\_\_\_

**34. Wie hoch ist Ihr monatliches Einkommen?**

Kein eigenes Einkommen

1 – 4'000.--

4'001 – 8'000.--

8'001 – 12'000.--

12'001 und mehr

**35. In welcher Branche sind Sie tätig?**

Landwirtschaft	<input type="checkbox"/>
Verarbeitendes Gewerbe / Industrie	<input type="checkbox"/>
Gastgewerbe	<input type="checkbox"/>
Handel / Reparaturen	<input type="checkbox"/>
Verkehr / Nachrichtenübermittlung	<input type="checkbox"/>
Kredit- / Versicherungsgewerbe	<input type="checkbox"/>
Unternehmensbezogene Dienstleistungen	<input type="checkbox"/>
Öffentliche Verwaltung	<input type="checkbox"/>
Unterrichtswesen	<input type="checkbox"/>
Gesundheits- / Sozialwesen	<input type="checkbox"/>
Andere Branche:	<input type="checkbox"/>