



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



 **Union
Investment**

Familiärer „genetischer Code“ der Geldanlage

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Zusammenfassung	4
Geld und Finanzen in der Familie: Vom Mythos des rationalen Entscheidens	7
Sachliche Vereinfachung durch Heuristiken und Glaubenssätze	11
Implizites Lernen durch Übernahme familiärer Rollenmuster	15
Prägung durch Emotionen und Symbole	19
Fazit und Ausblick	23
Methode/Studiensteckbrief	26
Impressum	27



Vorwort

Die wenigsten Deutschen handeln bei ihrer Geldanlage nach dem Lehrbuch. Sie horten ihr Ersparnis in Anlageformen, die sich über Generationen bewährt haben, aber in Zeiten niedriger Zinsen die Renditeerwartungen nicht mehr erfüllen können. Medien, Finanzdienstleistungsunternehmen und Berater haben das Problem schon lange erkannt und betreiben daher eine intensive Aufklärungsarbeit. Dieses Engagement hat allerdings nur bedingt Erfolg, denn die Anleger verändern ihr Handeln nur ganz langsam und zögerlich. Wer sich um Aufklärung bemüht, fühlt sich nicht selten wie in einem Kampf gegen Windmühlen. Denn meistens geht es nicht um das bessere Argument, sondern um das bessere Gefühl. Die meisten Menschen handeln aus dem Bauch heraus und folgen seltener sachlichen Argumenten.

Die vorliegende Studie knüpft genau an diesem Punkt an und sucht nach Ansätzen, die dabei helfen, das Verhalten der Anleger nicht nur zu beschreiben, sondern auch besser zu verstehen. Denn die Frage lautet doch: Wie kommen die Menschen zu ihrem Bauchgefühl? Die Studie „So spart die deutsche Mittelschicht“ – im vergangenen Jahr im Auftrag von Union Investment durchgeführt vom Handelsblatt Research Institute – hat bereits gezeigt, wie groß der Einfluss des sozialen Umfelds auf das Anlageverhalten ist. Aus Gesprächen mit Beratern und Kunden im Anschluss daran ist die Idee entstanden, über die Milieus hinaus die Rolle der Familie genauer zu untersuchen. Die Ergebnisse zeigen, dass die Familie einen entscheidenden Einfluss darauf hat, wie sich die Einstellung zu Geld und Anlage entwickelt. Sie helfen dabei,

das Verhalten der Kunden besser zu verstehen und Angebote zu entwickeln, die den Weg in Richtung einer ausgewogeneren Vermögensstruktur erleichtern.

Für uns als Teil der genossenschaftlichen FinanzGruppe ist dies ein besonderes Anliegen: Denn unsere Kunden sind häufig auch Mitglieder ihrer Volksbank oder Raiffeisenbank und damit deren und auch unsere Anteilseigner. Nicht zuletzt deshalb stehen wir in einer ganz besonderen Verantwortung, wenn es um die nachhaltige Geldanlage unserer Kunden geht. Und nicht zuletzt deshalb ist es für uns von ganz besonderem Interesse, unseren Kunden in jeder Situation eine passgenaue Lösung für ihren Anlagebedarf zu bieten. Das gilt insbesondere vor dem Hintergrund des lang anhaltenden Niedrigzinsumfelds. Sparen so wie es Generationen von Deutschen von ihren Eltern und Großeltern erlebt haben, funktioniert heute nicht mehr, denn der Zinseszinsseffekt ist außer Funktion. Es bedarf eines Umdenkens, und das fängt in der Familie an.

Hans Joachim Reinke
Vorstandsvorsitzender der
Union Asset Management Holding AG

In Geldfragen ist der Mensch kein „Homo oeconomicus“

Warum vertrauen Anleger im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld weiterhin traditionellen Spar- und Anlagelösungen, die keinen optimalen Ertrag bringen? Warum passen sie ihr Verhalten den veränderten Marktbedingungen nur zögerlich an? Insbesondere in einem so komplexen Umfeld wie dem Finanzmarkt stößt das Konzept des „Homo oeconomicus“ – des rational handelnden Akteurs – an seine Grenzen. Aber auf welcher Basis treffen Anleger dann finanzielle Entscheidungen?

Individuelle Finanzentscheidungen werden durch die Familie geprägt

Die Studie „Sparverhalten der deutschen Haushalte“ (Handelsblatt Research Institute im Auftrag von Union Investment, November 2014) hat gezeigt, dass das soziale Umfeld maßgeblich Einstellungen und Entscheidungen in Finanzfragen beeinflusst. An diese Erkenntnis knüpft nun die vorliegende Studie an. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wie die Familie als Ort der primären Sozialisation die individuellen Einstellungen zu Geld und Geldanlage prägt. Ziel ist es, das Thema zu untersuchen, Verhaltensmuster zu identifizieren und Erkenntnisse zu gewinnen mit dem Zweck, den Einfluss der Familie besser zu verstehen. Diese Einsichten können dabei helfen, irrationale Handlungs- und Denkmuster bereits bei der Entwicklung von Lösungen oder in der Kundenansprache zu berücksichtigen und damit die Beratung weiter zu verbessern.

Gewählt wurde ein qualitativer Forschungsansatz. 30 leitfadengestützte Mehrgenerationeninterviews bilden die Analysebasis für die forschungsleitenden Fragen: Welche Rolle spielt der familiäre Kontext für Finanzentscheidungen? Welche Deutungs- und Verhaltensmuster lassen sich identifizieren? Wie werden diese Muster an die nächste Generation weitergegeben?

Das zentrale Ergebnis: Individuelle Finanzentscheidungen werden vor dem Hintergrund familiärer Erfahrungen und Wertvorstellungen getroffen. Es zeigt sich aber auch, dass die Familie ihrer Rolle als Vermittlerin finanziellen Basiswissens nur eingeschränkt nachkommen kann oder will. Das liegt zum einen an fehlendem Fachwissen und zum anderen auch daran, dass die Familie einen

„großen Rucksack an Erfahrungswissen“ mit sich herumträgt, der Anleger daran hindert, bestmögliche Anlageentscheidungen zu treffen.

Es gibt einen familiären „genetischen Code“ der Geldanlage

Die Studie zeigt, dass die Familie den Umgang des Einzelnen mit Geld wesentlich beeinflusst. Ein Großteil der Entscheidungen erfolgt wenig rational, häufig implizit und unbewusst. Die Ergebnisse legen nahe, dass familiär erworbenes Erfahrungswissen durch historisch gewachsene Regeln und Weisheiten zustande kommt sowie durch Beobachtung und Nachahmung von Verhaltensweisen und Rollenmustern gelernt wird. Diese Mechanismen sind einerseits sinnvoll und funktional, weil sie Komplexität reduzieren, Orientierung geben und bei Entscheidungen helfen. Andererseits verfestigen sich familienspezifische Einstellungen über Generationen und sind in bestimmten Situationen nicht mehr zeitgemäß.

Ein neues Verständnis von Finanz- und Anlageberatung

Finanzdienstleistern helfen die Erkenntnisse dabei, Anleger und deren Handeln nach traditionellen Denkmustern besser zu verstehen. Das ist wichtig für die Beratung, die aber auch einfache Produkte und Erklärungen benötigt, um die Komplexität des Themas bearbeiten zu können. Die Zeit und die Lust der Anleger, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen, sind begrenzt. Genauso wie ihr fachliches Wissen.

In der Anlageberatung kommt es darauf an, Glaubenssätze und Binsenweisheiten, die den Umgang mit Geld prägen, ernst zu nehmen – auch wenn sie auf den ersten Blick unpassend erscheinen mögen. Rein sachlich-logische Argumente greifen oft zu kurz und werden den Alltagsheuristiken und „Entscheidungsabkürzungen“, die in der Familie gelernt werden, nicht gerecht. Zu guter Letzt gilt es, der „Emotionalität“ mehr Aufmerksamkeit zu widmen, um der lästigen Pflicht eines „Low-Interest“-Themas wieder die Aura des Spannenden und Reizvollen zu verleihen.

Die Kernergebnisse auf einen Blick

Ein familiärer „genetischer Code“ der Geldanlage beeinflusst Finanzentscheidungen:

Das Finanzverhalten – Konsum, Sparen, Anlegen – wird in der Familie „gelernt“ und an nachfolgende Generationen weitergegeben. Dieser Lernprozess ist häufig implizit und unbewusst und wird von Glaubenssätzen, Rollenmustern und Emotionen geprägt.

Heuristiken sorgen für eine sachliche Vereinfachung des komplexen Themas:

Verdichtetes Erfahrungswissen durch Daumenregeln und Glaubenssätze ermöglicht eine schnelle Orientierung. Allerdings können suboptimale Entscheidungen die Folge sein, wenn sich ökonomische Realitäten verändern und die Botschaften daran nicht angepasst werden.

Finanzverhalten wird in Rollenmustern unbewusst vorgelebt und gelernt:

Der Umgang mit Geld wird implizit vorgelebt, Kinder lernen durch Beobachtung und Nachahmung den Umgang mit Geld. Inkonsistentes Rollenverhalten innerhalb der Familie erschwert allerdings die Orientierung, vergrößert die Unsicherheit und führt zu widersprüchlichem Verhalten der Kinder.

Auch wenn Finanzfragen lästig sind – das Thema Geld ist emotional besetzt:

Für Kinder ist Geld hochemotional, positiv besetzt und mit Symbolen verknüpft („Sparschwein“). Sobald Themen wie Geldanlage oder Vorsorge relevant werden, entwickeln sich Finanzfragen zu einer lästigen Pflicht („Ich müsste eigentlich ...“). Dennoch: Der Umgang mit Geld bleibt ein emotionales Thema. Rationale Argumente haben es hier nicht immer leicht, zu überzeugen.





„Ich wusste
gar nicht, dass wir
uns so ähnlich sind.“

Tochter (42), zu ihrer Mutter (64)

Geld und Finanzen in der Familie: Vom Mythos des rationalen Entscheidens

Die Familie prägt nachhaltig den Umgang mit Geld und die Einstellung zum Sparen. Diese Studie hat drei Informationsträger des familiären „genetischen Codes“ identifiziert, die jenseits des sachlich-analytischen Zugangs eine wichtige Rolle für die Weitergabe von Erfahrungswissen innerhalb der Familie spielen: eine sachliche Vereinfachung durch Heuristiken und Glaubenssätze, ein unbewusst vorgelebtes Rollenverhalten im Umgang mit Geld sowie eine starke emotionale Prägung.

Neue Situation – alte Verhaltensmuster

Im aktuellen Niedrigzinsumfeld äußern sich Anleger zunehmend unzufrieden über ihre Geldanlagen. Mittlerweile hat jeder Zweite starke Zweifel, ob sich seine Geldanlagen noch rechnen (Union Investment Anlegerbarometer Q1/2015). Trotzdem passt sich das Anlageverhalten den neuen Gegebenheiten nur sehr zögerlich an. Immer noch dominieren traditionelle Anlageformen. Aber mit diesen lassen sich insbesondere in Zeiten historisch niedriger Zinsen keine optimalen Erträge erzielen. Handelten die Anleger nach dem Modell des „Homo oeconomicus“, müssten sie ihr Verhalten ändern, zum Beispiel weil die eigenverantwortliche Vorsorge angesichts des langfristig sinkenden Niveaus der gesetzlichen Rentenversicherung immer wichtiger wird. Wer seine privaten Mittel hier nicht effizient einsetzt, schöpft die vorhandenen Möglichkeiten nicht gut genug aus. Aber warum ändert sich kaum etwas? Wie kommt es, dass die Menschen so handeln, wie sie handeln? Und sind sie sich dessen überhaupt bewusst?

Das soziale Umfeld beeinflusst das Finanzverhalten

Der Familie kommt als primärer Sozialisationsinstanz eine große Bedeutung beim Umgang mit Geld und der Einstellung zum Sparen zu. Auch und gerade in Zeiten von Individualisierung und eigenverantwortlicher Altersvorsorge rückt sie als Wissensvermittler und Ratgeber noch stärker in den Fokus.

Daher geht diese Studie der Frage nach, welchen Einfluss die Familie auf die Einstellung zum Thema Geld und auf das Finanzverhalten hat. Wie wird Finanzwissen im Rahmen der Familie aufgebaut? Nach welchen Mechanismen und (Vor-)Urteilen prägen sich Verhaltensregeln im Umgang mit Geld aus? Wie wird dieses Wissen innerhalb der Familie weitergegeben?

In einer unsicheren und komplexen Welt wird Sparen immer anspruchsvoller

In vielen Diskussionen hat sich das Akronym „VUCA“ etabliert, wenn es darum geht, die Welt von heute zu beschreiben: Krisenanfälligkeit (Volatility), Unsicherheit (Uncertainty), Komplexität

(Complexity) und Mehrdeutigkeit (Ambiguity) sind zentrale Dimensionen der gegenwärtigen Wirtschaft und Gesellschaft. Mit entsprechenden Folgen für die Menschen: Einerseits gibt es beruflich wie privat immer mehr Informationen und Optionen, andererseits fehlt es an verlässlicher Orientierung mit dem Ergebnis größerer Verunsicherung über das richtige Verhalten.

„An die Stelle rationalen Abwägens von Risiko und Ertrag treten unreflektierte Muster des Anlageverhaltens. Da auch später in der Schule dieser wichtige Aspekt von Wirtschaft und Gesellschaft faktisch keine Rolle spielt, wird erklärbar, dass über Generationen hinweg die Grundsätze der Deutschen zum Umgang mit Geld und zum Sparverhalten im Prinzip gleich bleiben.“

Prof. Dr. Rolf von Lüde

War es früher auch ohne einschlägiges Wissen möglich, auskömmliche Renditen zu erzielen, wird Sparen heute zunehmend anspruchsvoller. Man kann mehrere Tage mit der Wahl der besten Anlageform verbringen und nach Abschluss trotzdem das Gefühl haben, dass es eine noch bessere Alternative gegeben hätte. Das führt im Nachhinein oft zu einem unsicheren Gefühl, etwa wenn eine einmal getroffene Entscheidung infrage gestellt wird. Dieses Problem kann bei Geldanlagen noch deutlicher zutage treten, denn anders als bei einem konkreten Konsumerlebnis fehlt es hier an einer unmittelbaren und fassbaren Belohnung: Der Anreiz ist eher emotional und zukunftsgerichtet („sich abgesichert fühlen“).

Finanzwissen in der Familie – mehr als eine Frage der Bildung

Fehlendes Wissen über ökonomische Zusammenhänge wird häufig als Grund angeführt, warum Menschen bei ihren Geldanlagen von dem sonst im Alltag angestrebten Muster der Nutzenmaximierung abweichen. Das zeigt sich etwa daran, dass in vielen Familien der Schwerpunkt im Umgang mit Geld auf die Ausgabenseite gelegt wird: Kinder lernen, dass es wichtig ist, beim Einkaufen auf jeden Cent zu achten und kein Geld zu verschwenden.

„Bei unsicheren und riskanten Entscheidungen muss es keinesfalls schlecht sein, auf Daumenregeln und Heuristiken zurückzugreifen. Im Gegenteil: Die Anwendung von Daumenregeln führt oft zu gleich guten oder sogar besseren Ergebnissen als das ausufernde Nachdenken und Abwägen von Alternativen.“

Prof. Dr. Christian von Scheve

Mit Blick auf die Ertragsoptimierung beim Spar- und Anlageverhalten ist das Handeln aber deutlich weniger strategisch. Der naheliegende Weg zur Optimierung der Ertragsseite besteht für die in dieser Studie Befragten häufig darin, durch Mehrarbeit das Einkommen zu erhöhen. Schnäppchenjagd und Überstunden sind alltagspraktisch naheliegend und erscheinen individuell beeinflussbarer, während sich attraktive und stetige Anlageerträge dem eigenen Einflussbereich zu entziehen scheinen.

Entscheidungsfindung ist niemals rein rational

Wissenschaftliche Erkenntnisse zeigen, dass Menschen selbst bei wichtigen Entscheidungen Vor- und Nachteile nicht sorgfältig abwägen. Eine systematische Informationsverarbeitung ist aufwendiger und setzt Interesse und entsprechendes Wissen voraus. Oftmals wird nur ein Teil der zur Verfügung stehenden Informationen berücksichtigt und oft genug nur die, die das eigene Handeln bestätigen. Hier hilft die Anwendung von Heuristiken, um die Entscheidungsfindung abzukürzen. Heuristiken sind einfache Regeln, um mit begrenztem Wissen zu guten Entscheidungen zu kommen.

„Wenn ich mir mehr leisten will, dann sparen wir nicht, sondern arbeiten mehr. Wir versuchen, das Einkommen zu erhöhen.“
Mutter (54), arbeitet in karitativer Einrichtung, zwei Kinder

Informationsträger des familiären „genetischen Codes“ der Geldanlage

Das Gehirn kann nur unter großen kognitiven Anstrengungen alle Elemente, die für komplexe Entscheidungen erforderlich sind, systematisch verarbeiten. Es agiert eher als „kognitiver Faulpelz“. Der Mensch tendiert zur ressourcenschonenden, vereinfachenden und schematischen Informationsverarbeitung. Wie aber kommen die Menschen im Rahmen der Familie zu diesen schematischen Regeln und „Entscheidungsabkürzungen“ mit Blick auf die Geldanlage?

Auf Basis der Interviews im Rahmen dieser Studie ließen sich drei „Informationsträger“ identifizieren, über die Werte und Einstellungen weitergegeben werden. Diese Muster haben die Funktion, jenseits einer rational-analytischen Auseinandersetzung Wissen zu transportieren und für Orientierung zu sorgen. Aber es zeigen sich bei jedem Muster auch Probleme und Schwachstellen. Finanzindustrie, Politik und Medien sollten diese drei Mechanismen mit ihren jeweiligen Vorteilen und Schwierigkeiten berücksichtigen. Denn vor dem Hintergrund, dass es für die Mehrheit der Eltern (61 Prozent) eine große Herausforderung darstellt, den Kindern den richtigen Umgang mit Geld zu vermitteln (Union Investment Anlegerbarometer Q2/2015), spielt der familiäre „genetische Code“ eine zentrale Rolle für zukünftige Konsumenten, Sparer und Anleger.

Informationsträger des familiären „genetischen Codes“ der Geldanlage





„Mein Vater hat immer gesagt,
man kann Geld nur einmal
ausgeben. Wenn keins mehr
da ist, ist keins mehr da.
Das ist ein Spruch, den ich
eigentlich immer beherzige.“

Tochter (28), Projektassistentin, studiert neben dem Beruf

Sachliche Vereinfachung durch Heuristiken und Glaubenssätze

Eine starke Vereinfachung des sachlichen Zugangs zum Thema Geld ist der erste von drei Informationsträgern des familiären „genetischen Codes“, die in den folgenden Kapiteln erläutert werden. Historisches Erfahrungswissen, das sich in Sinnsprüchen, Binsenweisheiten und Daumenregeln verdichtet, wird innerhalb der Familie weitergegeben. Problematisch wird es, wenn eine Regel nicht mehr zur veränderten sozialen oder wirtschaftlichen Realität passt beziehungsweise wenn diese „falsch“ übernommen wird.

Historische Erfahrungen prägen den Umgang mit Geld

Die Einstellungen zum Geld und das Anlageverhalten sind nicht nur eine Frage der ökonomischen und finanziellen Bildung. Eine bedeutende Rolle spielt familiäres Erfahrungswissen zum Umgang mit Geld, das von Generation zu Generation weitergegeben wird. Es ist eine verlässliche Größe und Handlungsmaxime, die gerade in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld Sicherheit vermittelt und Orientierung gibt.

Ihr Ursprung basiert häufig auf tradiertem Erfahrungswissen älterer, häufig bereits verstorbener Familienmitglieder, die angesichts von Kriegen und Krisen in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts vor großen Herausforderungen standen. Die in diesem Kontext historisch gebundenen Erkenntnisse werden oft als Regeln für das Finanzverhalten bewahrt, weitergetragen und auch heute noch angewendet. Welche Ereignisse konkret den Umgang mit Geld prägen, ist dabei sehr unterschiedlich. Grundsätzlich gilt: Je einschneidender die Ereignisse waren, desto langlebiger sind die Verhaltensänderungen – und damit die Wertorientierungen, die an kommende Generationen weitergegeben werden. So bildete die zurückliegende Finanzmarktkrise bei vielen jungen Befragten ein emotional ähnlich einschneidendes Ereignis wie eine starke Inflation bei früheren Generationen. Zwar haben die jungen Menschen in Deutschland die wirtschaftlichen Folgen der jüngsten Krise weniger stark gespürt als andere Europäer, aber die große öffentliche Aufmerksamkeit hinterließ deutliche Spuren.

„Diese Bankenkrise in den USA, die kam ja auch nach Europa. Ich verstehe nicht viel davon, aber man bekommt schon Angst. Man weiß ja nie, inwieweit es einen selbst betreffen wird, also wie sich das auf die Realität auswirkt.“ Psychologiestudent (22)

Mangelnde Anpassungsfähigkeit: Wenn die Lösung nicht mehr zum Kontext passt

Lange Zeit gepflegte Weisheiten und Glaubenssätze funktionieren nur, wenn auch der Entscheidungskontext der richtige ist. Häufig

lösen sich die Weisheiten jedoch von der konkreten historischen Situation, aus der heraus sie entstanden sind, und gerinnen zu Grundsätzen mit universellem Geltungsanspruch. Werden diese Regeln nicht an das veränderte Umfeld angepasst, laufen Anleger Gefahr, suboptimale Entscheidungen zu treffen. Denn die Zeiten haben sich geändert: Was früher einmal richtig war, kann heute durchaus falsch sein.

„Mein Motto ist, was ich nicht bar zahlen kann, kann ich mir nicht leisten.“ Mutter (50), Einzelhandelskauffrau, zwei Kinder

Wenn Regeln nicht mehr zeitgemäß sind, ist das daraus resultierende Verhalten oft widersprüchlich: Man wagt nicht, die Regeln infrage zu stellen und lebt in einem Zwiespalt zwischen Lippenbekenntnis („Ich weiß, ich sollte sparen“) und Realität („... aber ich schaffe es einfach nicht“). Diese Dissonanz hat nicht selten ein schlechtes Gewissen zur Folge und führt dazu, dass man das Thema Geld aus dem Alltagsdiskurs verdrängt und wichtige Finanzentscheidungen vor sich her schiebt.

„Heuristiken helfen den Menschen, den (komplexen) Alltag zu bewältigen, pragmatisch zu agieren und handlungsfähig zu bleiben. Bei Finanzanlagen können tradierte Heuristiken, die in anderen historischen Kontexten ihre Berechtigung hatten, insbesondere im Hinblick auf langfristige Anlagen allerdings zu Fehlentscheidungen führen.“

Prof. Dr. Rolf von Lüde



„Aktien sind ein Lotteriespiel, entweder hat man Glück oder man ist pleite.“
Daraufhin Tochter, 17, Schülerin:
„Ich finde es cool. Als ich auf der Realschule war, hatte ich so einen Wirtschaftsleistungskurs, und da haben wir uns ein halbes Jahr intensiv mit Aktien beschäftigt und ich fand es nicht so schlecht. Ich denke, ich würde es auch selber machen, Glücksspiel ist nicht verkehrt!“

Mutter (49), Altenpflegerin, im Dialog mit ihrer Tochter (17)



„Ab und an kommen Nachrichten zu Aktien, und dann wird gesagt, der DAX hat 10.000, aber was heißt das? Keine Ahnung – das ist nicht mein Metier, da fühle ich mich nicht wohl, mit den ganzen Zahlen und alles. Nein.“

Sohn (17)



„Und einem 16-Jährigen würde ich ungerne sagen, dass er sein Geld in Aktien anlegen kann, es ist ein wenig wie Glücksspiel. Man hört immer wieder davon, dass Leute sich darin verfangen haben und daraus einen Verlust ziehen. Und da würde ich mir Sorgen machen, dass Kinder dafür anfällig sind und dann in Aktien investieren.“

Student (22)

Wenn Daumenregeln ein Eigenleben entwickeln

Neben der Gefahr, dass Daumenregeln zu einem universellen Leitsatz werden, bergen solche Heuristiken noch eine zweite Gefahr: dass die Anwendung dieser Regeln in eine falsche Richtung gehen kann. So ist etwa eine im Familienwissen verankerte Redensart wie „Aktien sind nur etwas für Zocker“ gleichbedeutend mit der Botschaft: Lass deine Hände von Aktien. Aussagen wie diese können dazu führen, dass eine falsche Botschaft ankommt und junge Erwachsene dem Thema Langzeitsparen grundsätzlich skeptisch gegenüberstehen. Denn die Botschaft, die darin vermittelt wird, sorgt für so viel Unsicherheit, dass junge Sparer gerade in der langfristigen Geldanlage lieber gar nichts tun als etwas Falsches zu unternehmen!

Brisant kann dies werden, wenn die Leitsätze mit gefährlichem Halbwissen vermischt werden. Dramatische Fehleinschätzungen können die Folge sein, wenn es etwa um die Parallelen von Aktien und Glücksspiel geht:

„Beim Aktienkauf muss man viel Geld in die Hand nehmen und Ahnung davon haben. Es ist kompliziert, aber wenn man einmal drin ist und sich reinhängt, ist es sicherlich interessant und lukrativ. Es ist ein wenig wie Wetten. Wie bei Fußballwetten, man muss Ahnung und Glück haben und viel Geld in die Hand nehmen.“
Azubi (22)

Familiengeschichten, Erfahrungswissen und Binsenweisheiten

Eine besondere Bedeutung bei der Erziehung im Umgang mit Geld haben Geschichten, Weisheiten und Sprüche, die das familiäre Erfahrungswissen hoch konzentriert in einem leicht verständlichen und einfach anwendbaren Leitsatz bündeln. Das historisch belegbare Erfahrungswissen macht diese Weisheiten zu einer vertrauenswürdigen Quelle. Fast alle kennen Sätze wie:

„Unsere Oma hat immer gesagt: Spare in der Zeit, dann hast du in der Not.“

„Wer den Pfennig nicht ehrt, ist des Talers nicht wert.“

„Kleinvieh macht auch Mist.“

„Immobilien steigen immer im wert.“

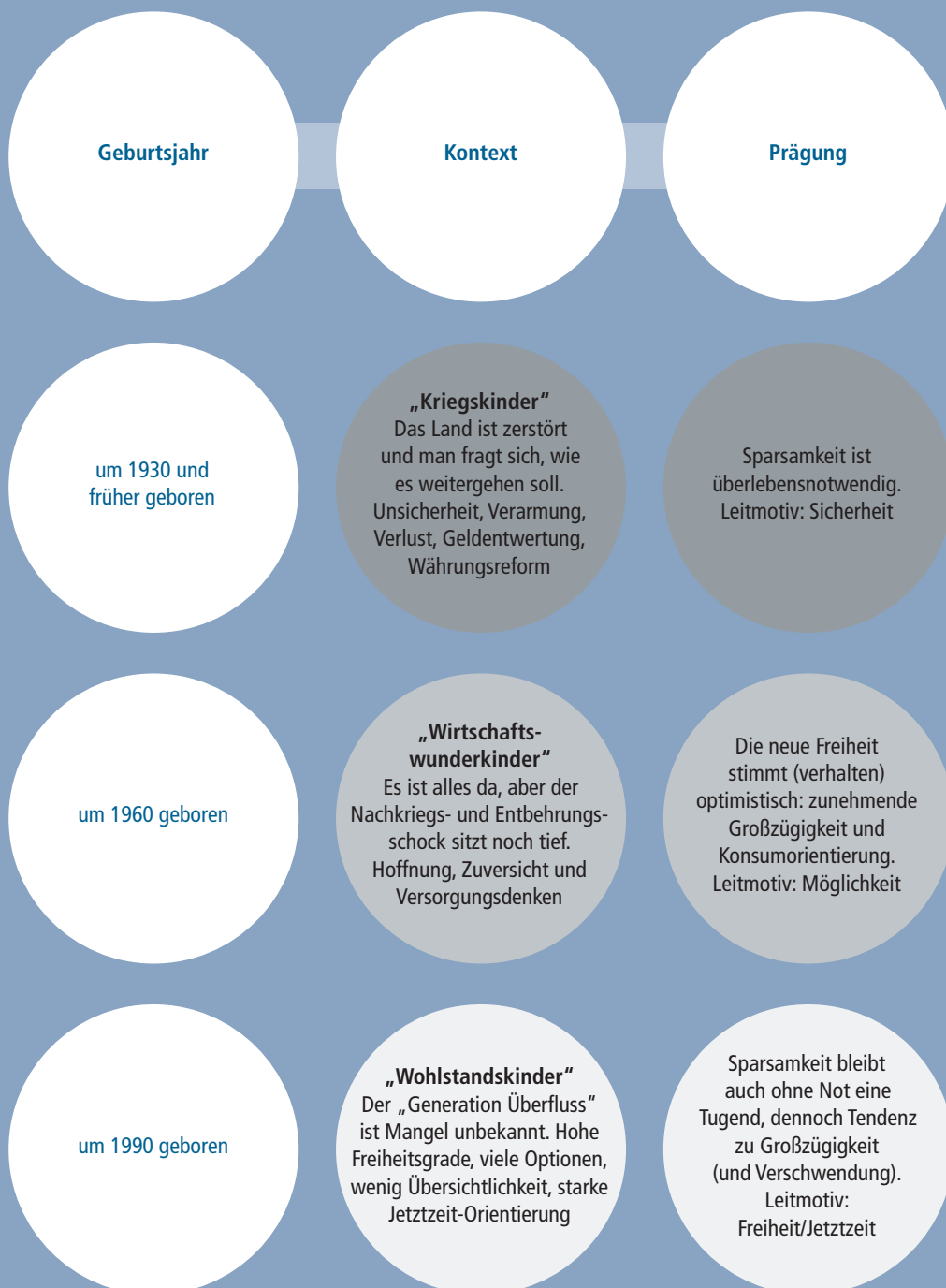
„Geld muss unter die Leute.“

„Schulden sind böse.“

„Aktien sind nur was für Zocker.“

„Über Geld spricht man nicht.“

Alter und Prägung





„Man hat es sich abgeguckt.
Komisch, denn so richtig
darüber gesprochen haben
wir nie.“

Mutter (38), Friseurin in Teilzeit, ein Sohn, alleinerziehend

Implizites Lernen durch Übernahme familiärer Rollenmuster

Der zweite Informationsträger des familiären „genetischen Codes“ sind unbewusste Verhaltensmuster, die Kinder in der Familie beobachten und nachahmen. Kinder lernen Geiz, Sparsamkeit, Großzügigkeit oder Verschwendung vor allem durch das Handeln ihrer Eltern. Problematisch wird es, wenn es zu Zielkonflikten und Widersprüchen im Rollenverhalten kommt.

Beobachten und nachahmen: Unbewusste Botschaften

Während Glaubenssätze und Redensarten zwar vereinfachte, aber immerhin bewusste und ernst gemeinte Ratschläge darstellen, vollzieht sich die innerfamiliäre Informationsübertragung häufig auch „unter der Oberfläche“ – und zwar unabhängig davon, wie viel Eltern ihren Kindern gezielt über den Umgang mit Geld beibringen. Aber selbst wenn nicht offen über das Thema gesprochen wird, ist es in jeder Familie präsent. Es manifestiert sich in Handlungen und Einstellungen. Kinder beobachten und lernen dadurch, welche Werte, Normen und Verhaltensmuster im Umgang mit Geld die „richtigen“ sind. Rollenmuster werden immer dann sichtbar, wenn es um konkrete Geldthemen geht, beispielsweise wenn ein Partner eine Anschaffung getätigt hat, die in den Augen des anderen unverhältnismäßig teuer war. Oder in Situationen, in denen Kinder etwas von ihren Eltern wollen.

„Meine Eltern waren ziemlich sparsam. Das habe ich von ihnen gelernt und es verinnerlicht. Meine Eltern haben nicht gefragt, ob ich auch spare, sondern die haben mir freie Hand gelassen. Aber dass ich heute so vorsichtig mit Geld umgehe, das habe ich von ihnen.“ Vater (48), Vertriebsinnendienst, eine Tochter

Rollenmuster: Zwischen Sparsamkeit und Großzügigkeit

Die Rollen- und Erwartungsmuster, die in Familien den Umgang mit Geld beeinflussen, bilden sich im Spannungsfeld zwischen sparsam (im Extrem geizig) und großzügig (im Extrem verschwenderisch) heraus. Wenn Familien über sich reden, ordnen sie sich als Gruppe fast immer dem einen oder anderen Lager zu. Dieses Grundmuster dient der Abgrenzung gegenüber anderen Familien und bietet jedem einzelnen Familienmitglied Orientierung für die eigene Entscheidungsfindung.

„Die haben nie Geld. Aber immer die schönsten Sachen. Außen hui und innen pfui. Nach außen tun die wer weiß was, aber wenn man bei denen sitzt, kriegt man die ganzen Sticheleien mit, die sie

wegen des Geldes haben. So was würde ich nie machen.“ Mutter (40), Taxifahrerin in Teilzeit, ein Sohn, alleinerziehend

Innerhalb der Familie wiederum kommen aber mehrere Ausprägungen vor, sodass hier oftmals ein Mitglied die Rolle des Sparsameren übernimmt, während ein anderes Mitglied eher großzügiger ist. Kinder bilden meist einen dieser beiden „Familienpole“ ab und orientieren sich dabei am Verhalten eines Elternteils. Geschwisterkinder können sich hier „aufteilen“, sodass Vater oder Mutter für unterschiedliche Kinder Vorbildfunktion hat. Einzelkinder haben es schwerer, weil sie zwei Idealen gerecht werden müssen, die sich gegenseitig ausschließen.



„Ich denke, ich bin derjenige, der am meisten ausgibt. Hier mal eine DVD, da mal eine gute Flasche. Meine Frau würde die vom Aldi kaufen, sie achtet schon sehr auf das Geld.“

Vater (56), Abteilungsleiter, zwei erwachsene Söhne

Positive und negative Verstärkermechanismen im Umgang mit Geld

Von Kindheit an wird der Gegensatz von sparsam und großzügig als relevante Kategorie für die Beurteilung des Umgangs mit Geld erlernt. Als Folge daraus sortiert jeder sein Umfeld entlang dieser Dimension und richtet sein Handeln daran aus. Dabei verstärken die Eltern als wichtigste Bezugspersonen das jeweilige Verhalten ihrer Kinder und sanktionieren jede finanzielle Handlung, die nicht der „Familienlogik“ entspricht: Sie loben bestimmte Taschengeldverwendungsarten, geißeln aber andere. Diese positive oder negative Verstärkung ist mitunter noch nicht einmal beabsichtigt, aber Kinder ahnen, wie ihre Eltern reagieren werden und handeln häufig so, dass sie ein Maximum an Anerkennung bekommen. Die Frage, wann und inwiefern Kinder im späteren Leben das Verhalten ihrer Eltern übernehmen oder inwieweit sie ein gänzlich anderes Verhalten an den Tag legen, lässt sich durch diese Studie nicht beantworten. Aber die Ergebnisse legen nahe, dass der spätere Umgang mit Geld Bezug auf das Verhalten der Eltern nimmt und damit ein Teil des familiären „genetischen Codes“ ist.

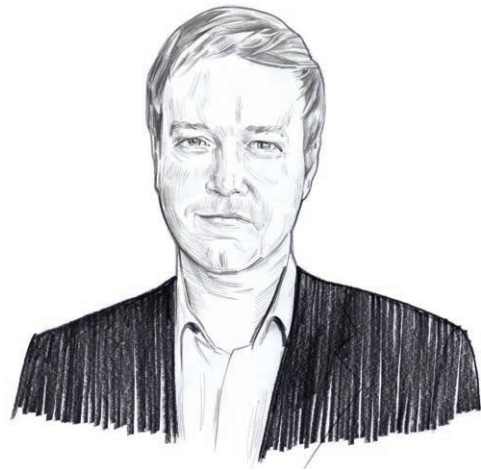
„Kinder erlernen zunächst durch die Familie die Regeln, Konventionen und Wertvorstellungen der Gesellschaft. Vor diesem Hintergrund ist es nicht mehr überraschend, dass sie sich auch den Umgang mit Geld im familiären Kontext zu eigen machen, und zwar selbst dann, wenn in der Familie nur wenig oder gar nicht über Geld gesprochen wird. Durch Beobachtung und Nachahmung werden Verhaltensweisen der Eltern auch unreflektiert übernommen.“

Professor Dr. Rolf von Lüde

Missverständnisse: Wenn Sparen zu Geldverschwendung wird

Das Nachahmungslernen eines „vernünftigen“ Umgangs mit Geld stößt aber in der Familie häufig an Grenzen. Denn was für Eltern vernünftig ist, müssen Kinder noch lange nicht als vernünftig ansehen. Kinder bekommen häufig vermittelt, dass es gut ist zu sparen, damit man sich irgendwann etwas leisten kann. Hält sich der Nachwuchs an diese Vorgabe, spart fleißig und kauft sich etwas von seinem Ersparten, handelt er aus seiner Sicht konform zu dem, was er zu Hause gelernt hat. Aber nicht selten meinen die Eltern trotzdem einen Normverstoß zu erkennen und kritisieren, was das Kind von dem Ersparten gekauft hat. Diese Kritik überfordert die Kinder, denn aus ihrer Sicht haben sie alles richtig gemacht. Das Problem liegt bei den Eltern: Sobald das, was die Kinder sich mühsam erspart haben, als „unvernünftig“ angesehen wird, verurteilen die Eltern das Verhalten des Kindes als Geldverschwendung.

Hinzu kommt, dass die Familie zwar die erste und wichtigste, jedoch nicht die einzige Sozialisationsinstanz ist. Auch in den



„Innerhalb von Familien existieren charakteristische Muster des Umgangs mit Geld, die einerseits die familiäre Identität bestimmen und andererseits einen normativen Status erlangen. Das heißt konkret: Abweichendes Geldverhalten wird mit Sanktionen belegt, konformes Verhalten hingegen belohnt.“

Prof. Dr. Christian von Scheve

Medien, der Schule und im Freundeskreis gibt es Vorbilder und Verhaltensmuster, die Kinder erlernen. Dort bekommen Kinder Werte vermittelt, die unter Umständen den im Elternhaus gepflegten entgegenstehen. Klaffen diese Werte zu stark auseinander, sind Familienkonflikte vorprogrammiert.

Widersprüche und Inkonsistenzen: Wenn die Regeln nicht für alle gelten

Ein weiteres Problem des Beobachtungslernens ist, dass Eltern mitunter selbst widersprüchlich handeln und sich nicht an das halten, was sie den Kindern sagen oder vorleben. Diese Inkonsistenz im Rollenverhalten führt zu Widersprüchen im familiären Umgang mit Geld, die bei den Kindern Unsicherheit erzeugen und Orientierung erschweren können.

Hinzu kommt, dass Sparsamkeit innerhalb der Familie häufig für Kinder nicht in dem Maße gilt wie für Erwachsene. Der Grundsatz „Bei den Kindern spare ich nicht so“ bedeutet eben auch, dass Kinder und Jugendliche überfordert werden können und nicht verstehen, warum in einem Bereich gespart, im anderen aber viel Geld ausgegeben wird. Mitunter scheuen Eltern in der Erziehung auch davor zurück, Konflikte auszutragen. Sie geben lieber nach. Bei den Kindern entsteht so leicht der Eindruck: „Wer etwas nicht bekommt, hat einfach nicht genug gequengelt.“

Grundsätzlich verfolgen Eltern das erklärte Ziel, ihre Kinder zu einem selbstständigen und verantwortungsvollen Umgang mit Geld zu erziehen.

Kinder sollen lernen:

selbstständig zu haushalten

Rücklagen zu bilden

das Geld für die „richtigen“ Dinge auszugeben

Das heißt ...

... sie sollen nur so viel Geld ausgeben wie sie auch tatsächlich haben und Kredite nur für größere Investitionen wie etwa eine Immobilie aufnehmen.

... sie müssen lernen, Geld für später oder für Notsituationen beiseitezulegen.

... sie müssen ihren jeweiligen Bedarf realistisch einschätzen und sollen nicht kurzfristigen Verlockungen nachgeben, die bald nach Erwerb nicht mehr attraktiv sind.

Im Alltag verfolgen Eltern diese Ziele aber nicht konsequent, denn ...

... viele Kinder erhalten nicht regelmäßig Taschengeld. Jedoch sind „Kleinkredite“ innerhalb der Familie nicht ungewöhnlich, bei denen nicht so genau auf die Rückzahlung geachtet wird

... sie helfen im Notfall aus, wenn das Geld der Kinder nicht mehr ausreicht

... darüber, was eine kurzfristige Verlockung ist und was nicht, kann durchaus Uneinigkeit herrschen

Häufig Ursachen für dieses Verhalten:

der Drang der Mütter, ihre Kinder in Finanzdingen schonen zu wollen, und das Streben der Eltern, sich selbst nicht allzu sehr beschränken zu müssen.

Uneinigkeiten zwischen Mutter und Vater, welches Verhalten der Kinder unterstützt werden sollte und welches nicht.

dass die Eltern nicht zwischen sachlogischen Gründen und persönlichem Geschmack trennen können, wenn es um die Entscheidungen des Nachwuchses geht.



„Ich hatte ein kleines Sparbuch,
und wenn man die Spardose
zur Bank gebracht hat, wurde
was eingetragen. Das war toll.“

Großmutter (64), Rentnerin

Prägung durch Emotionen und Symbole

Der dritte Informationsträger des familiären „genetischen Codes“, der einer rational-neutralen Vermittlung von Finanzwissen im Wege steht, ist die hohe emotionale Aufladung des Themas Geld. In der Kindheit übt Geld einen besonderen Reiz auf Kinder aus, und der erste Zugang wird stark über Symbole geprägt. Zwar wird im Laufe der Zeit aus Neugier und Spannung eher ein nüchtern betrachtetes und negativ besetztes „Low-Interest“-Thema. Aber unterschwellig bleiben Geldfragen hochemotional.

Der Reiz des Geldes im Kindesalter

Der Umgang mit Geld ist stark emotional geprägt. Das wird vor allem am frühkindlichen Zugang deutlich. Geld übt auf Kinder einen großen Reiz aus. Sie sehen es noch nicht primär in seiner Funktion als Tauschmittel, und sie sind noch nicht dem Verdienst- und Vorsorgedruck der Erwachsenenwelt ausgesetzt. Eben weil Geld ein Erwachsenenthema ist, bedeutet es für die Kinder: Wer Geld hat und damit umgehen kann, ist schon groß.

Geld ist bei Kindern stark mit Symbolen verbunden. Diese Symbole haben einen großen Einfluss, weil sie für bestimmte Erfahrungen stehen. Sie prägen das Verhalten auch noch weit über die Kindheit hinaus. Im Kindes- und Jugendalter sind vor allem vier Symbole prägend:

• Münzen und Scheine

Die haptische Qualität und Beschaffenheit des Geldes. Das Gefühl, im Wortsinne „einen Haufen Geld“ zu haben, auch wenn es sich in der Wahrnehmung der Erwachsenen nur um Kleingeld handelt. Der haptische Reiz der Münzen und Scheine spielt auch im späteren Leben eine große Rolle. Bargeld ist nach wie vor reizvoll. 100 Euro in der Hand sind „gefühlter“ mehr wert als 100 Euro auf dem Kontoauszug.

„Was ist das Schöne an Bargeld? Man hat es in der Hand und sieht es. Es ist da. Zahlen auf dem Konto sind auch schön, aber es ist etwas anderes.“ Sohn (20), BWL-Student im 4. Semester

• Das Sparschwein

Der Ort des Sammelns und Hortens. Die kleine, wertvolle Schatzkiste, in der das Taschengeld verschwindet. Die Zeit, in der man Reichtum noch am Gewicht des Sparschweins festmacht.

• Das Sparbuch

Der erste Kontakt zum Buchgeld. Die erste Abstraktionsstufe, dass die vielen Münzen im Sparschwein auf dem Konto „nur“ eine Zahl sind. Aber auch die Freude darüber, dass diese Zahl immer größer wird und man sich hiervon etwas leisten kann.

• Das Girokonto

Der erste Schritt in die finanzielle Selbstständigkeit. Eine eigene Karte im Portemonnaie. Das Gefühl des regelmäßigen Zahlungseingangs – aber auch der regelmäßigen Zahlungsausgänge.

„Das Girokonto ist Selbstständigkeit, ein weiterer Schritt in die Unabhängigkeit.“ Sohn (18), Schüler

Geldanlage ist ein unliebsames Thema

Je älter und selbstständiger Jugendliche werden, je mehr Erfahrungen sie mit Geld sammeln, desto mehr sehen sie sich mit anderen und wachsenden Anforderungen im Umgang mit Geld konfrontiert. Mitunter überdauern aber die positiven emotionalen Bezüge etwa zum Sparschwein und zum Sparbuch. Mit der Selbstständigkeit steigt zudem auch der Druck. Unbeschwerte Neugier und ein positives Grundgefühl weichen einer „finanziellen Schwere“ und der Frage: Was ist wichtig und richtig? So verliert das Thema Geld und Geldanlage mit dem Erwachsenwerden bei vielen an Reiz und wird zur lästigen Pflicht. Mit dem Alter steigt das Bewusstsein für die Komplexität und die Unübersichtlichkeit in puncto Vorsorge und Anlagemöglichkeiten: „Eigentlich müsste ich mich darum kümmern“ ist ein Satz, der exemplarisch für den Verlust dieses positiven Grundgefühls steht. Mangelnde Lust, die Sorge vor falschen Entscheidungen sowie das gesunkene Vertrauen in Finanzdienstleister machen das Thema so beliebt wie einen Besuch beim Zahnarzt.

Die späte Einsicht einer guten Vorsorge

Das Thema „Sparen und Vorsorge“ wird grundsätzlich erst in einer relativ späten Lebensphase systematisch angegangen. Dieser Zeitpunkt hat sich in den vergangenen Jahren immer weiter nach hinten verschoben. Die Lebensmodelle haben sich geändert, weil sich auch das Lebensumfeld geändert hat, wie die Studie „So spart die deutsche Mittelschicht“ des Handelsblatt Research Institutes im Auftrag von Union Investment belegt. Steigende Krisenanfälligkeit, komplexe und dynamische Märkte, die Vielfalt der Angebote und Möglichkeiten, die Unsicherheit, wie viel eine heutige Anlage in Zukunft noch wert ist: All das macht die langfristige Planung heute schwierig und fördert eine ausgeprägte Jetztzeitorientierung.

„Längerfristige Sachen sind mir zu weit weg und zu unsicher. Man weiß ja nie, wie sich die Wirtschaft entwickelt.“
Sohn (20), BWL-Student, 4. Semester

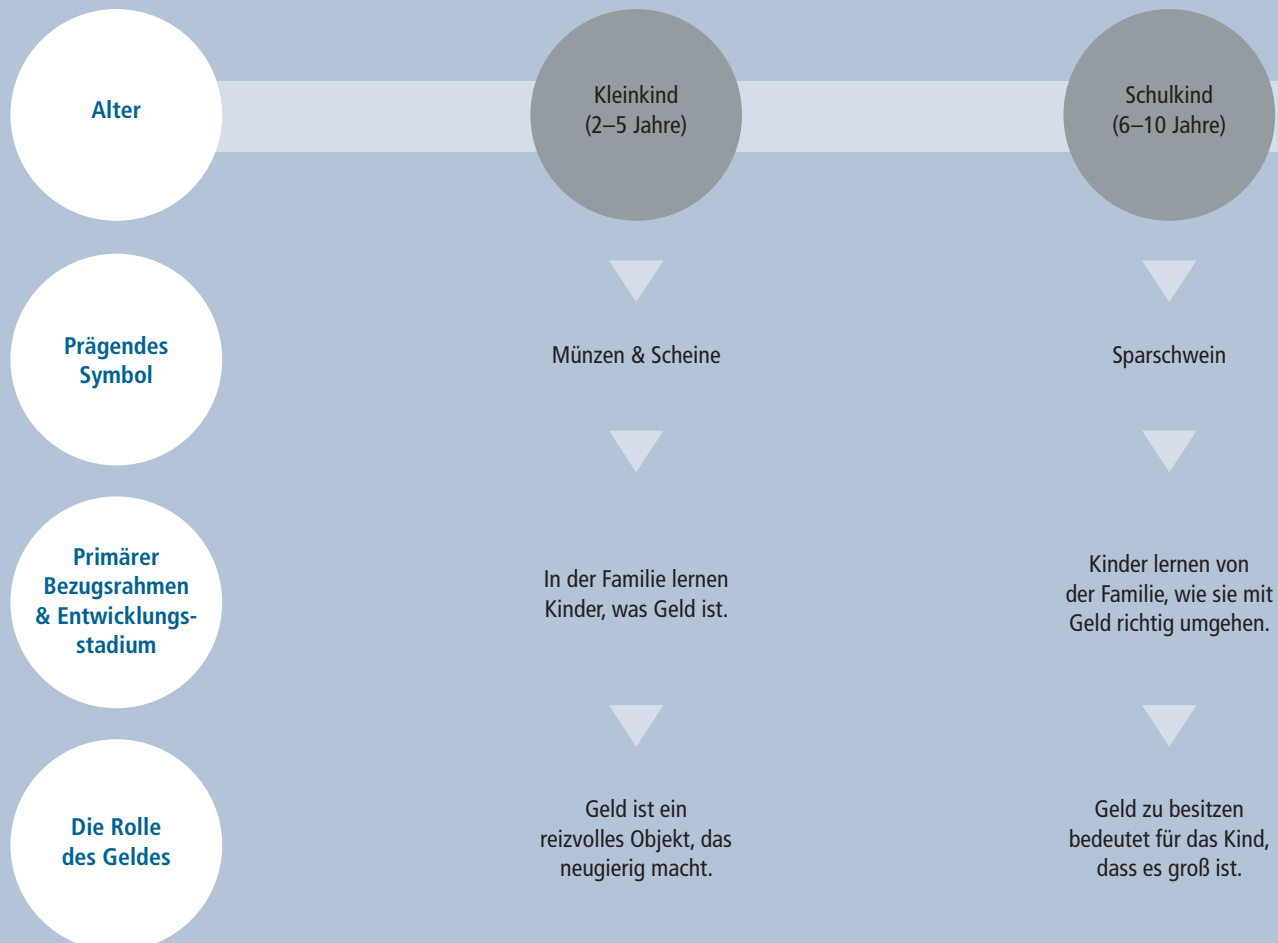
Geld ist ein Thema, aber man spricht nicht darüber

Obwohl der positiv-emotionale Zugang zum Geld mit zunehmendem Lebensalter verloren geht, bleibt das Thema unterschwellig sehr emotional aufgeladen. Vor allem die positiv geprägten Symbole aus Kindheit und Jugend, wie Sparschwein und Sparkonto, können einer sachlich-neutralen Vermittlung von Finanzwissen im Erwachsenenalter im Wege stehen. Nicht zuletzt auch deshalb, weil das Motto „Geld ist wichtig, aber man spricht nicht darüber“ nach wie vor gültig ist.

„Aber wie man mit Geld umgehen sollte, darüber haben meine Eltern nicht gesprochen. Es war ein Geheimnis, wie viel Geld vorhanden war.“ Mutter (52), arbeitet als Köchin in Teilzeit, ein Sohn, eine Tochter

Eine offene und aktive Kommunikation zu den Themen Geld und Geldanlage könnte dabei helfen, Kinder mit eben diesen vertraut

Kontext, Wahrnehmung und Symbole des Geldes



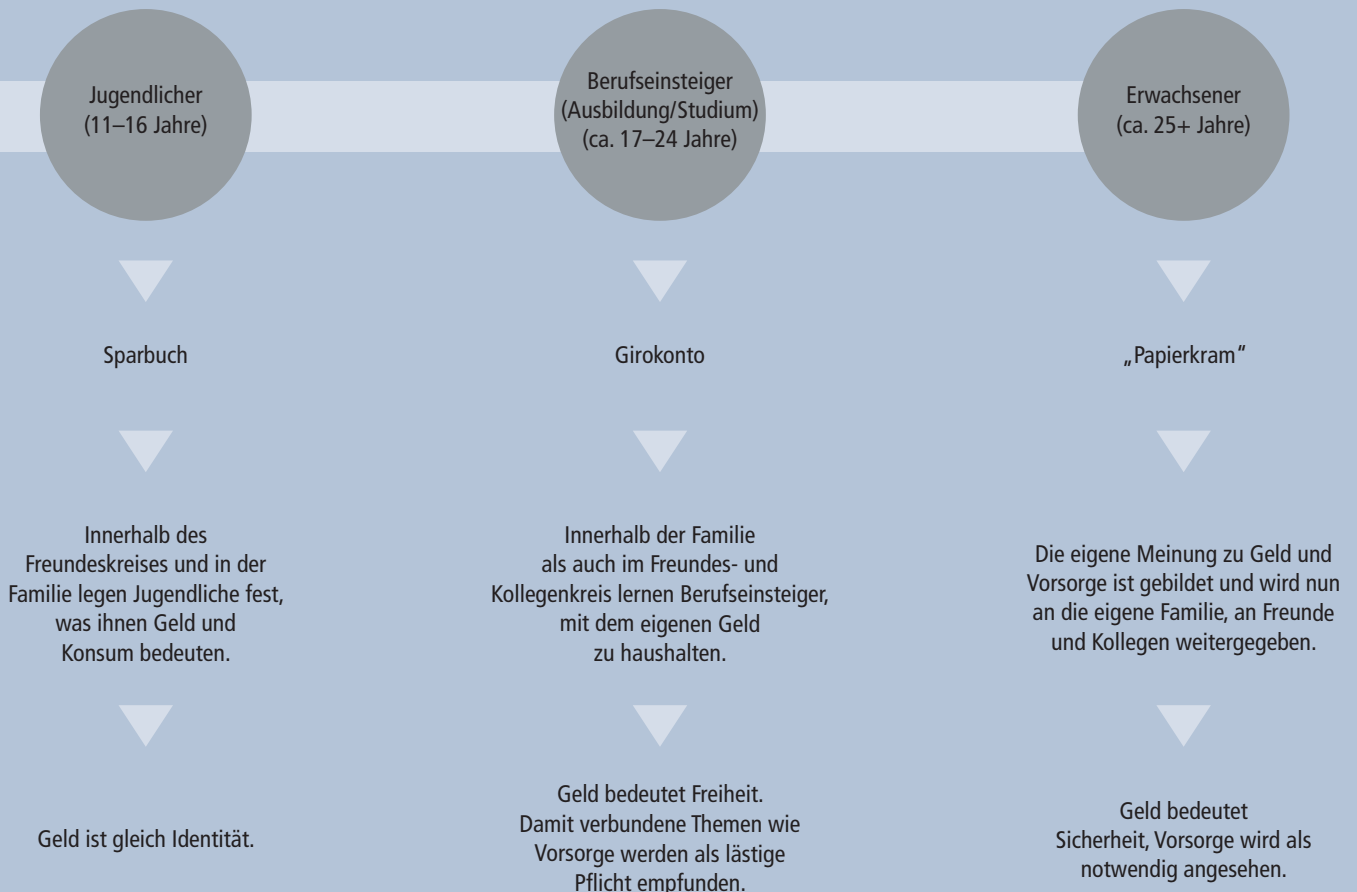
zu machen. Laut Union Investment Anlegerbarometer (Q2/2015) sind 75 Prozent der Befragten, in denen in der Familie nicht über Geldangelegenheiten gesprochen wird, dennoch der Meinung, dass ausreichend darüber geredet wird. Das zeigt: Gespräche über Geld haben keinen festen Platz in der Erziehung. Hierfür ließen sich auf Basis der Interviews drei Motive identifizieren:

- 1) „Ich habe selbst keine Ahnung“: Eltern vermeiden Gespräche über Geld, weil das eigene Wissen um dieses vermeintlich hochkomplexe Thema als nicht ausreichend eingestuft wird.
- 2) „Ich will die Kinder verschonen“: Kinder sollen durch Gespräche über Geld und die finanzielle Situation nicht belastet werden.
- 3) „Dass die Kinder bloß nichts ausplaudern“: Kindermund tut Wahrheit kund. Diesem Sprichwort folgend vermeiden Eltern Gespräche über Geld und Familienfinanzen, weil sie nicht möchten, dass das Kind „Familieninterna“ weitererzählt.



„Kinder müssen nicht alles wissen, denn Kinder plappern viel. Auch bei anderen. Sie machen das nicht bewusst, aber andere müssen nicht wissen, wie viel die Eltern zu Hause zur Seite legen.“

Mutter (40), Taxifahrerin in Teilzeit, alleinerziehend





„Der Umgang mit Geld wird nachhaltig von der Familie geprägt. Deshalb fällt es vielen Menschen schwer, sich von vorgegebenen Bahnen eines ‚richtigen‘ Sparverhaltens zu lösen, auch wenn das vielleicht notwendig wäre.“

Prof. Dr. Rolf von Lüde

Fazit und Ausblick

In der Familie wird der Grundstein für den Umgang mit Geld gelegt. Sachliche Vereinfachung, unbewusste Verhaltensmuster und emotionale Prägungen sind drei Informationsträger jenseits des Rationalen, die den familiären „genetischen Code“ der Geldanlage ausmachen. Was bedeutet das für die Zukunft? Und was bedeutet es für die Finanz- und Anlageberatung?

Vor dem Hintergrund des sich verändernden Wohlfahrtsstaates kommt diesen Fragen gegenwärtig ganz besondere Bedeutung zu. Konnte sich die heutige Rentnergeneration auch während ihrer Berufstätigkeit noch darauf verlassen, dass die Altersvorsorge durch den Generationenvertrag hinreichend gesichert sein wird, erodieren diese wohlfahrtsstaatlichen Grundlagen zunehmend durch die demografischen Verwerfungen. Insbesondere für die jüngeren Berufstätigen wird die Notwendigkeit der ergänzenden Zukunftsvorsorge zu einer Herausforderung, der sich die Elterngeneration nicht im gleichen Ausmaß stellen musste.

Der Mythos des rationalen Entscheidens

Die Studie zeigt auf, welchen prägenden Einfluss die Familie auf Finanzentscheidungen und den Umgang mit Geld hat. Bei diesem Prozess spielen verschiedene Einflüsse eine Rolle, deren Auswirkungen sich oft gegenseitig überlagern und so verhindern, dass der Einzelne eine „sachlich-vernünftige“ Einstellung zum Thema Geld entwickelt. Vom Ideal eines „Homo oeconomicus“, der unter Berücksichtigung aller relevanten Daten und Fakten zu einer möglichst optimalen Entscheidung kommt, ist das Finanzverhalten in den Familien weit entfernt. Stattdessen sind Heuristiken, ungerichtetes Rollenverhalten und Emotionen an der Tagesordnung.

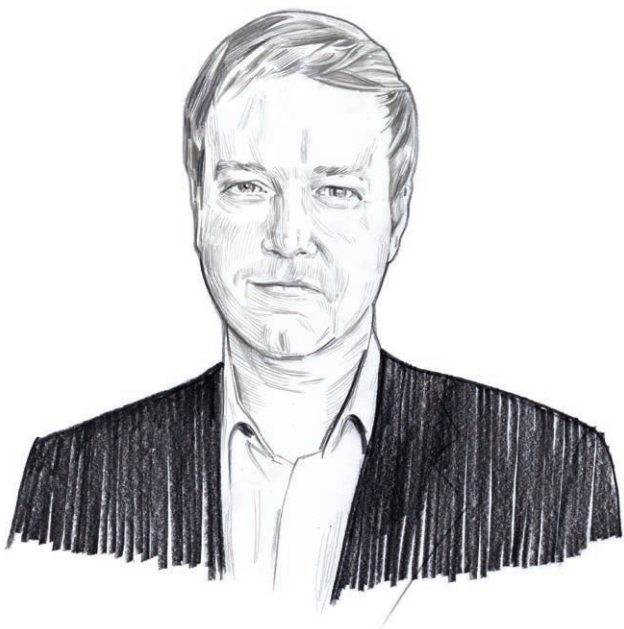
Die Grenzen des familiären „genetischen Codes“: Mangelnde Zukunftsorientierung

Was Menschen in der Familie lernen, wirkt strukturerhaltend. Durch mangelnde Zukunftsorientierung kann die Familie zu einem Verstärker der vergangenen Erfahrungen werden, statt Wege in die Zukunft zu bereiten. Wenn Glaubenssätze weitergetragen werden, die nicht mehr zur veränderten Realität passen, wenn Rollenmuster gelernt werden, die einem vernünftigen Umgang mit Geld im Wege stehen, und wenn Emotionen rationale Argumente überlagern, dann steht der familiäre „genetische Code“ einer optimalen Entscheidung im Wege.

Die Bereitschaft und die Fähigkeit, diesen ererbten familiären „genetischen Code“ in den entscheidenden Situationen zu hinterfragen und zu durchbrechen, ist in den Familien nur schwach ausgeprägt. Dies gilt insbesondere in den Familien, die große Schwierigkeiten haben, die Komplexität der Geldanlage zu durchschauen und dieses Wissen dann adäquat an Jüngere weiterzugeben.

„Der ‚genetische Code‘ der Geldanlage ist das Ergebnis langjähriger kultureller und familiärer Sozialisation und somit tief in jeder Person verankert. Manche Normen und tradierten Verhaltensweisen werden uns gar nicht als solche bewusst und sind daher schwer zu hinterfragen und zu umgehen.“

Prof. Dr. Christian von Scheve



„Der Umgang mit Geld wird innerhalb der Familie auf ähnliche Weise tradiert und erlernt wie andere Verhaltensweisen. Vorstellungen über den ‚richtigen‘ und ‚angemessenen‘ Umgang mit Geld werden von den Eltern an die Kinder weitergegeben.“

Prof. Dr. Christian von Scheve

Akteure der Aufklärung

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage: Was ist zu tun? Medien und Verbraucherschutz sehen ihre Aufgabe vor allem darin, den Finger in Wunden zu legen und Missstände aufzudecken. Im Einzelfall mag das durchaus berechtigt sein, allerdings verstärkt dies auch das Misstrauen gegenüber Banken und Anlageprodukten. Die Konsequenz: Potenzielle Anleger in Privathaushalten schrecken beim Sparen oder bei der Altersvorsorge vor stärker renditeorientierten Anlageformen zurück und halten Sparschwein und Sparbuch die Treue – ganz so, wie sie es in ihrer Familie erlernt haben. Das große Problem dabei: Das negative Branchenimage verstärkt den familiären „genetischen Code“ und das Erfahrungswissen der Familie. Auch das wirkt strukturerhaltend.

Forderung nach schulischer Bildung

Aus dem Union Investment Anlegerbarometer (Q2/2015) geht hervor: 82 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass das Thema Finanzbildung in die Schule gehört. Aber die Schulen fühlen sich oftmals nicht zuständig oder nicht in der Lage, ein grundlegendes Finanzwissen zu vermitteln. In den für diese Studie durchgeführten Interviews wurde – vor allem bei den Jüngeren – der Anspruch nach „Financial Literacy“ deutlich. Gewünscht wird, Jugendliche mit einem finanziellen Basiswissen auszustatten, damit sie sich in der Finanzwelt besser orientieren können. Hier haben sich bei den Jugendlichen vier Aspekte herauskristallisiert, die für solch eine Ausbildung wichtig wären:

- **Frühzeitig:** „Ab 16, wenn man Geld verdienen kann.“
- **Kontinuierlich:** „Nicht nur so vier Wochen mal eben.“
- **Spielerisch:** „Das muss interessant gemacht sein, nicht so dröge.“
- **Neutral:** „Das können auch Banken in der Schule machen, aber es darf nicht irgendwie gefärbt sein.“

Die Studie hat belegt, dass es in Bezug auf grundlegendes Finanzwissen zu einem „Trade-off“ zwischen neuen Notwendigkeiten und erlerntem Verhalten kommt. In den meisten Familien reicht das Finanzwissen der Eltern nicht aus, um den Heranwachsenden vor allem vor dem Hintergrund des wohlfahrtsstaatlichen Wandels Handlungsmaximen an die Hand zu geben, ihr eigenes finanzielles Verhalten informiert und selbstbestimmt auszurichten. Die jüngste „PHF-Studie“ der Deutschen Bundesbank über Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland belegt jedoch nachdrücklich, wie hoch der Einfluss privater Anlageentscheidungen auch für die Entwicklung der Einkommens- und Vermögensverteilung ist.

Finanzindustrie, Medien und Politik müssen den Menschen in den Mittelpunkt rücken – so wie er ist

Medien und Finanzdienstleister versuchen meist auf rationalem Weg, Menschen von der Sinnhaftigkeit eines bestimmten Verhaltens beim Umgang mit Geld zu überzeugen. Nur allein das reicht nicht aus. Der familiäre Erfahrungskontext wirkt wie ein Filter für alle Informationen, die Menschen rund um Geld und Geldanlage aufnehmen. Welchen Einfluss dieser Kontext ausübt, hat diese Studie beschrieben. Finanzkommunikation sollte die Informationsträger der Wissensvermittlung und ihre Einflüsse auf Geldentscheidungen berücksichtigen und sich nicht nur auf den rational handelnden und nutzenmaximierenden Akteur konzentrieren. Geschieht dies, lassen sich Bedürfnisse und Entscheidungen der Kunden besser nachvollziehen – eine wichtige Voraussetzung, um Beratung besser zu gestalten und jeden selbst für die Wirkung der beschriebenen Mechanismen zu sensibilisieren. Nur mit dem Bewusstsein dafür kann jeder Einzelne sein Handeln hinterfragen und Verzerrungen vorbeugen.

Berater sind oft die einzigen Ansprechpartner außerhalb der Familie

Dabei spielen insbesondere Berater eine Schlüsselrolle. Denn sie sind oft der einzige externe Ansprechpartner, wenn es um Geldanlage geht. Sie haben eine wichtige „Gatekeeper-Funktion“ und müssen das ihnen entgegengebrachte Vertrauen kontinuierlich rechtfertigen: durch sachliche Kompetenz, durch Berücksichtigung der individuellen Situation des Anlegers und – das ist das zentrale Ergebnis dieser Studie – durch Berücksichtigung der familiären Prägung und damit der nichtrationalen Finanzentscheidungen der Anleger.

„Das allgemeinbildende Schulsystem darf diesen zentralen gesellschaftlichen Bereich der Finanzbildung nicht länger ignorieren. Dabei handelt es sich keinesfalls um ein Alleinstellungsmerkmal des deutschen Bildungssystems. Auch in der angelsächsischen Forschung zu Finanzsystemen wird nachdrücklich gefordert, den Bildungskanon entsprechend zu erweitern, weil ‚Financial Illiteracy‘ einem Ausschluss aus auch nur rudimentären Zugängen zum Finanzmarkt gleichkommt.“

Prof. Dr. Rolf von Lüde

Methode/Studiensteckbrief

Erhebungsmethode

Qualitatives, exploratives Forschungsverfahren, bei dem professionelle Interviewer unter wissenschaftlicher Begleitung mit über 30 Familien zwei- bis dreistündige Gespräche führten. Dabei wurden Großeltern, Eltern, Kinder und Enkel aus allen sozialen Schichten befragt, um eine möglichst breite Abdeckung verschiedener Bevölkerungsgruppen zu erzielen. Ausgewertet wurden die Interviews anschließend über eine qualitative Inhaltsanalyse.

Anschließend wurden mit sieben Jugendlichen noch Einzel- und Gruppengespräche durchgeführt, um sozial erwünschtes Antwortverhalten im Rahmen der Familiengespräche aufzufangen.

Familieninterviews sind eine etablierte Methode zum Beispiel in der Gesundheits- und Präventionsforschung (z. B. Nordmann, E. / Kötter, S., 2008: Standardisierte Formen des Familieninterviews).

Bei Studien zum Finanzverhalten sind sie noch weitgehend unbekannt.

Stichprobe

Explorative, leitfadengestützte Tiefeninterviews

- n = 17 mit 2 Generationen
- n = 6 mit 3 Generationen
- n = 7 Peergroup-Interviews

„Bei der Auswahl der Familien und Peergroups wurde darauf geachtet, einen breiten Querschnitt der Bevölkerung abzubilden – vom Hartz-IV-Empfänger über die Normalverdiener bis zur Millionärsfamilie.“

Feldzeit: 16. Januar bis 2. März 2015

Wissenschaftlich begleitet wurde die Studie von Prof. Dr. Rolf von Lüde (Universität Hamburg) und Prof. Dr. Christian von Scheve (Freie Universität Berlin).

Studienvertextung Dirk Bathen

Impressum

Herausgeber

Union Asset Management Holding AG

Gestaltung

Profilwerkstatt GmbH

Illustrationen

Henrik Abrahams

Rechtliche Hinweise

Die Inhalte in diesem Dokument wurden von der Union Asset Management Holding AG nach bestem Urteilsvermögen erstellt und herausgegeben. Eigene Darstellungen und Erläuterungen beruhen auf der jeweiligen Einschätzung des Verfassers zum Zeitpunkt ihrer Erstellung.

Als Grundlage dienen Informationen aus eigenen oder öffentlich zugänglichen Quellen, die für zuverlässig gehalten werden. Für deren Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit steht der Verfasser jedoch nicht ein.

Stand aller Informationen, Darstellungen und Erläuterungen: Oktober 2015, soweit nicht anders angegeben.

005841 10.15

Ihre Kontaktmöglichkeiten

Union Asset Management Holding AG
Weißfrauenstraße 7
60311 Frankfurt am Main
Telefon 069 58998-6060
Telefax 069 58998-9000
www.union-investment.de



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

