

Financial Literacy und Verbraucherkompetenz-

Ein unzertrennliches Begriffspaar?

Einleitung

Dieser Beitrag untersucht das Begriffspaar Financial Literacy und Verbraucherkompetenz und zeigt anhand von Verbraucherentscheidungen im Bereich der persönlichen Finanzen auf, inwiefern die beiden Konstrukte miteinander verknüpft sind.

Der Begriff Financial Literacy wird nicht einheitlich verwendet, bezieht sich aber im Kern auf ein Verständnis grundlegender Finanzkonzepte, die für den Umgang mit Geld wichtig sind (Huston, 2010, Lusardi 2008, Lusardi & Mitchell, 2007) und wird als Teilkonstrukt ökonomischer Bildung betrachtet (Schürkmann, 2017).

Während der Literacy-Begriff mehr an kognitiven Verhaltenskomponenten ausgerichtet ist, orientiert sich der Kompetenzbegriff stärker am Handlungsaspekt und bezieht sich auch auf die Realisierung von Verhaltensbereitschaften und Verhaltensabsichten (Piorkowsky et al., 2008). Die besondere Nähe beider Begriffe entsteht entweder dadurch, dass der Begriff Financial Literacy inhaltlich einem Kompetenzbegriff angenähert wird oder dadurch, dass das anwendungsorientierte Grundlagenwissen als Voraussetzung für kompetentes Handeln betrachtet wird.

Ziel dieses Beitrags ist es zu beleuchten, inwiefern Financial Literacy und Verbraucherkompetenz tatsächlich Hand in Hand gehen und sich Unterschiede in der finanziellen Allgemeinbildung auch in Verhaltensunterschiede übersetzen. Auf der Verhaltensebene wurde dabei der Aspekt 'Umgang mit Verbraucherinformationen' für die Analyse ausgewählt. Denn bei Finanzentscheidungen haben Verbraucher typischerweise eine Vielzahl von Informationsquellen verfügbar: Vom Onlinetool über Produktinformationsblätter bis zur persönlichen Finanzberatung. Eine informierte Entscheidung setzt voraus, dass sie diese Informationen nicht nur nachfragen, sondern auch auswerten und in den Entscheidungsprozess integrieren.

Anhand eines Experiments wird der Zusammenhang zwischen Financial Literacy und dem Umgang mit Verbraucherinformationen analysiert. Dabei werden zwei Aspekte berücksichtigt

- Financial Literacy und die Nachfrage nach Informationen
- Financial Literacy und der Umgang mit Ratschlägen

Das Experiment

Grundstruktur

Alle Teilnehmer wurden zufällig einer von zwei Gruppen zugeordnet, Treatment 1 oder Treatment 2. In beiden Treatments bestand das Experiments aus folgenden zwei Teilen:

Teil 1: Erhebung der Financial Literacy

- Selbsteinschätzung
- Financial Literacy Test
 - 5 Multiple-Choice-Fragen
 - Richtige Antworten werden mit €1 vergütet

Teil 2: Bearbeitung von fünf Sets mit Finanzentscheidungen

Beispiel

Bitte wählen Sie eine der folgenden Kreditkarten.

Dies sind Ihre Entscheidungskriterien:

- Höchste Priorität:** Sie möchten im nächsten Jahr ein viermonatiges Auslandssemester im europäischen Ausland machen und dort möglichst kostengünstig Bargeld am Automaten abheben können. Das in dieser Hinsicht teuerste Angebot schließen Sie aus. Sie gehen davon aus, dass Sie jedes Mal 200€ abheben um die Ausgaben der laufenden Woche zu tätigen.
- Mittlere Priorität:** Während der Prüfungsphase am Semesterende möchten Sie in Ihrem Nebenjob pausieren und 4 Wochen Ihre Kreditkarte möglichst günstig überziehen.
- Nachgelagerte Priorität:** Nach einem Jahr soll sich Ihr Geld vermehrt haben. Falls Sie also Gebühren akzeptieren, sollten diese durch eine entsprechende Verzinsung wieder ausgeglichen werden. Auf dem Konto werden sich jeden Monat mindestens 1000€ befinden.

Ich wähle

- Option A
 Option B
 Option C
 Option D

	Option A	Option B	Option C	Option D
Gebühr 1. Jahr	€10,00	€10,00	0	0
Gebühr 2. Jahr	0	0	0	0
Guthabenzinsen (Werden zum Jahresende gutgeschrieben)	1.5%	1%	0%	2.6%
Zinsfreies Zahlungsziel	31 Tage	28 Tage	31 Tage	14 Tage
Sollzins	6%	25%	16%	15%
Bargeldgebühr in % des Auszahlungsbetrags	5%	4%	3%	2%
Mindestgebühr: €5				Mindestgebühr: €11

Vergütungsmechanismus

Die Höhe der Auszahlung hängt bei jeder Aufgabe vom Fit der gewählten Option mit den vorgegebenen Entscheidungskriterien ab.	
Das erste (und wichtigste) Kriterium wird nicht erfüllt	→ €0 Auszahlung
Nur das erste Kriterium wird erfüllt	→ €1 Auszahlung
Das erste und zweite Kriterium werden erfüllt	→ €2 Auszahlung
Alle Kriterien werden erfüllt	→ €3 Auszahlung

Treatments

Die beiden Treatments unterscheiden sich durch die verfügbaren Hilfsmittel. Allen Teilnehmern stehen ein Taschenrechner sowie Notizpapier und Stift zur Verfügung. Bevor sie sich für ein Finanzprodukt entscheiden, haben sie außerdem die Möglichkeit, zusätzliche Informationen einzuholen. Dafür steht ihnen ein Budget von €4 zur Verfügung.

Treatment 1 **Erklärungen:** Können die Teilnehmer mit einem bestimmten Begriff aus dem Finanzbereich nichts anfangen, können sie diesen mit einem Mausklick auf den entsprechenden Button nachschlagen. Es öffnet sich dann ein Textfeld mit einer Erläuterung des Begriffs. Für jeden Begriff, der nachgeschlagen wird, fallen Kosten in Höhe von €0.20 an.

Treatment 2 **Erklärungen:** Die Teilnehmer in Treatment 2 haben Zugriff auf die gleichen Begriffserläuterungen wie die Teilnehmer in Treatment 1. Auch die Kosten sind identisch.

Ratschläge: Außerdem können die Teilnehmer bei jeder Aufgabe einen Ratschlag einholen. Der Ratschlag besteht aus einer unbegründeten Handlungsempfehlung (*Wähle Option B!*). Der Ratschlag stammt von einem Teilnehmer einer vorherigen Runde, der einen finanziellen Anreiz hat, eine Option zu empfehlen, die zur maximalen Auszahlung führt. Einen Ratschlag einzuholen ist teurer, als eine Begriffserläuterung aufzudecken.

➢ Ziel ist es, den Zusammenhang zwischen der Financial Literacy, wie sie im ersten Teil des Experiments gemessen wird, und dem Umgang mit Verbraucherinformationen, wie er sich im zweiten Teil des Experiments beobachten lässt, zu analysieren.

➢ Der incentivierte Financial Literacy Test baut auf den *Big Three* auf, die Lusardi und Mitchell im Rahmen der Health and Retirement Survey (HRS) entwickelt haben und prüft das Wissen und Verständnis grundlegender Finanzkonzepte. Beispielfrage: *Ist die folgende Aussage richtig oder falsch: "Die Anlage in Aktien eines einzelnen Unternehmens ist für gewöhnlich weniger riskant als die Anlage in einen Aktienfonds."* Zusätzlich wurden zwei Fragen aufgenommen, die das Verständnis von Zinssätzen prüfen.

➢ Der zweite Teil des Experiments legt die Nachfrage nach Informationen und den Umgang mit Informationen offen

Ergebnisse

• Teilnehmer: 66 Studenten verschiedener Fakultäten der Ruhr-Universität Bochum nahmen an dem Experiment teil, 26 davon weiblich und 40 männlich. Das Durchschnittsalter der Teilnehmer liegt bei 24,5 Jahren.

• Dauer des Experiments: 90 Minuten. Für jede Aufgabe hatten die Teilnehmer 10 Minuten Zeit.

• Ergebnis des Financial Literacy Tests: Das Durchschnittsergebnis im Financial Literacy Test beträgt 3,75 (SD = 1.06) und bewegt sich leicht oberhalb des Durchschnittswerts der Selbsteinschätzung (3,30; SD = 0.84).

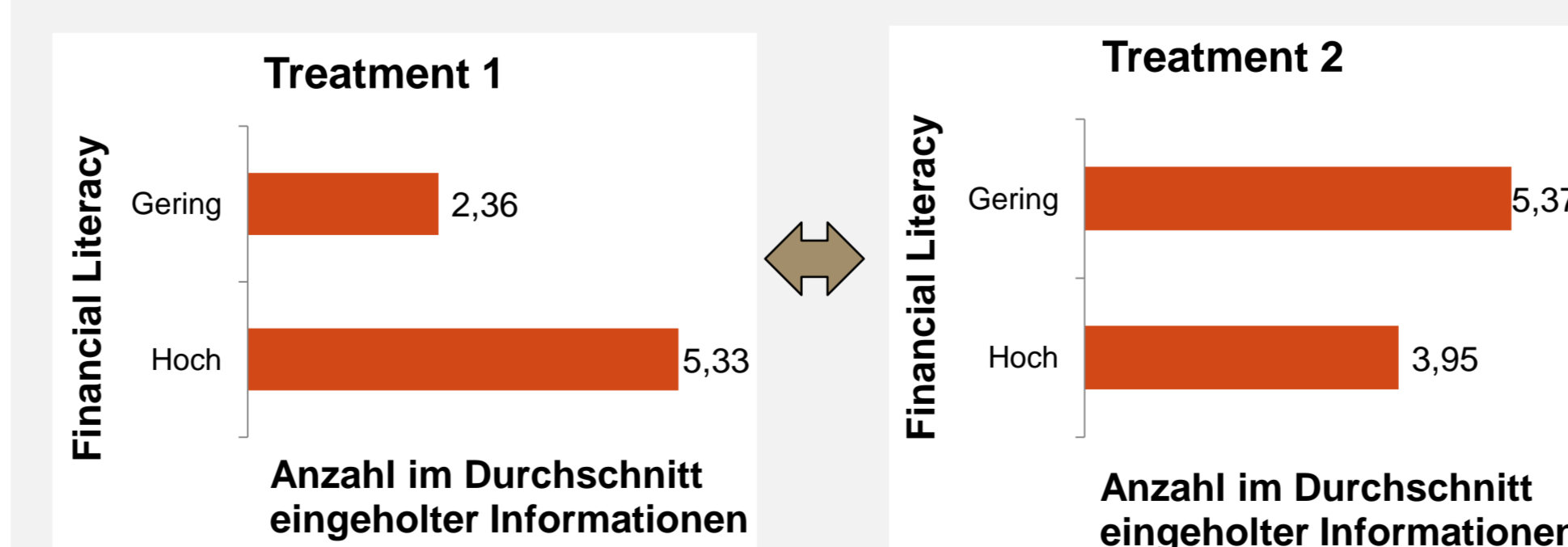
• Durchschnittlicher Verdienst: Im zweiten Teil des Experiments konnten maximal €21 verdient werden. Der Durchschnittswert beträgt 17,15 (SD = 2.17). Die tatsächlichen Auszahlungen schwankten zwischen €11.50 und €21, was eine große Spannweite in der Qualität der Finanzentscheidungen reflektiert.

• Investitionen in die Informationsbeschaffung: Der durchschnittlich investierte Betrag liegt bei €1,08 (SD = 0,87), das Minimum liegt bei €0 und das Maximum bei €3,60.

I. Financial literacy und der Umgang mit Finanzinformationen

In Treatment 1 zeigt sich eine positive Korrelation zwischen dem Ergebnis des Financial Literacy Tests und der Anzahl eingeholter Informationen ($r = .489, p = .007$).

Teilnehmer mit geringer Financial Literacy holen signifikant weniger Informationen vor einer Finanzentscheidung ein als Teilnehmer mit hoher Financial Literacy: $U(15,14) = -2.337, p = .019$.



Im zweiten Treatment kehrt sich dieses Muster um: Sobald auch Ratschläge verfügbar sind, kompensieren die Teilnehmer eine geringe Financial Literacy mit einer höheren Nachfrage nach Informationen.

➢ Financial Literacy beeinflusst die Nachfrage nach Informationen

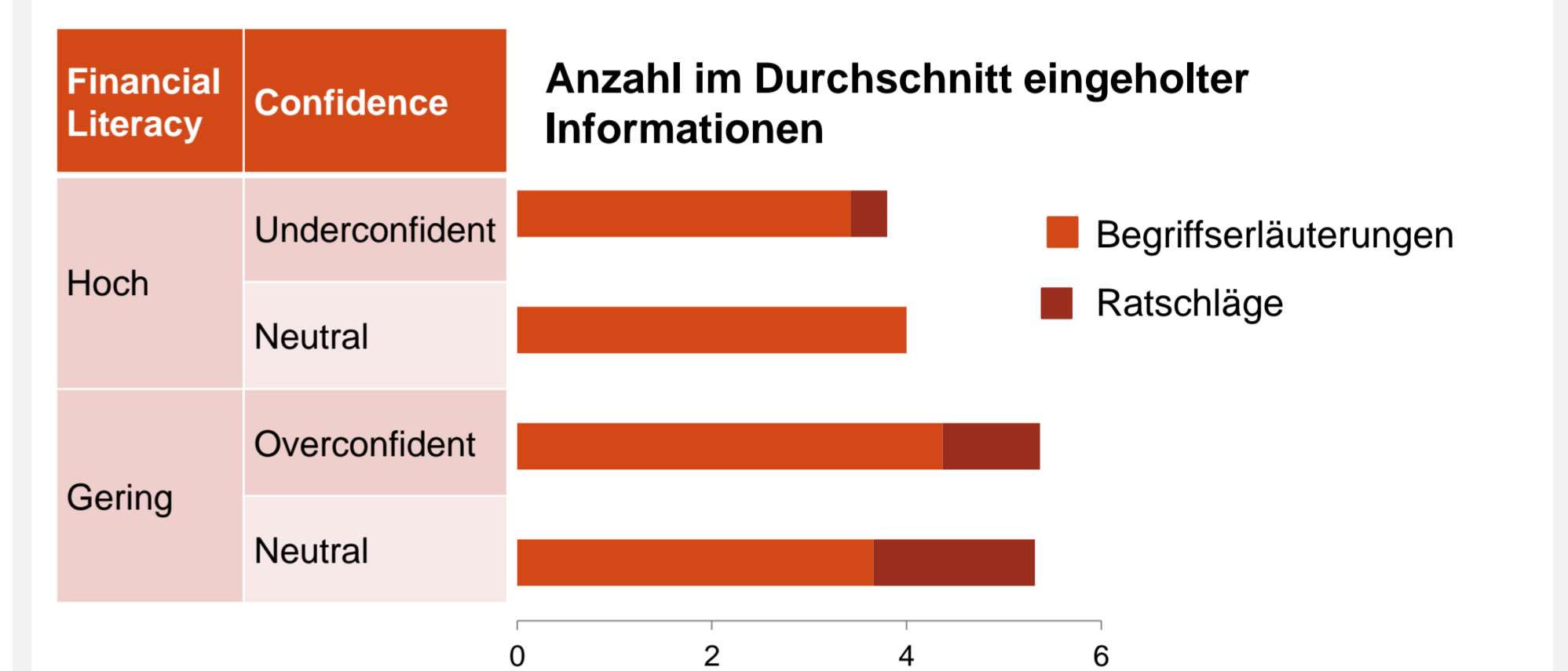
II. Financial Literacy und der Umgang mit Ratschlägen

In Treatment 2 holen sowohl Teilnehmer mit geringer als auch Teilnehmer mit hoher Financial Literacy signifikant mehr Begriffserläuterungen als Ratschläge ein.

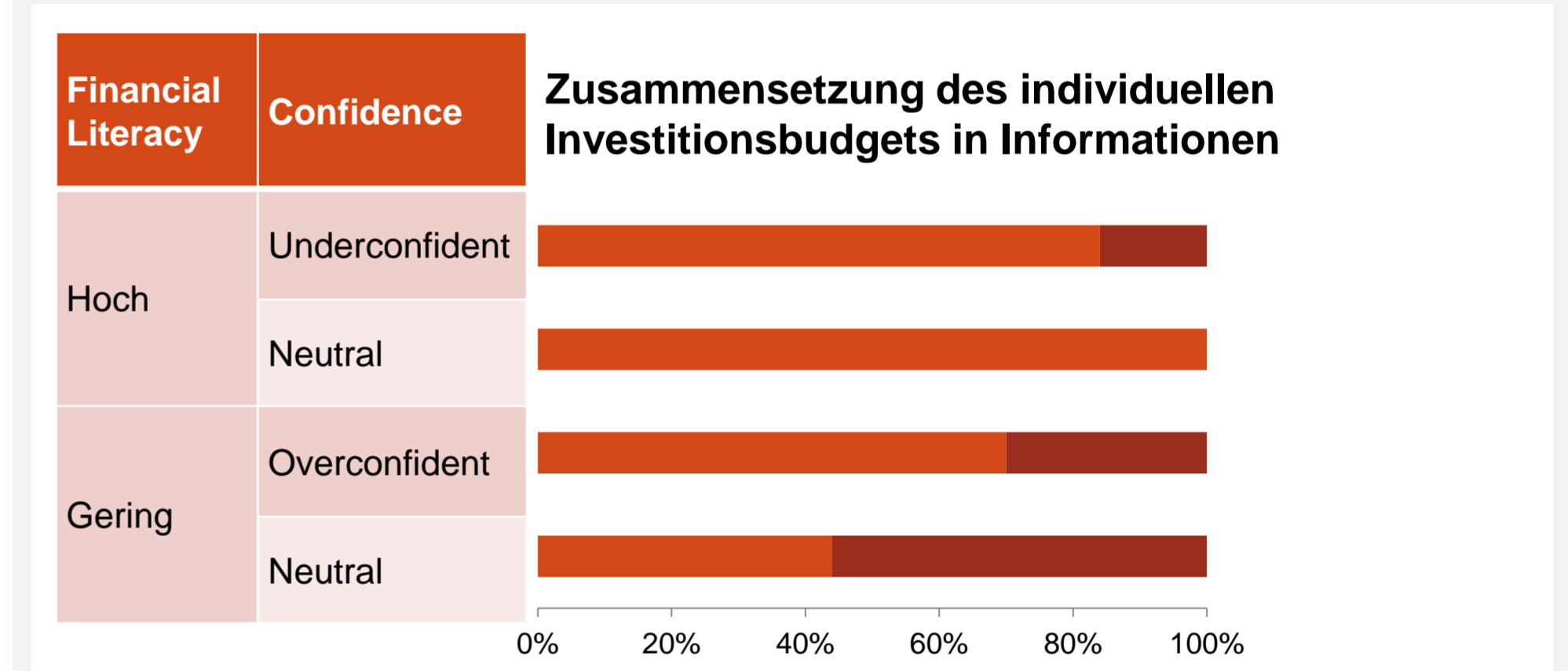
Es besteht eine negative Korrelation zwischen der Anzahl korrekt beantworteter Fragen im Financial Literacy Test und der Anzahl eingeholter Ratschläge ($r = -0.351, p = .033$). Die Option, eine Empfehlung einzuholen, ist also besonders für jene Teilnehmer mit geringer Financial Literacy attraktiv.

Dieses Ergebnis verfeinert sich, wenn man auch das Verhältnis zwischen dem subjektivem Niveau an Financial Literacy (wie es anhand der Selbsteinschätzung erhoben wurde) und dem objektivem Niveau an Financial Literacy (wie es mithilfe des Tests gemessen wurde) einbezieht.

- Bei Teilnehmern mit geringer Financial Literacy sind Ratschläge besonders für jene interessant, die ihr Wissensniveau zutreffend eingeschätzt haben und weniger für jene, die ihr Finanzwissen überschätzt haben (Overconfidence).
- Bei Teilnehmern mit hoher Financial Literacy sind Ratschläge nur für diejenigen attraktiv, die ihr eigenes Finanzwissen unterschätzen (Underconfidence)



Dieses Ergebnis bleibt auch dann erhalten, wenn man die relativen Anteile von Begriffserläuterungen und Ratschlägen vergleicht, unabhängig von der absoluten Summe, die für Informationen ausgegeben wurde.



Hohe Financial Literacy verringert die Nachfrage nach Ratschlägen, erzeugt aber keinen kritischeren Umgang mit Ratschlägen: Für Teilnehmer mit hoher Financial Literacy ist es keineswegs weniger wahrscheinlich einem Ratschlag zu folgen, der nur zu einer moderaten Auszahlung führt, als für Teilnehmer mit geringer Financial Literacy.

Fazit

➢ Die Ergebnisse legen nahe, dass ein kritisches Niveau an Financial Literacy notwendig ist, um einen Prozess der Informationsrecherche anzustoßen. Eine naheliegende Erklärung für die geringe Nachfrage nach Informationen in Treatment 1 von Teilnehmern mit geringer Financial Literacy ist, dass diese an ihrer Fähigkeit zu zweifeln, diese Informationen auch im Zuge der Lösungsfindung auszuwerten. Denn die Qualität ihrer Entscheidungen legt nahe, dass sie nicht auf zusätzliche Informationen verzichten, weil sie diese nicht benötigen. Und der Vergleich mit Treatment 2 zeigt, dass sie dies auch nicht tun, weil sie eine geringere Bereitschaft haben, Geld in die Informationsbeschaffung zu investieren. Dies ist also ein Beispiel für einen Bereich, in dem Finanzwissen mit Verbraucherkompetenz einhergeht.

➢ Financial Literacy übersetzt sich aber nicht automatisch in eine kritische Haltung gegenüber Empfehlungen. Teilnehmer mit hoher Financial Literacy fragen zwar seltener Empfehlungen nach als Teilnehmer mit geringer Financial Literacy. Sobald der Ratschlag aber gekauft ist, ist es sehr unwahrscheinlich, dass er nicht auch befolgt wird, und zwar selbst dann, wenn er nur zu einer moderaten Entscheidungsqualität führt. Ein Erklärungsansatz dafür aus dem Bereich der behavioral finance ist die sunk cost fallacy. Dies ist also ein Beispiel für einen Bereich, in dem Finanzwissen nicht mit einer höheren Kompetenz im Umgang mit Informationen einhergeht.

➢ Es ist gut nachvollziehbar, dass zwischen den beiden Begriffen eine bestimmte Nähe besteht und bei dem Konstrukt Financial Literacy auch ein Kompetenzaspekt mitschwingt. Financial Literacy immunisiert Verbraucher aber weder gegen Entscheidungsfehler noch reduziert Financial Literacy die Notwendigkeit von Maßnahmen des Verbraucherschutzes.

Literatur

- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- Lusardi, A. (2008). Financial literacy: An essential tool for informed consumer choice? *Dartmouth College Working Paper*.
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2007). Financial literacy and retirement planning. *New evidence from Rand American Life Panel*. CFS Working Paper No. 2007/33.
- Piorkowsky, M.-B. et al. (2008). Verbraucherkompetenz für einen persönlich erfolgreichen und gesellschaftlich verantwortlichen Konsum. *Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirats für Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV*, Berlin.
- Schürkmann, S. (2017). FILS: Financial literacy study. *Validierung und Analyse einer schülerorientierten Financial Literacy*. Oldenbrugg, De Gruyter.

