

2.1 Aussage 1: Die Immobilie nimmt immer im Wert zu

Der Häuserpreisindex des Statistischen Bundesamts (siehe Abb. 2.1) zeigt, dass Immobilienpreise keineswegs immer steigen und Differenzierungen erforderlich sind. Beispielsweise waren die Preise für neu erstellte Wohnimmobilien in

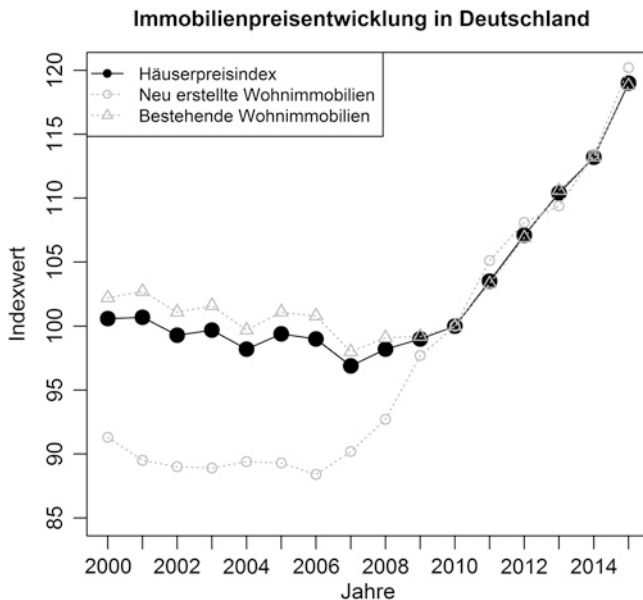


Abb. 2.1 Immobilienpreisentwicklung in Deutschland von 2000 bis 2015 (die Abbildung wurde mit Daten von (Destatis [5]) erstellt)

den Jahren 2001 bis 2007 leicht rückläufig, während die Preise für bestehende Wohnimmobilien nur stagnierten. Erst seit dem Jahr 2008 lassen sich hohe Preissteigerungsraten im deutschen Markt für Wohnimmobilien feststellen. Genauso bestehen Unterschiede zwischen ländlichen Gebieten und Stadtgebieten oder zwischen alten und neuen Bundesländern.

Die Aussage „Die Immobilie nimmt immer im Wert zu“ trifft unter Berücksichtigung der historischen Immobilienpreisentwicklung „überhaupt nicht zu“. Nur 10 % aller Befragten beantworteten die Aussage korrekt mit „trifft überhaupt nicht zu“. Demnach stehen die Teilnehmer der Wertentwicklung von Immobilien überwiegend positiv gegenüber. Eine geringe Zahl der Teilnehmer (5 %) konnte zu der Aussage keine Antwort geben. Dies lässt den Schluss zu, dass in der Bevölkerung die meisten Menschen zumindest eine klare Meinung zur Preisentwicklung von Immobilien haben. Abb. 2.2 zeigt die absoluten Häufigkeiten der gegebenen Antworten zu Aussage 1.

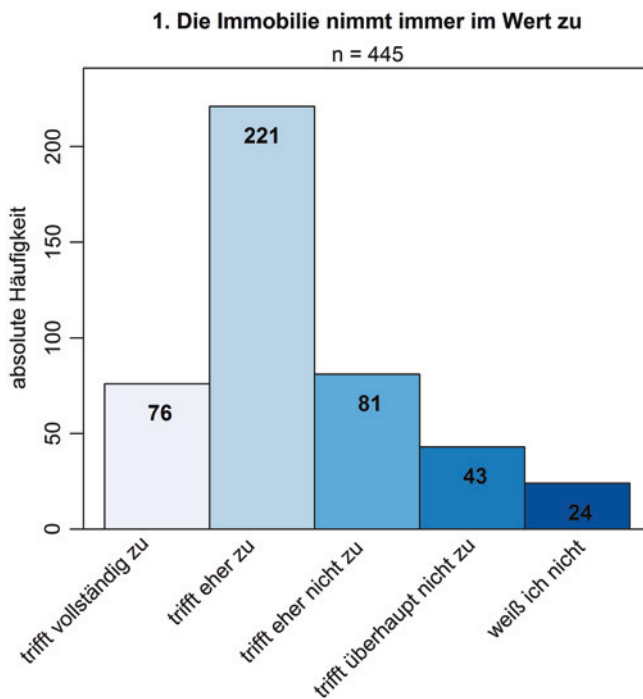


Abb. 2.2 Absolute Häufigkeiten zu Aussage 1

Insgesamt stimmen 83 % der Befragten der Aussage „Die Immobilie nimmt immer im Wert zu“ nicht vollständig zu. 67 % der Befragten geben an, dass die Aussage vollständig (17 %) oder eher zutrifft (50 %). Gliedert man die gegebenen Antworten nach Alter der Befragten, fällt auf, dass von dem jüngeren Teil der Befragten (bis unter 30 Jahre) nur zu etwas mehr als 50 % der Meinung sind, die Aussage „Die Immobilie nimmt immer im Wert zu“ trifft vollständig oder eher zu. Die geringste Skepsis hinsichtlich der Wertsteigerung von Immobilien wird von den älteren Personen der Bevölkerung kommuniziert. Zudem nimmt der Anteil derer, die die Aussage für vollständig oder eher zutreffend halten, mit dem Alter zu (siehe Abb. 2.3). Dies hängt vermutlich damit zusammen, dass die älteren Generationen im Laufe der Zeit Wertsteigerungen im Immobiliensektor erleben konnten.

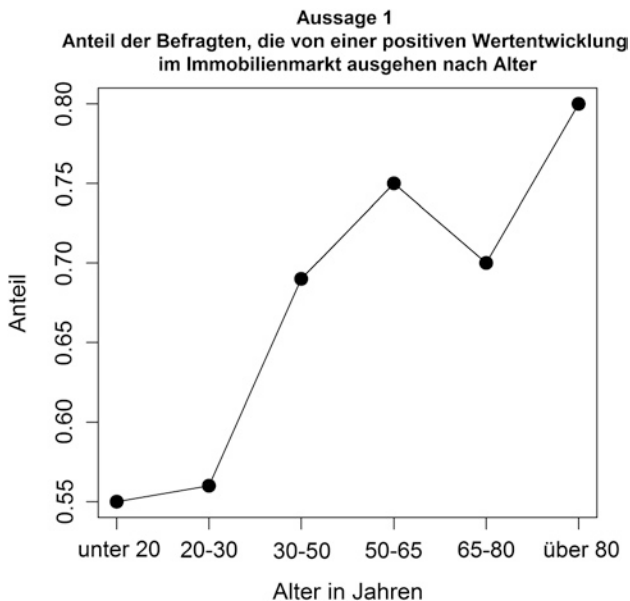


Abb. 2.3 Anteil der Befragten mit einer positiven Meinung zur Wertentwicklung von Immobilien nach Altersgruppen

2.2 Aussage 2: Das Tagesgeldkonto bietet hohe Sicherheit

Die Aussage „Das Tagesgeldkonto bietet hohe Sicherheit“ ist je nach Interpretation und Wahrnehmung des Begriffs Sicherheit individuell auf verschiedene Arten interpretierbar. Beispielsweise könnte eine Person, die Geldinstituten vollkommen skeptisch gegenübersteht, die Meinung vertreten, dass Konten jeder Art keinerlei Sicherheit bieten. Zudem könnte die Inflation mit einbezogen werden und ein Teilnehmer zwar der Meinung sein, den eingezahlten Betrag auf seinem Tagesgeldkonto sicher wieder zurückzuerhalten, aber dass die Geldentwertung aufgrund inflationärer Tendenzen eine Quelle der Unsicherheit bietet. Die intuitivste und sicherlich von vielen akzeptierte Interpretation der Aussage „Das Tagesgeldkonto bietet hohe Sicherheit“ ist die Interpretation des Sicherheitsaspekts als Garantie für den Rückerhalt des auf dem Konto angelegten Geldbetrags. In diesem Fall lassen sich sowohl die Antwort „trifft vollständig zu“ als auch die Antwort „trifft eher zu“ als korrekt einstufen. Der Grund für die Sicherheit ist der Höchstbetrag der gesetzlichen Einlagensicherung von 100.000 EUR pro Person. Zusätzlich können die einzelnen Institute freiwilligen Einlagensicherungsfonds, wie zum Beispiel dem Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken (BdB), angeschlossen sein (Einlagensicherungsfonds [8]). Dennoch ist die Höhe der Sicherung limitiert.

Die beiden richtigen Antwortmöglichkeiten zur Sicherheit des Tagesgeldkontos „trifft vollständig zu“ und „trifft eher zu“ konnten von 39 % der Befragten nicht korrekt bewerten. Die als korrekt erachteten Antworten teilen sich in 43 % „trifft eher zu“ und 18 % „trifft vollständig zu“ auf. Dies lässt die Interpretation zu, dass die Mehrheit der Teilnehmer Tagesgeldkonten zwar eine hohe Sicherheit zuspricht, ihnen jedoch auch bewusst ist, dass die Sicherungshöhe begrenzt ist (siehe Abb. 1.3).

Teilt man die gegebenen Antworten nach Einkommensgruppen auf, so stellt man fest, dass von den Teilnehmern in der höheren Einkommensklasse mit einem monatlichen Nettoeinkommen zwischen 3001 EUR und 5000 EUR ca. 81 % „trifft vollständig zu“ oder „trifft eher zu“ ausgewählt haben. Von den Teilnehmern mit einem Einkommen von weniger als 1500 EUR pro Monat geben hingegen nur ca. 57 % eine der beiden Antworten an. Die relativen Häufigkeiten, gegliedert nach monatlichem Nettoeinkommen, sind in Abb. 2.4 dargestellt.

Abb. 2.5 zeigt die relativen Häufigkeiten der gegebenen Antworten gegliedert nach Alter der Befragten. Bei der Analyse der Altersgruppen zeigt sich eine große Diskrepanz zwischen den unter 20-Jährigen und den anderen Altersgruppen.

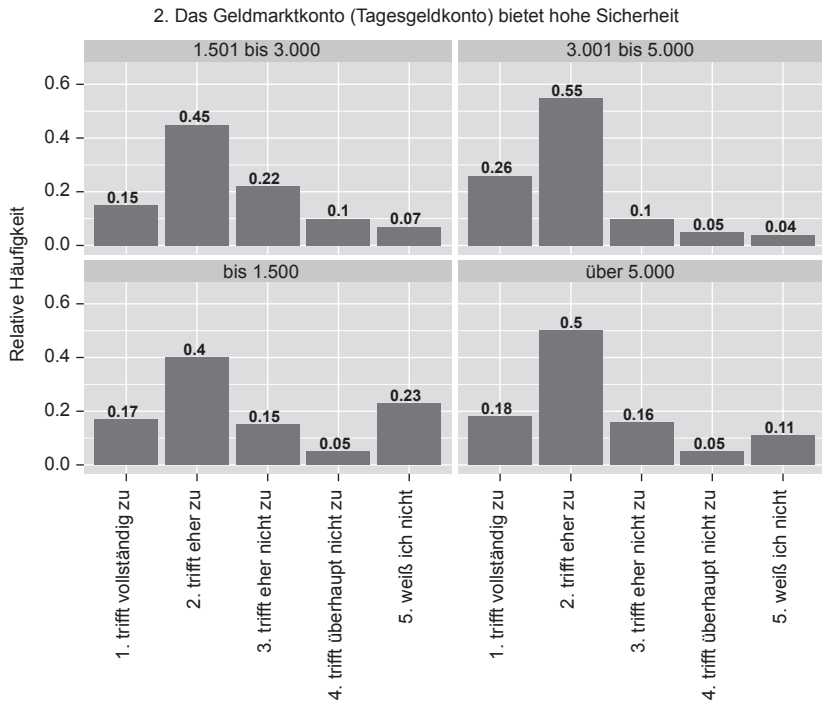


Abb. 2.4 Relative Häufigkeiten zu Aussage 2 nach Einkommen

Ungefähr 38 % der unter 20-Jährigen bewerten die Aussage „Das Tagesgeldkonto bietet hohe Sicherheit“ mit „weiß ich nicht“, während die gleiche Antwort von allen anderen Altersgruppen nur in einer Bandbreite zwischen 4 und 20 % gegeben wird. Es liegt nahe, dass eine Vielzahl der unter 20-Jährigen sich noch in der Schulzeit bzw. Ausbildung befindet. Dies lässt die Schlussfolgerung zu, dass während der Schullaufbahn die Vermittlung von Basiswissen im Bereich Finanzen vernachlässigt wird. Zu einem ähnlichen Schluss kommt auch eine PISA-Studie aus dem Jahr 2012, die die finanzielle Allgemeinbildung von 15-Jährigen aus insgesamt 13 OECD-Staaten und fünf weiteren Partnerstaaten untersucht. Deutschland gehörte bei der Studie jedoch nicht zu den teilnehmenden Ländern (OECD [13]). Somit besteht insbesondere bei Menschen mit geringerem Einkommen und bei der Gruppe der unter 20-Jährigen großer Schulungs- bzw. Aufklärungsbedarf.

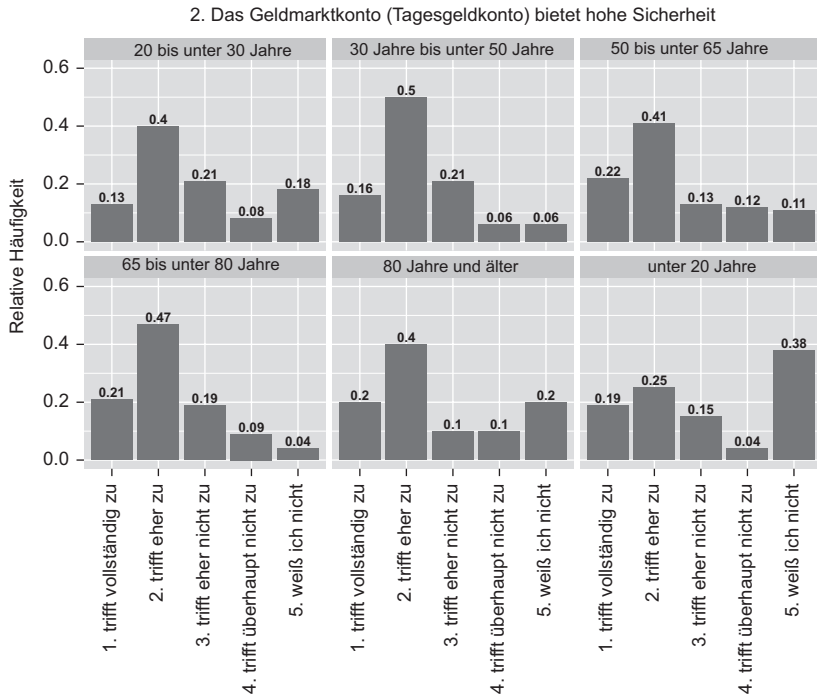


Abb. 2.5 Relative Häufigkeiten zu Aussage 2 nach Alter

2.3 Aussage 3: Guthaben auf Sparbüchern haben eine Kündigungsfrist von drei Monaten

Die juristische Definition von Spareinlagen ist seit dem Jahr 1993 (insbesondere von Spardbüchern) in § 21 Abs. 4 der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute (RechKredV) definiert. Demnach gelten Spardbücher neben weiteren Kriterien als solche, wenn die Kündigungsfrist mindestens drei Monate beträgt. Als Ausnahme ist nur das Recht des Kunden definiert, über seine Einlagen bis zu einem bestimmten Betrag, der je Sparkonto und Kalendermonat 2000 EUR nicht überschreiten darf, ohne Kündigung zu verfügen. Immerhin 27 % der Befragten konnten die Aussage richtig mit „trifft vollständig zu“ bewerten. Allerdings liegt der Anteil der Befragten, die ein „weiß ich nicht“ angegeben haben, sogar bei 28 % (siehe Abb. 1.3).

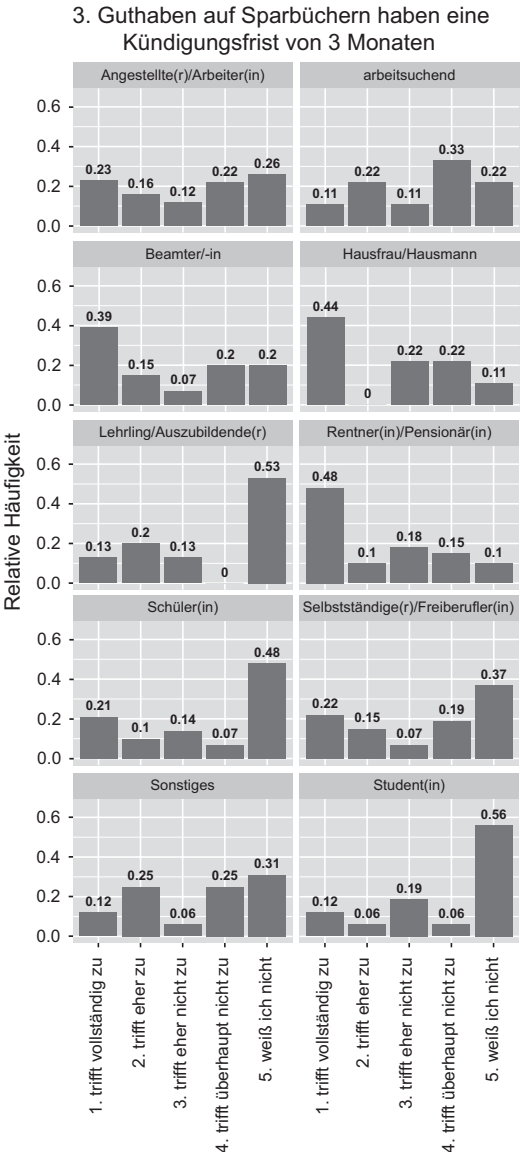


Abb. 2.6 Relative Häufigkeiten zu Aussage 3 nach Berufsgruppe

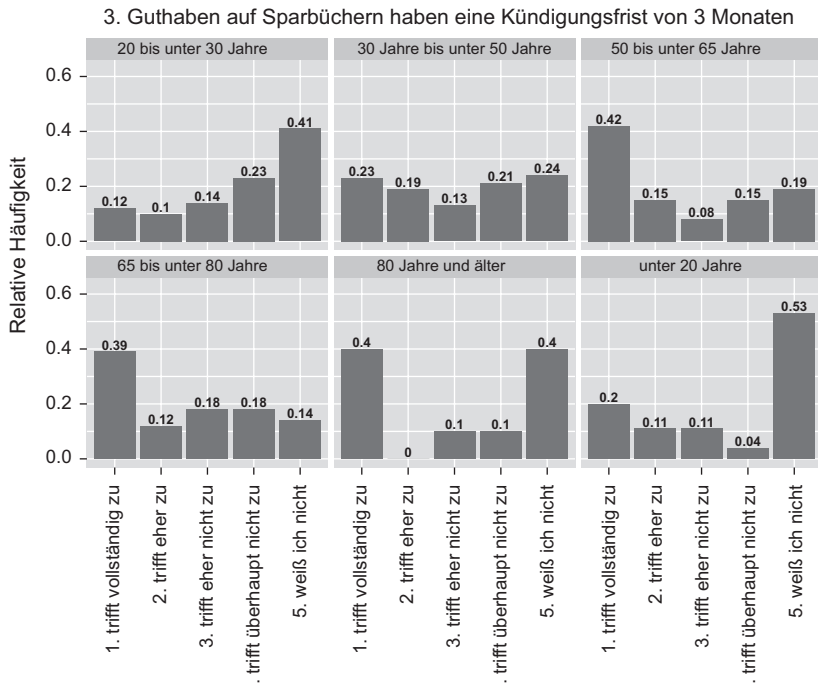


Abb. 2.7 Relative Häufigkeiten zu Aussage 3 nach Alter

Bei Aufteilung der Antworten in verschiedene Berufsgruppen fällt auf, dass die rechtlichen Bestandteile von Sparbüchern den Rentnern/Pensionären (48 % korrekte Antworten) und Beamten (39 % korrekte Antworten) deutlich geläufiger sind als Schülern (48 % „weiß ich nicht“) und Studenten (56 % „weiß ich nicht“). Die Verteilung der Antworten zu Aussage 3 nach Berufsgruppe ist in Abb. 2.6 dargestellt.

Dies korrespondiert mit der deutlich schlechteren Antwortqualität der jüngeren Personen (53 % „weiß ich nicht“ bei Personen unter 20) im Vergleich zu älteren Personen (zwischen 39 und 42 % korrekte Antworten bei den Personengruppen über 50 Jahre). Die Antwortverteilung nach Altersgruppen ist in Abb. 2.7 dargestellt. Ein Grund für den hohen Anteil der Beantwortung der Aussage mit „weiß ich nicht“ bei der jüngeren Generation liegt wohl in der tendenziell über die Jahre geringer gewordenen Attraktivität des Sparbuchs begründet. Der Erfolg der Tagesgeldkonten führte auch zu einer geringeren Nutzung des Sparbuchs. Die aktu-

elle geringe Zinsdifferenz zwischen täglich fälligen Einlagen und Spareinlagen unterstützt die rückläufige Bedeutung von Sparbüchern. In der Zinsstatistik der deutschen Bundesbank zeigt sich die rückläufige Bedeutung von Spareinlagen mit einer Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten. Von August 2015 bis Juli 2016 schrumpfte das Volumen von Einlagen mit einer vereinbarten Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten um 18 %, während das Volumen in täglich fälligen Einlagen über den gleichen Zeitraum um 8 % zulegte (Deutsche Bundesbank [6]).

Teilt man die gegebenen Antworten nach Einkommensgruppen auf, so stellt man fest, dass von den Teilnehmern mit einem Einkommen von mehr als 5000 EUR netto pro Monat ca. 35 % und von den Teilnehmern mit einem Einkommen zwischen 3001 EUR und 5000 EUR netto 32 % „trifft vollständig zu“ ausgewählt haben. Von den Teilnehmern mit einem Einkommen von weniger als 1500 EUR netto pro Monat geben nur ca. 25 % und von den Teilnehmern mit einem monatlichen Einkommen zwischen 1501 EUR und 3000 EUR netto ca. 24 % die korrekte Antwort. Je niedriger das monatliche Nettoeinkommen, desto höher wäre der Aufklärungsbedarf. Die Antwortverteilung nach monatlichem Einkommen ist in Abb. 2.8 dargestellt.

2.4 Aussage 4: Zur Verringerung des Risikos sollte man sein Geld auf nur wenige Aktien verteilen

Die Aussage „Zur Verringerung des Risikos sollte man sein Geld auf nur wenige Aktien verteilen“ bezieht sich auf den sogenannten Diversifikationseffekt und ist in der gestellten Form inkorrekt. Ziel war es herauszufinden, inwieweit sich die Teilnehmer über den Nutzen der Streuung bei der Geldanlage im Klaren sind. Aufgrund des Diversifikationseffekts ist eine Verteilung des Ersparten auf mehrere Aktien zu empfehlen. Der positive Effekt der Risikostreuung wird zusätzlich verbessert, wenn in verschiedene Assetklassen angelegt wird (siehe Grabenbauer und Fischer 2012 [11]). Aktienkurse reagieren unterschiedlich stark auf Konjunkturdaten. Unternehmens- oder branchenspezifische Meldungen sorgen für individuelle Kursentwicklungen. Der Diversifikationseffekt besagt, dass die Risiken der einzelnen Wertpapiere bei ausreichend großer Anzahl für das Gesamtrisiko des Portfolios vernachlässigbar werden. Der Grund für die Existenz dieses Phänomens ist der nicht vollständige Gleichlauf der Renditen verschiedener Wertpapiere. Das bedeutet jedoch keineswegs, dass das Risiko der Geldanlage irgendwann auf null fällt, wenn man nur ausreichend unterschiedliche Aktien kauft. Selbst bei vollständiger Diversifikation verbleibt ein Restrisiko, welches als unvermeidbares oder systematisches Risiko bezeichnet wird.

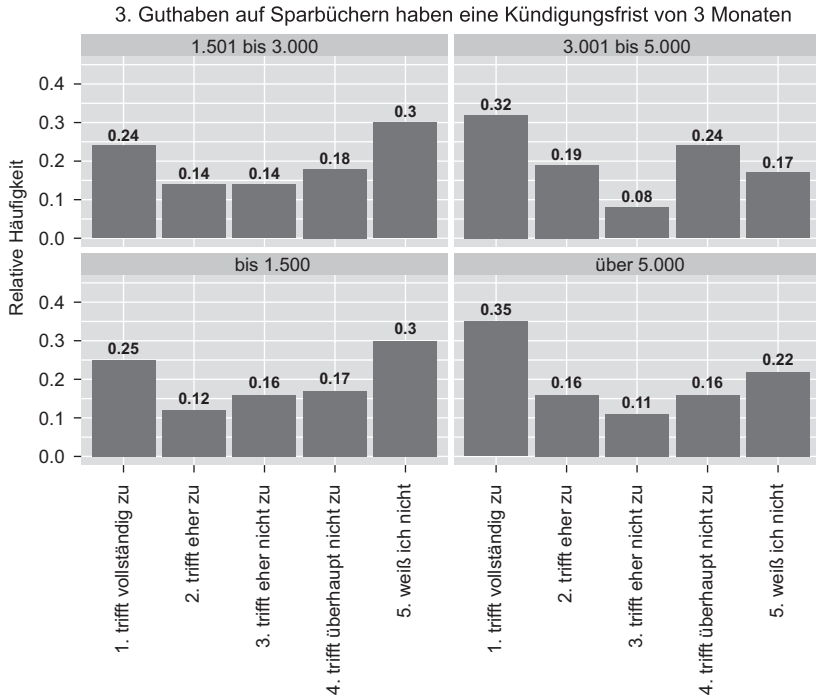


Abb. 2.8 Relative Häufigkeiten zu Aussage 3 nach Einkommen

Fast die Hälfte der Befragten (ca. 48 %) konnte die Aussage „Zur Verringerung des Risikos sollte man sein Geld auf nur wenige Aktien verteilen“ nicht korrekt mit „trifft überhaupt nicht zu“ bewerten. Das Wissen zum Diversifikationseffekt ist bei den Gruppen „Selbstständige“, „Beamte“, „Angestellte“ und bei „Studenten“ am weitesten ausgeprägt. Bei den Gruppen „Schüler“, „Auszubildende“, „Rentner“ und „Hausfrau/Hausmann“ ist das Wissen hingegen deutlich geringer. Außerdem zeigt sich, dass von den Teilnehmern in den beiden höchsten Einkommenskategorien (mehr als 5000 EUR netto pro Monat und 3001 EUR bis 5000 EUR netto pro Monat) die Aussage deutlich besser bewertet wird. Etwa 67 % der Teilnehmer mit einem Monatseinkommen von mehr als 5000 EUR antworten mit „trifft überhaupt nicht zu“. Von den Teilnehmern mit einem monatlichen Nettoeinkommen in Höhe von 3001 EUR bis 5000 EUR netto pro Monat bewerteten sogar ca. 70 % die Aussage „Zur Verringerung des Risikos sollte man sein Geld auf nur wenige Aktien verteilen“ mit „trifft überhaupt nicht zu“. Von

den Teilnehmern mit einem Einkommen von weniger als 1500 EUR pro Monat geben hingegen nur ca. 42 % die korrekte Antwort. Abb. 2.9 zeigt die relativen Häufigkeiten der Antworten zum Diversifikationseffekt nach Einkommen.

Differenziert man die Antworten nach dem Alter der Umfrageteilnehmer, so zeigt sich, dass von den Personen, die sich in einer der beiden mittleren Altersgruppen (30 Jahre bis unter 50 Jahre und 50 bis unter 65 Jahre) befinden, der Anteil der korrekten Antworten mit 56 und 65 % deutlich höher ausfällt als bei Teilnehmern, die sich in den Altersgruppen über 65 Jahre und unter 30 Jahre befinden. In der Gruppe der unter 20-Jährigen beträgt der Anteil der korrekten Antworten nur 33 und 50 % in der Gruppe der über 80-Jährigen. Der Anteil der Teilnehmer, die zu der Aussage keine Meinung abgeben konnten und deshalb mit „weiß ich nicht“ antworteten, liegt über alle Altersgruppen hinweg nur bei ca. 10 %. Das Wissen zum Diversifikationseffekt ist sowohl bei den jüngsten als auch bei den ältesten befragten Personen am wenigsten stark ausgeprägt. Hier

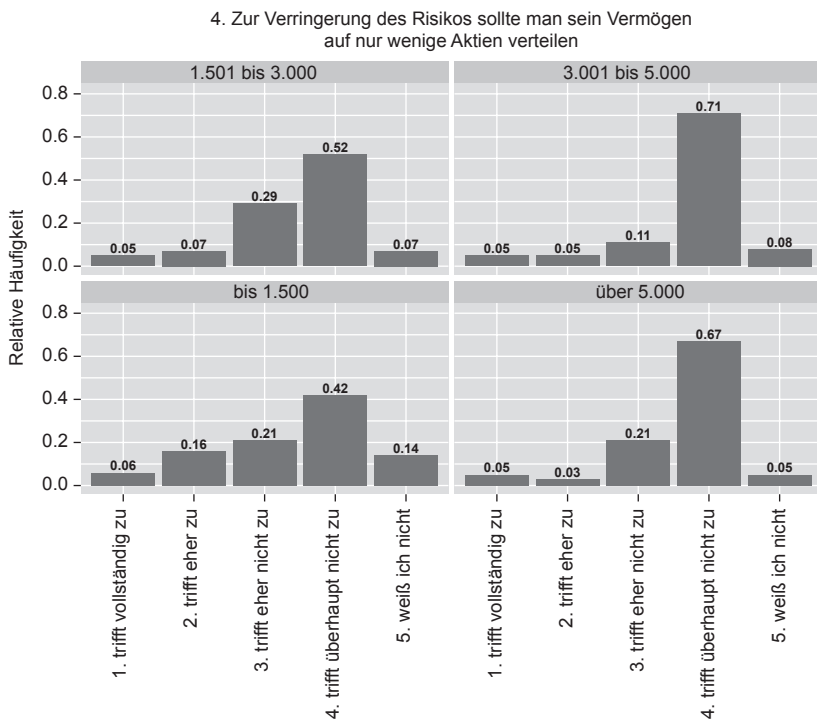


Abb. 2.9 Relative Häufigkeiten zu Aussage 4 nach Einkommen

zeigt sich, dass Personen, die aktuell im Berufsleben stehen und vermutlich mehr Geld verdienen, als sie ausgeben, sich eher mit dem Aspekt der Streuung auseinandergesetzt haben als Personen, die sich in einer Lebensphase befinden, in der es wahrscheinlich ist, dass mehr Geld ausgegeben als eingenommen wird. Abb. 2.10 zeigt die relativen Häufigkeiten der Antworten zum Diversifikationseffekt nach Altersgruppen.

Statistisch betrachtet, sind die Unterschiede in der Beantwortung der Aussage 4 nach den jeweiligen Altersgruppen mit einem P-Wert von 0,032 auf dem 5 %-Niveau signifikant. Abb. 2.11 zeigt die gegebenen Antworten in einer Kastengrafik. Die ersten fünf Kästen sind identisch und geben den Median der gegebenen Antworten (fette horizontale Linie) jeweils bei „trifft überhaupt nicht zu“ an. Lediglich der Kasten, der die Antworten der unter 20-jährigen Umfrageteilnehmer repräsentiert, ist im Vergleich zu den anderen nach unten versetzt. Die grafische

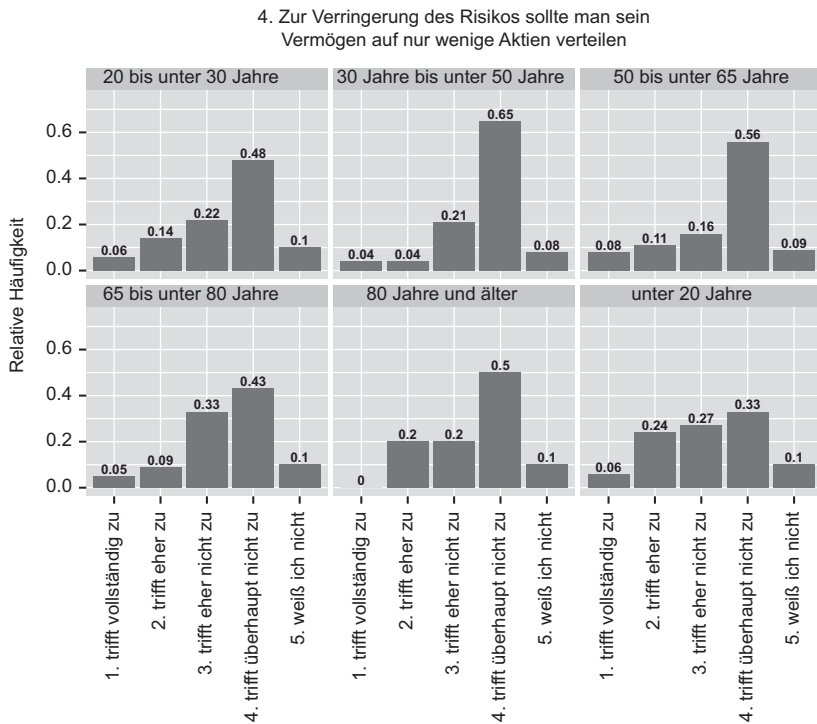


Abb. 2.10 Relative Häufigkeiten zu Aussage 4 nach Alter

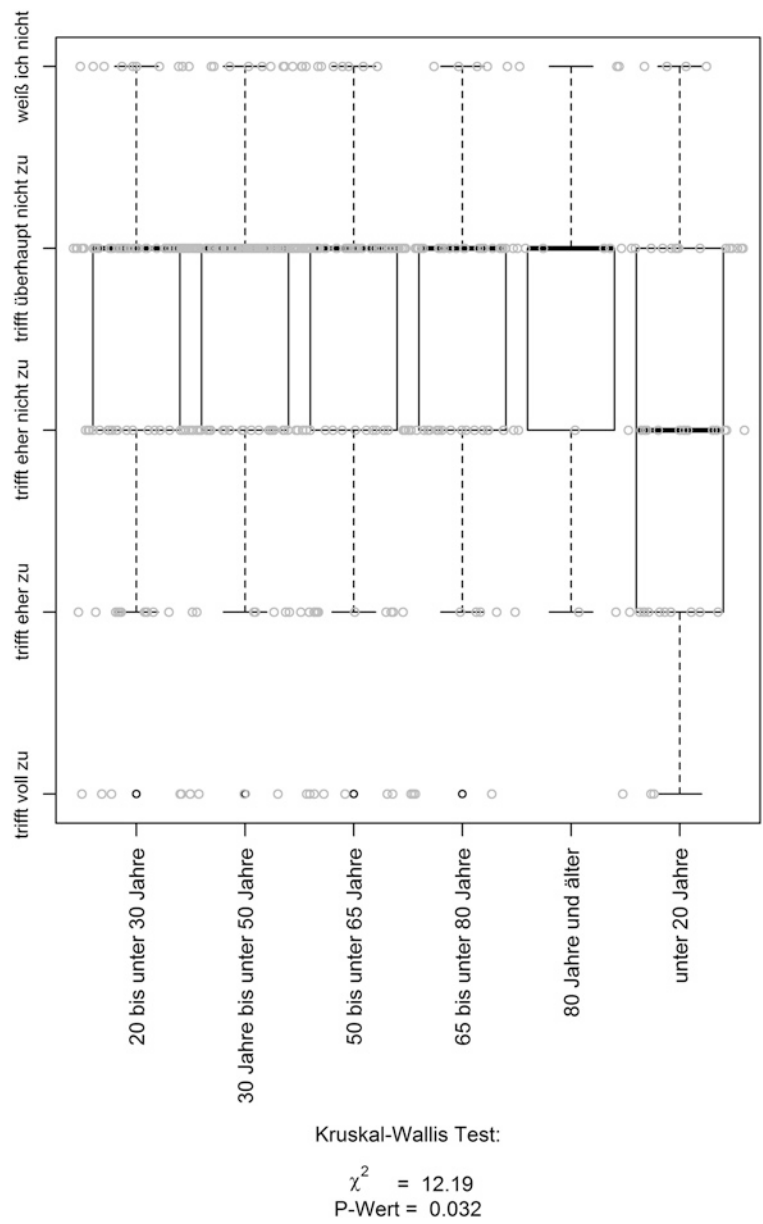


Abb. 2.11 Kastengrafik zu Aussage 4

Analyse lässt also vermuten, dass der statistisch signifikante Unterschied durch die Gruppe der unter 20-Jährigen ausgelöst wird. Führt man den Kruskal-Wallis-Test ohne die Gruppe der unter 20-Jährigen durch, ergibt sich ein P-Wert von 0,20. Damit bestehen keine signifikanten Unterschiede zwischen den Altersgruppen mehr.

2.5 Aussage 5: Das Schöne an Fonds ist, dass ich nicht mein gesamtes investiertes Kapital verlieren kann

Nicht erst seit dem Niedergang von Lehman Brothers und dem Totalausfall von einigen Finanzprodukten wird das Risiko von Fonds in der Bevölkerung diskutiert. Immer wieder hört man in den Medien von jungen und alten Menschen, die

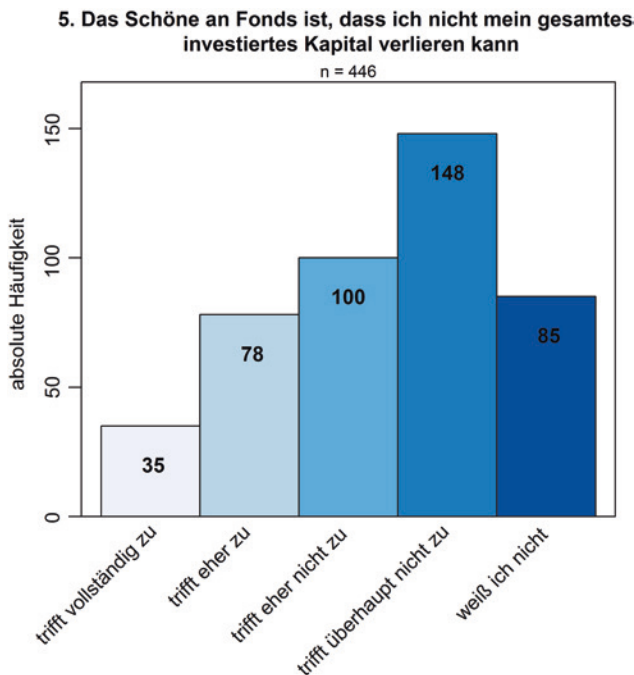


Abb. 2.12 Absolute Häufigkeiten zu Aussage 5

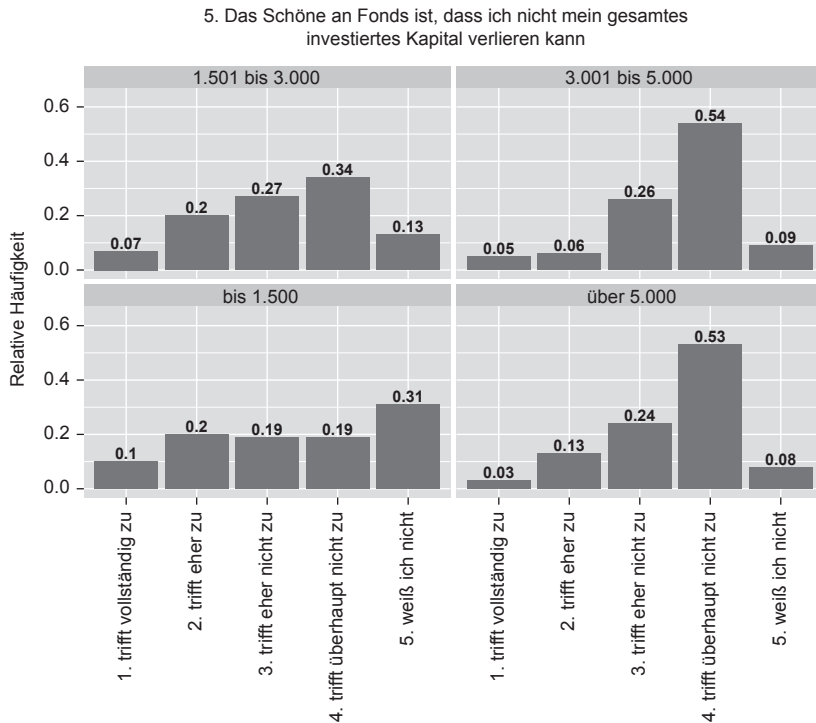


Abb. 2.13 Relative Häufigkeiten zu Aussage 5 nach Einkommen

sich des Risikos der gekauften Finanzprodukte in keinsten Weise bewusst sind. Werden Fonds als Anlageprodukt gewählt, so besteht das Risiko eines Totalverlusts. Die korrekte Antwort lautet in diesem Fall also „trifft überhaupt nicht zu“. Nur 33 % der Teilnehmer konnten die Aussage richtig beantworten (siehe Abb. 2.12). Daraus lässt sich schließen, dass der Begriff und die Funktionsweise von Wertpapierfonds als Anlageprodukt von der großen Mehrheit der Bevölkerung in Deutschland nicht klar verstanden werden.

Unterschiede bestehen auch hier bei der Aufteilung der gegebenen Antworten nach Einkommensgruppen. Von den Teilnehmern, die den höheren Einkommensschichten (über 5000 EUR und 3001 bis 5000 EUR) angehören, wurde die Aussage zu mehr als 50 % korrekt beantwortet. Die Teilnehmer mit niedrigerem Einkommen (unter 1500 EUR und 1501 bis 3000 EUR) konnten die Aussage nur zu ca. 19 % bzw. 34 % korrekt beantworten. Die relativen Häufigkeiten nach Ein-

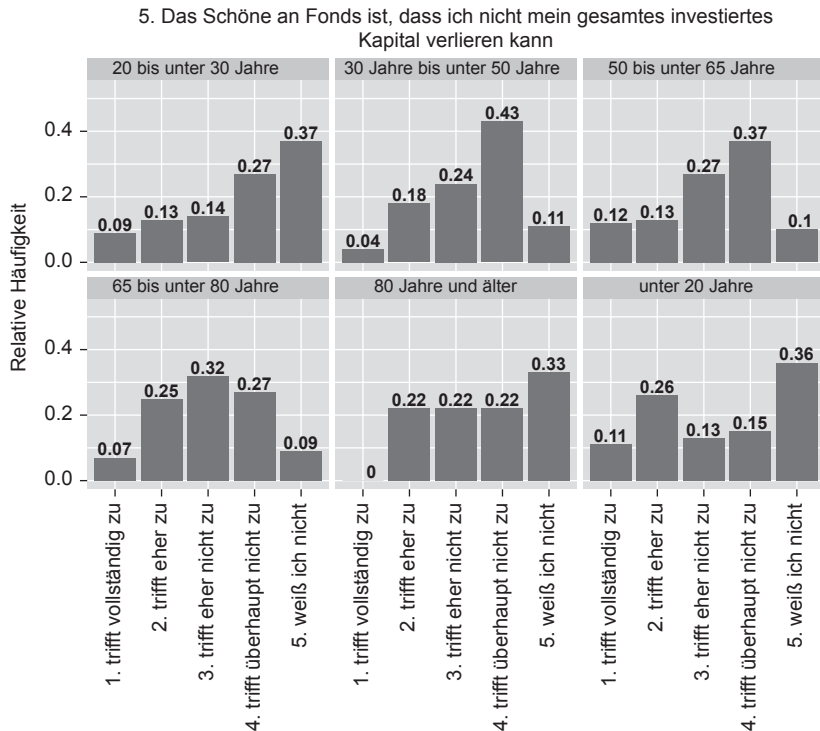


Abb. 2.14 Relative Häufigkeiten zu Aussage 5 nach Alter

kommensgruppen sind in Abb. 2.13 dargestellt. Das bessere Abschneiden von Personen mit höherem Einkommen könnte daran liegen, dass aufgrund des höheren Vermögens bereits mehr Erfahrungen mit der Anlageklasse Fonds gesammelt wurden.

Aus Abb. 2.14 wird ersichtlich, dass sich bei Betrachtung der Altersgruppen ein ähnliches Bild ergibt. Von den unter 20-Jährigen antworteten 36 % mit „weiß ich nicht“ und von den 20- bis unter 30-Jährigen 37 %. Im Vergleich dazu geben von den Teilnehmern in der Altersgruppe 30 bis unter 50 Jahre nur 11 % bzw. von den Teilnehmern in der Altersgruppe 50 bis unter 65 Jahre nur noch 10 % „weiß ich nicht“ an. Am besten wurde die Aussage zum Kapitalrisiko bei Fonds „Das Schöne an Fonds ist, dass ich nicht mein ganzes investiertes Kapital verlieren kann“ von den Altersgruppen 30 bis unter 50 Jahre (43 % „trifft überhaupt nicht zu“) und 50 bis unter 65 Jahre (37 % „trifft überhaupt nicht zu“) beantwort-

tet. Dies ist insofern wenig überraschend, weil es sich bei Personen im Alter zwischen 30 und 65 Jahren tendenziell um den Personenkreis handeln dürfte, der sich mit größerer Wahrscheinlichkeit im Rahmen der Altersvorsorgeplanung bereits mit Fondsinvestments beschäftigt hat oder sich dazu sogar beraten ließ; Personen unter 20 Jahren oder Personen, die sich bereits im Rentenalter befinden haben sich bislang wahrscheinlich nicht mit Fonds befasst.

2.6 Aussage 6: Der Erwerb von Aktien ist auch mit nur 50 EUR oder 100 EUR möglich

Zu der Frage, ab welchen Beträgen Aktieninvestments grundsätzlich möglich sind, konnten 51 % zwar korrekt angeben, dass dies bereits mit sehr geringen Geldbeträgen umsetzbar ist. Das bedeutet jedoch auch, dass fast die Hälfte der Befragten davon keine Kenntnis hat (siehe Abb. 1.3). Selbstverständlich lässt sich mit solch geringen

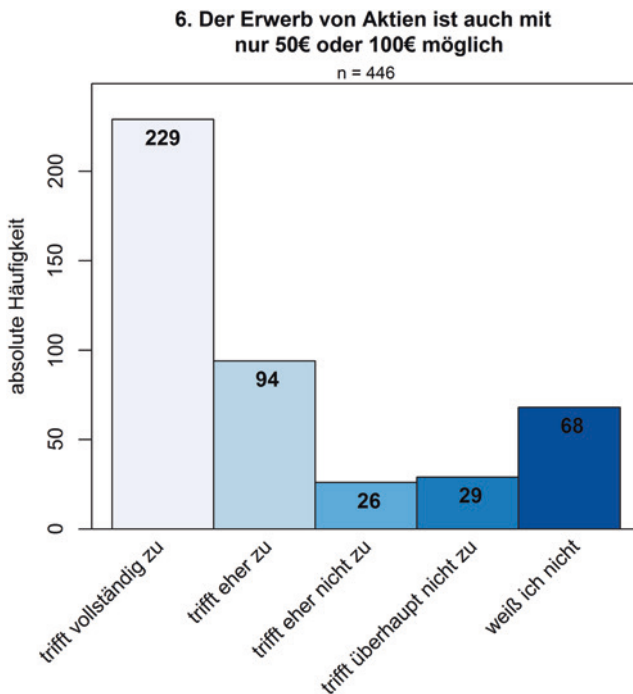


Abb. 2.15 Absolute Häufigkeiten zu Aussage 6

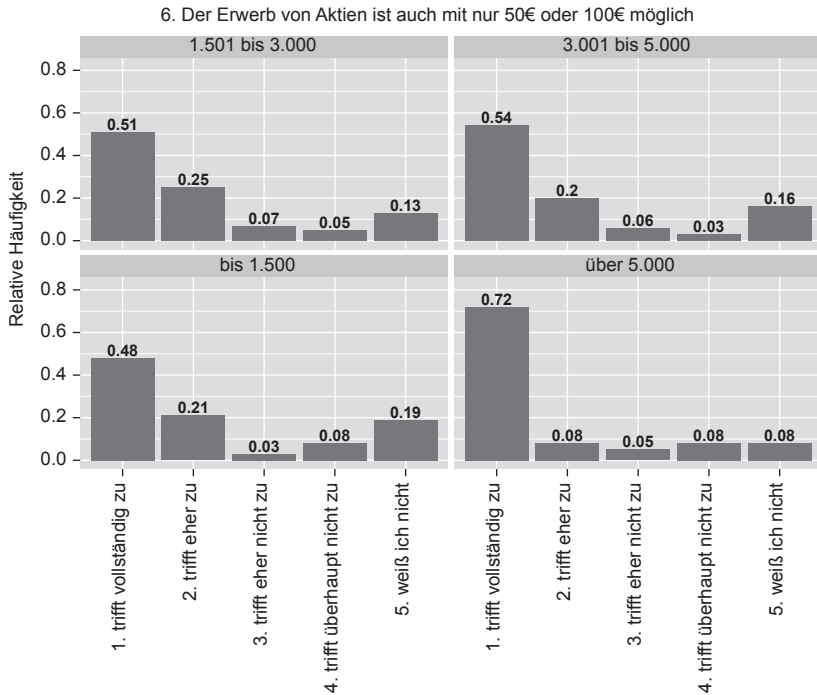


Abb. 2.16 Relative Häufigkeiten zu Aussage 6 nach Einkommen

Anlagebeträgen nicht jede Aktie erwerben. Außerdem hat die Kostenkomponente bei geringen Anlagebeträgen eine hohe Bedeutung, weil viele Gebührenmodelle von Banken oder Brokerage-Unternehmen eine Mindestgebühr vorsehen.

Abb. 2.15 zeigt, dass bei der Beantwortung der Aussage zur Mindestanlage in Aktien nur geringe Unterschiede hinsichtlich der Ausbildungs- sowie Alters- und Berufsgruppen bestehen. Lediglich von Teilnehmern in der höchsten Einkommenskategorie wurde die Aussage überdurchschnittlich gut beantwortet; ca. 72 % der Befragten antworteten mit „trifft vollständig zu“. Die relativen Häufigkeiten nach Einkommensgruppen sind in Abb. 2.16 dargestellt.

Der Ausreißer von Personen mit relativ hohem Einkommen führt jedoch in der statistischen Analyse zu keinem signifikanten Unterschied. Die überdurchschnittliche Antwortqualität der Teilnehmer in der höchsten Einkommenskategorie lässt vermuten, dass Personen mit einem hohen Einkommen vermutlich auch mehr Erfahrungen mit Kapitalmarktprodukten haben.

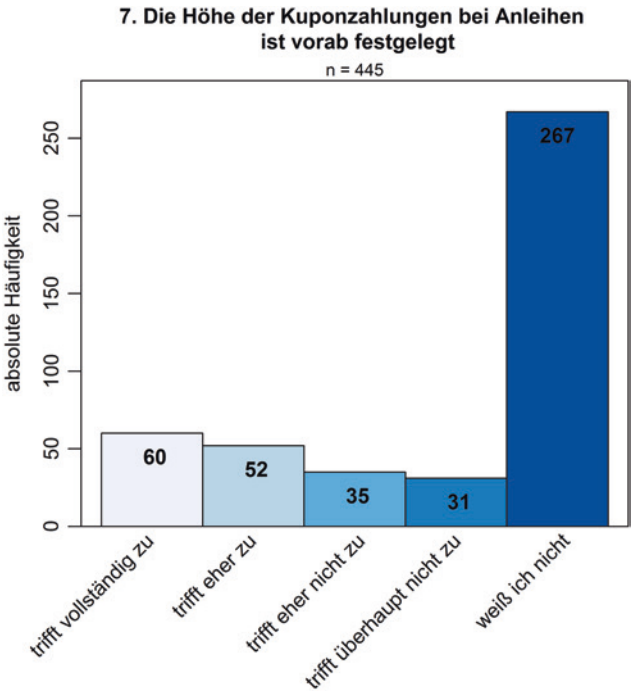


Abb. 2.17 Absolute Häufigkeiten zu Aussage 7

Tab. 2.1 Vergleich neu emittierter Anleihen nach Kuponausgestaltung. Die Tabelle wurde mit Daten von (Bloomberg [1]) erstellt

Ausgestaltung	Anzahl der Neuemissionen	Anteil an der Gesamtzahl der Neuemissionen (%)
Fester Kupon	146	51
Variabler Kupon	9	3
Stufenzins	67	24
Floater	20	7
Nullkupon	43	15

Berücksichtigung der Emittenten (Staaten/Gebietskörperschaften, Nicht-Finanzunternehmen und Finanzinstitute)

2.7 **Aussage 7: Die Höhe der Kuponzahlungen bei Anleihen ist vorab festgelegt**

Hierbei handelt es sich um eine nicht ganz einfach zu beantwortende Aussage, die fundierte Finanzkenntnisse erfordert. Es ist deshalb wenig überraschend, dass 60 % der Befragten die Antwortvariante „weiß ich nicht“ gewählt haben (siehe Abb. 2.17). Aus den Nachfragen der Umfrageteilnehmer ergab sich zudem, dass viele Personen nur wenig mit dem Begriff „Kupon“ anzufangen wussten. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen insbesondere hier, wie wichtig eine bessere Aufklärung der Bevölkerung bei Anleiheprodukten wäre.

Bei der differenzierten Beantwortung der Aussage können grundsätzlich mehrere Antworten als korrekt angesehen werden, da Anleihen sowohl mit festen als auch mit variablen Kupons ausgestattet sein können.

Betrachtet man beispielsweise die neu emittierten Anleihen im Euroraum über den Zeitraum vom 22.05.2016 bis zum 21.06.2016 in Tab. 2.1, so zeigt sich, dass von den 285 in diesem Zeitraum emittierten Anleihen nur ungefähr die Hälfte

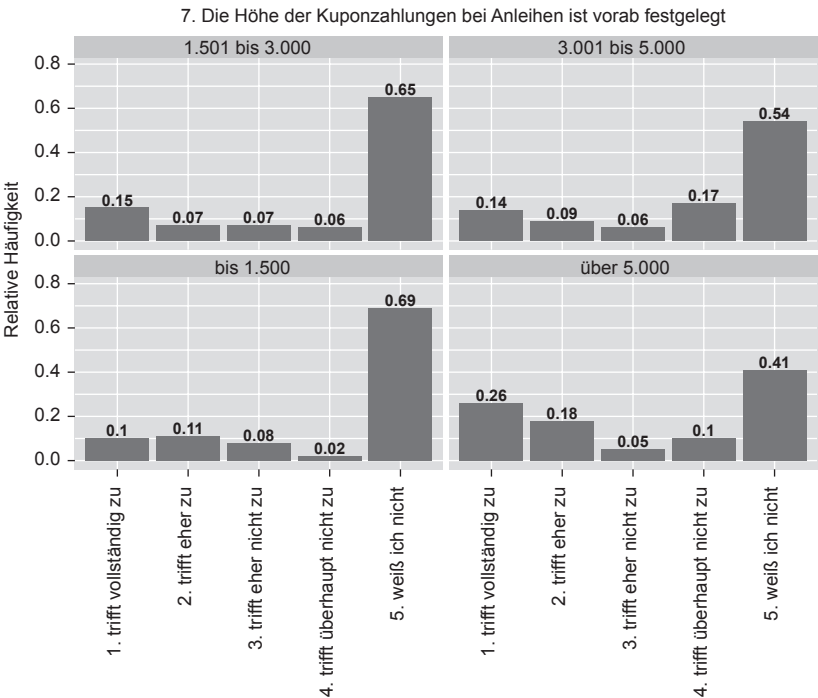


Abb. 2.18 Relative Häufigkeiten zu Aussage 7 nach Einkommen

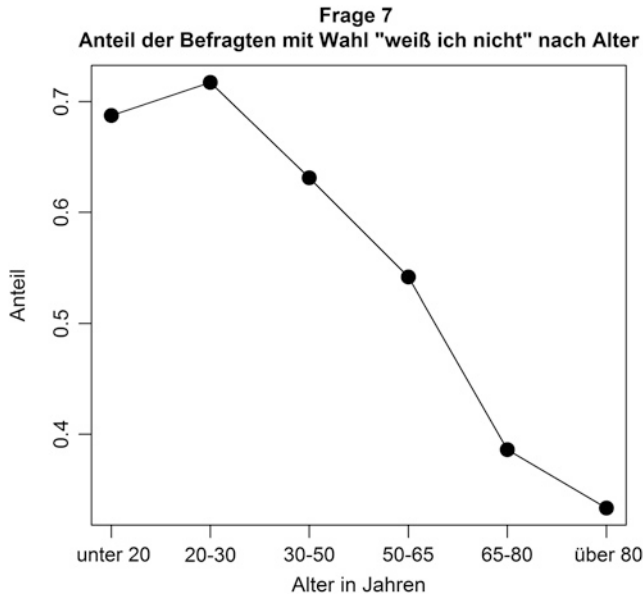


Abb. 2.19 Anteil der Befragten mit Antwortalternative „weiß ich nicht“ nach Alter

(51 %) mit einem festen Kupon ausgestattet sind. Alle anderen Arten der Ausgestaltung beinhalten entweder keinen Kupon (Nullkupon) oder variable Kupons mit verschiedenen Anpassungsregeln (variabler Kupon, Stufenzins und Floater).

Die in Tab. 2.1 dargestellten Werte können sich ändern, wenn weitere Differenzierungen (beispielsweise nach Emissionsvolumen oder Art des Emittenten) vorgenommen werden. In jedem Fall lässt sich die Aussage Nr. 7 jedoch weder eindeutig mit „trifft überhaupt nicht zu“ noch mit „trifft vollständig zu“ beantworten.

Bei Betrachtung der Einkommensschichten zeigt sich, dass Teilnehmer mit monatlichen Einkünften von mehr als 5000 EUR die Frage nur zu 41 % mit „weiß ich nicht“ bewertet haben, während die Teilnehmer mit einem Einkommen von weniger als 1.500 EUR zu ca. 69 % mit „weiß ich nicht“ geantwortet haben. Dies könnte daran liegen, dass Personen mit höherem Einkommen schon persönliche Erfahrungen mit dieser Vermögensklasse bzw. mit Anleihen gemacht haben und sich daher eine Beantwortung eher zutrauen. Abb. 2.18 zeigt die relativen Häufigkeiten der Antworten zu Aussage 7 nach Einkommen.

Hinsichtlich der Berufsgruppen bestehen nur geringe Unterschiede. Die Antwortmöglichkeit „weiß ich nicht“ dominiert über alle Berufsgruppen hinweg. Bei

der Gliederung nach Altersgruppen ergibt sich eine recht deutliche Tendenz, dass die Teilnehmer mit zunehmendem Alter im Laufe ihres Lebens schon einmal mit dem Begriff „Kupon“ konfrontiert wurden und deshalb eine Antwort zu der Aussage geben können. Beispielsweise geben 69 % der unter 20-Jährigen „weiß ich nicht“ an, bei den 50- bis unter 65-Jährigen sind es noch 54 % und bei den 65- bis unter 80-Jährigen nur noch 39 %. Abb. 2.19 illustriert diese Tendenz grafisch.

2.8 Aussage 8: Die Rendite deutscher Staatsanleihen ist höher als die Rendite deutscher Unternehmensanleihen

Die Aussage „Die Rendite deutscher Staatsanleihen ist höher als die Rendite deutscher Unternehmensanleihen“ trifft überhaupt nicht zu, denn Unternehmensanleihen weisen aufgrund ihres höheren Ausfallrisikos stets einen positiven

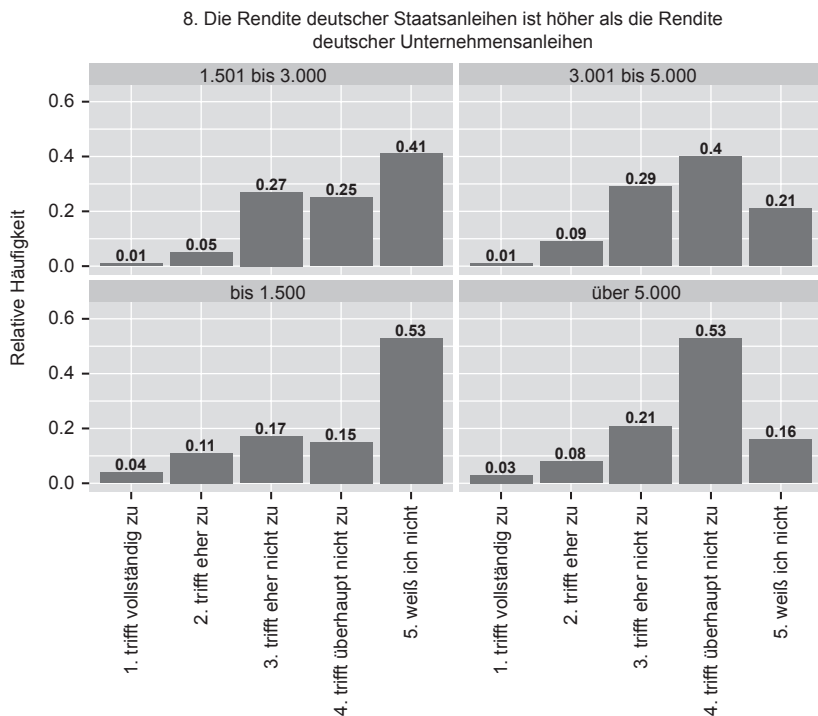
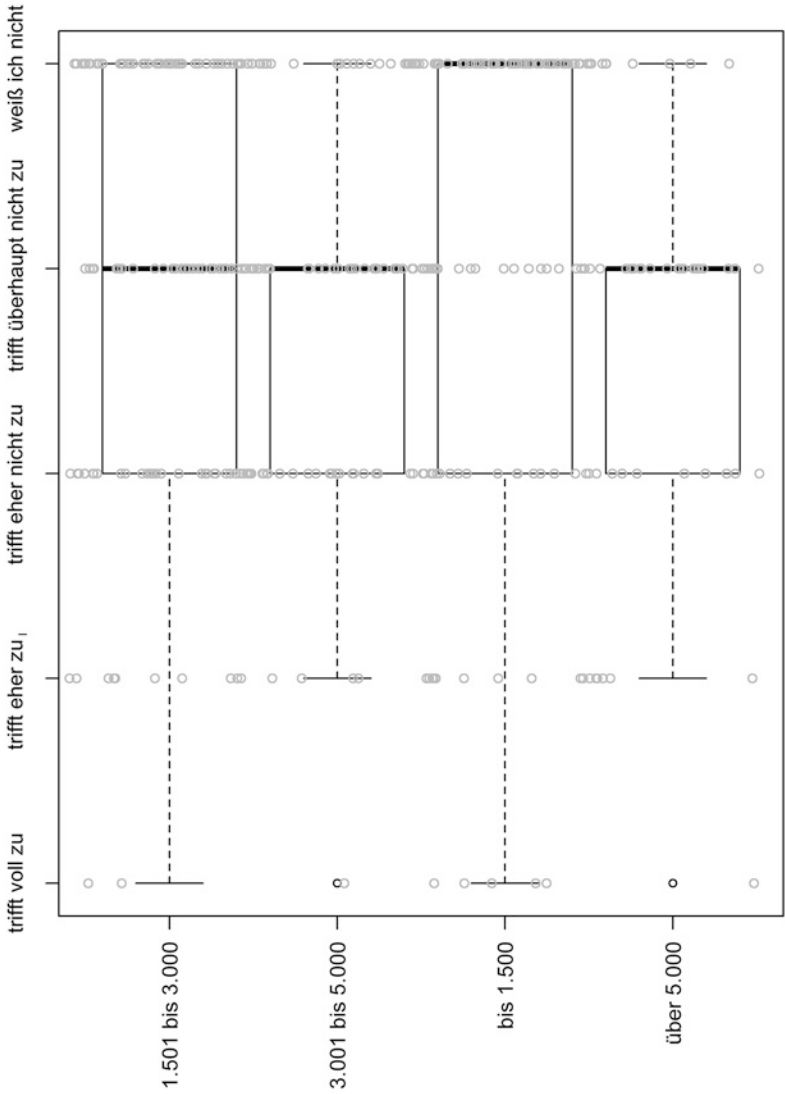


Abb. 2.20 Relative Häufigkeiten zu Aussage 8 nach Einkommen



Kruskal-Wallis Test:

$$\chi^2 = 11.21$$

P-Wert = 0.011

Abb. 2.21 Kastengrafik zu Aussage 8

Renditespread zu Staatsanleihen auf. Dieser Zusammenhang ist nur 27 % der Befragten bekannt. Ein hoher Anteil der gesamten Stichprobe von 37 % kann zum Thema Rendite von Staatsanleihen keine Aussagen treffen und hat die Antwortvariante „weiß ich nicht“ gewählt (siehe Abb. 2.20). Bei Betrachtung der gegebenen Antworten nach Einkommensschichten fällt auf, dass 52 % der Befragten mit sehr hohem Einkommen (mehr als 5000 EUR netto pro Monat) die Aussage korrekt beantworten. Von der nächstniedrigeren Einkommensschicht (3001 bis 5000 EUR) beantworten nur noch 40 % die Aussage korrekt. Die korrekte Beantwortung in der Einkommensgruppe 1.501 bis 3000 EUR liegt nur noch bei einem Anteil von 25 % und die korrekte Beantwortung in der niedrigsten Einkommensgruppe bei 15 %. Die Antwortverteilung nach Einkommensgruppen ist in Abb. 2.21 dargestellt.

Personen mit höherem Einkommen haben unter Umständen schon Erfahrungen mit Investments in Staatsanleihen gemacht und wissen daher die Renditeerwartungen besser einzuschätzen. Die grafische Analyse in Form des Kastendiagramms und der Kruskal-Wallis-Test bestätigen die Unterschiede zwischen den einzelnen Einkommensgruppen. Das Kastendiagramm zeigt eine große Ähnlichkeit zwischen den beiden oberen Einkommenskategorien (mehr als 5000 EUR netto pro Monat und 3001 bis 5000 EUR netto pro Monat). Diese unterscheiden sich jedoch deutlich von den anderen beiden Einkommensschichten (unter 1500 EUR netto pro Monat und 1501 EUR bis 3000 EUR netto pro Monat). Der P-Wert des Kruskal-Wallis-Tests liegt bei 0,011 und liefert damit statistisch signifikante Unterschiede auf dem 5-%-Niveau (siehe. Abb. 2.21).

2.9 Aussage 9: Das Risiko deutscher Staatsanleihen ist niedriger als das Risiko deutscher Unternehmensanleihen

Die Aussage „Das Risiko deutscher Staatsanleihen ist niedriger als das Risiko deutscher Unternehmensanleihen“ trifft vollständig zu, denn Ausfallszenarien von Staaten sind deutlich unwahrscheinlicher als die Zahlungsunfähigkeit und damit der Ausfall eines einzelnen Unternehmens. Insgesamt konnten nur 23 % der Teilnehmer das Risiko einer Staatsanleihe im Vergleich zu einer Unternehmensanleihe korrekt bewerten. Bei Aussage 9 handelt es sich um ein Äquivalent von Aussage 8, bei der nun statt nach einer relativen Renditebewertung nach einer relativen Risikobewertung gefragt wird. Es ist dementsprechend nicht überraschend, dass der Anteil der als korrekt angesehenen Auswahl („trifft vollständig zu“) in Aussage 9 nahezu den gleichen Wert aufweist wie in Aussage 8. Auch bei

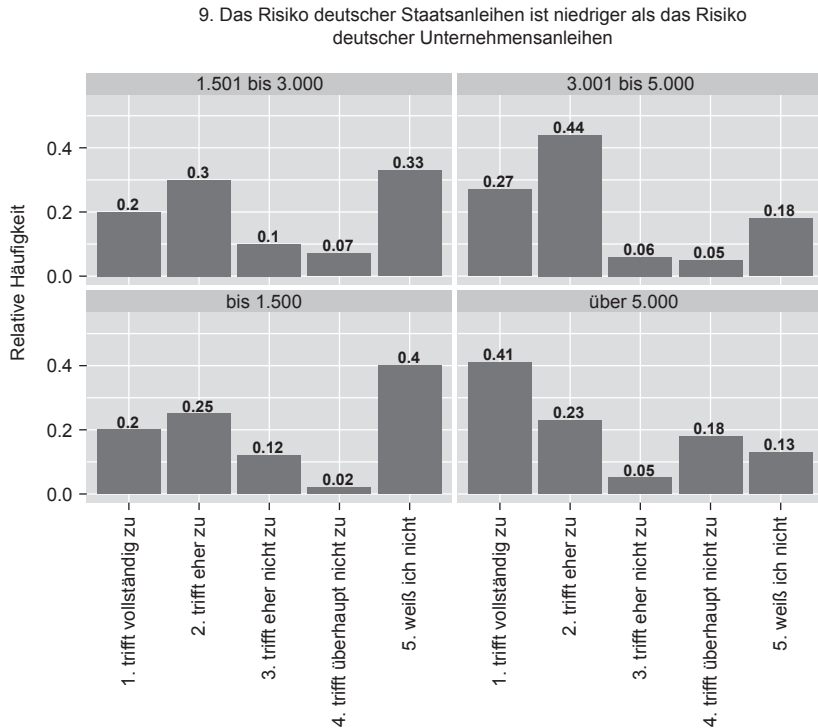


Abb. 2.22 Relative Häufigkeiten zu Aussage 9 nach Einkommen

Betrachtung der Einkommensgruppen wurde die Aussage von den Teilnehmern in der höchsten Einkommenskategorie mit 41 % am besten beantwortet. Die relativen Häufigkeiten der gegebenen Antworten zu Aussage 9 sind in Abb. 2.22 dargestellt.

Abb. 2.23 zeigt die Anteile der Umfrageteilnehmer, die die jeweils als korrekt erachtete Antwort bzw. die Antwortvariante „weiß ich nicht“ gewählt haben, für Aussage 8 und Aussage 9 im Vergleich. Bei beiden Aussagen zeigt sich, dass der Anteil derjenigen Teilnehmer, die mit „weiß ich nicht“ antworten, mit zunehmendem Einkommen sehr stark abnimmt, während die Anteile der korrekt gegebenen Antworten bei beiden Aussagen mit dem Einkommen ansteigen.

Zwischen Männern und Frauen wurden über die meisten Aussagen hinweg kaum Unterschiede bei der Antwortqualität festgestellt; deutliche Unterschiede

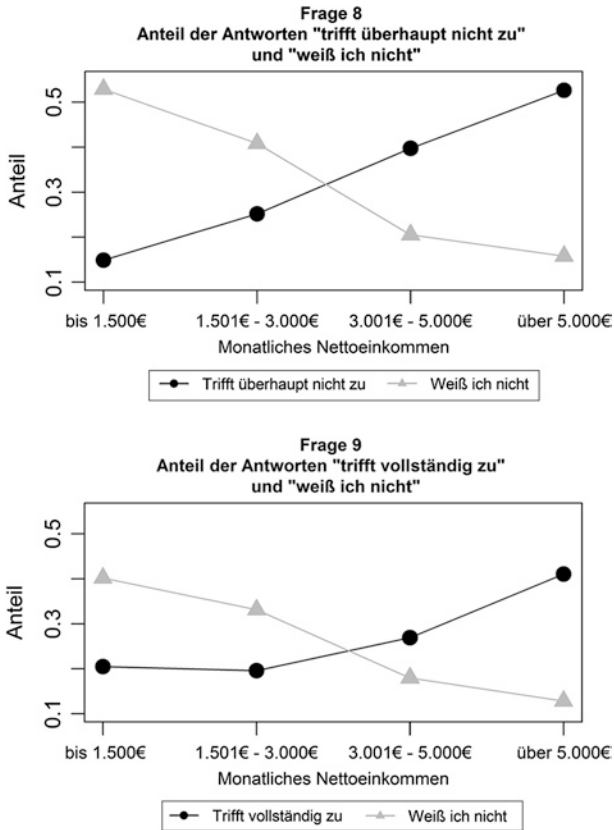


Abb. 2.23 Gegenüberstellung der Antwortqualität von Aussage 8 und Aussage 9

bestehen nur bei der Beantwortung der Aussage 9 „Das Risiko deutscher Staatsanleihen ist niedriger als das Risiko deutscher Unternehmensanleihen“. Diese Aussage trifft vollständig zu. Im Mittel konnten die männlichen Befragten die Aussage besser bewerten als weibliche Befragte. Die statistische Signifikanz des Unterschieds zeigt sich bei Aussage 9 im Ergebnis des Kruskal-Wallis-Tests mit einem P-Wert von null.

Nach den Gründen der Umfrageteilnehmer für die jeweilige Antwortwahl wurde nicht gefragt. Ein Teilnehmer könnte beispielsweise die Antwortvariante „weiß ich nicht“ abgesehen von tatsächlichem Unwissen auch aus Unsicherheit

oder aus Gründen der Unklarheit der gesamten bzw. Teilen der Fragestellung wählen. Aus Gesprächen mit verschiedenen Umfrageteilnehmern nach der Durchführung der Umfrage ging hervor, dass die Fragen 7 und 9 als besonders schwer zu beantworten empfunden wurden. Von den Teilnehmern wurde unter anderem mehrfach die Aussage gestellt, um was es sich bei Kuponzahlungen denn genau handele. Anfragen wurden erst nach der Abgabe des ausgefüllten Fragebogens im persönlichen Gespräch beantwortet, um Manipulationen auszuschließen. Dies verdeutlicht jedoch, dass bereits Unklarheiten über einzelne Teilkomponenten der Fragestellung ein Motivationsgrund für die Wahl der Ausweichkategorie „weiß ich nicht“ sein könnten. Es wird bestätigt, dass die Funktionsweise von Anleihen oder Rentenpapieren in der Bevölkerung größtenteils nicht bekannt ist.

2.10 Aussage 10: In Zukunft möchte ich mehr Geld sparen/anlegen

Über die Grundgesamtheit hinweg lässt sich kein besonders stark ausgeprägter Sparwunsch feststellen. 24 % der Teilnehmer beantworten die Frage mit „trifft vollständig zu“ und 34 % der Teilnehmer antworten mit „trifft eher zu“. Damit möchte etwas mehr als die Hälfte der Befragten zukünftig mehr Geld sparen bzw. anlegen. Der Anteil der Teilnehmer, die eher nicht oder überhaupt nicht sparen möchten, liegt bei 35 %. Der Rest (6 %) hat die Ausweichkategorie „weiß ich nicht“ gewählt (siehe Abb. 1.3). Die Ergebnisse unterscheiden sich außerdem kaum zwischen Männern und Frauen. Das Gleiche gilt für eine Differenzierung nach Bildungsabschluss. Bei einer Gliederung nach Berufsgruppen ist der Sparwunsch von Schülern, Studenten und Auszubildenden am stärksten ausgeprägt, bei Rentnern und Selbstständigen hingegen deutlich weniger. Erwartungsgemäß ist auch der Sparwunsch umso ausgeprägter, je jünger die Teilnehmer sind. Zudem ist der Sparwunsch bei den niedrigen Einkommensgruppen stärker ausgeprägt als bei den hohen Einkommensgruppen.

Die Wissenslücken der Deutschen bei der Geldanlage

Eine empirische Untersuchung

Fischer, M.; Wagner, D.

2017, VIII, 72 S. 53 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-16457-7