

Wochenbericht

Wirtschaft Politik Wissenschaft

Konsumentensouveränität auf Vorsorgemärkten eingeschränkt

Mangelnde „Financial Literacy“ in Deutschland

Johannes Leinert
johannes.leinert
@basof.de

Gert G. Wagner
gwagner@diw.de

Mit der Einführung der privaten Riester-Rente und der privaten Versicherung des Zahnersatzes ist Deutschland – wie Bundespräsident Horst Köhler es formulierte – auf dem Weg, „eine neue Balance von Eigenverantwortung und kollektiver Absicherung“ zu finden.¹ Es ist zu vermuten, dass mittelfristig die Verlagerung der Risikoabsicherung in den privaten Bereich einen noch wesentlich stärkeren Umfang annehmen wird. Der freiwilligen Eigenvorsorge wird damit auch qualitativ eine neue Bedeutung zuwachsen: Künftig wird sie nicht mehr nur ergänzenden Charakter haben, sondern die staatlich erzwungene und organisierte Vorsorge in Teilen ersetzen. Wenn dies funktionieren soll, sind Markttransparenz und informierte Verbraucher unerlässlich. Auf die steigerungsfähige Transparenz auf Versicherungsmärkten weisen Verbraucherschutzverbände schon seit langem hin.

In diesem Bericht wird untersucht, inwiefern Verbraucher als informiert gelten können. Es zeigt sich, dass es in Deutschland um die „Financial Literacy“ bislang nicht zum Besten gestellt ist. So schätzt nicht einmal die Hälfte der 30- bis 50-Jährigen die Sicherheit verschiedener Anlageformen richtig ein, und ein Drittel weiß nicht, dass die Kündigungskosten von Kapitallebensversicherungen in den ersten Jahren nach Vertragsabschluss die höchsten von allen Anlageprodukten sind.

Wissen über finanzielle Zusammenhänge und Erfahrung mit Finanzprodukten werden international unter dem Begriff der „Financial Literacy“ diskutiert, der sich als „Finanz-Alphabetismus“ übersetzen lässt. Genauso wie zum Alphabetismus neben dem abstrakten Wissen über Buchstaben, Worte und Grammatik auch deren praktische Anwendung in Form von Lesen und Schreiben gehört, umfasst der Finanz-Alphabetismus sowohl das abstrakte Wissen über grundlegende finanzielle Zusammenhänge und die Funktionsweise von Finanzprodukten als auch die konkrete Erfahrung im Umgang mit Anlage- und Versicherungsprodukten.

Die „Vorsorgeerhebungen 2002 und 2003“ der Bertelsmann Stiftung (BST) beziehen 30- bis 50-jährige Personen in Deutschland ein, also die wesentliche Zielgruppe für finanzielle Vorsorge.² Da die Befragung mittels Telefoninter-

¹ Vgl.: „Wir können in Deutschland vieles möglich machen“, www.bundespraesident.de/frameset/index.jsp, S. 8.

² Vgl. zu einer ausführlichen Beschreibung des methodischen Vorgehens Thorsten Heien und Klaus Kortmann: Repräsentative Erhebung zu Vorsorgesituation und -verhalten der 30- bis 50-Jährigen in Deutschland. Methodenbericht (Wellen 1/2). Bertelsmann Stiftung Vorsorgestudien 19. München 2003. Download unter: www.vorsorgestudien.de.

Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin

Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

www.diw.de
postmaster@diw.de

DIW Berlin

Nr. 30/2004

71. Jahrgang/22. Juli 2004

Inhalt

Konsumentensouveränität auf
Vorsorgemärkten eingeschränkt
Seite 427

Zahlenbeilage

A 22127 C

Tabelle 1

Anteil der 30- bis 50-jährigen Befragten mit ausgewählten Versicherungsprodukten, 2. Quartal 2002

In %

Versicherungsprodukt	Insgesamt	Männer	Frauen	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer	Persönliches Bruttoeinkommen ¹		
						bis 3 000 DM	3 000 DM bis unter 5 000 DM	ab 5 000 DM
Unfallversicherung	69,2	73,2	65,0	66,3	80,8	68,2	70,2	68,6
Lebensversicherung	57,5	62,0	52,9	57,9	55,8	48,9	61,6	70,6
Riester-Rente	8,9	10,3	7,4	8,2	11,5	7,8	11,2	7,8
Andere Rentenversicherung	32,0	34,4	29,5	34,2	23,2	21,7	36,5	41,7
Berufsunfähigkeitsversicherung	33,3	40,6	25,7	33,0	34,2	24,5	38,7	42,1
Krankenzusatzversicherung	13,6	12,7	14,4	14,9	8,0	11,4	15,1	16,4
<i>Nachrichtlich:</i> Durchschnittliche Anzahl von Versicherungen	2,5	2,7	2,2	2,5	2,4	2,0	2,6	3,0

¹ Angaben zum Einkommen in der Erhebung 2002 noch in D-Mark.

Quellen: Bertelsmann Stiftung Vorsorgeerhebung 2002; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2004

view erfolgte, dürften die Antworten von den Befragten selbst und ohne Konsultation weiterer Personen oder Hilfsmittel gegeben worden sein.³

Financial Literacy in Deutschland

Ein guter Indikator für die Berührung der Bürger mit komplexen Finanzprodukten ist die Anzahl der Versicherungsprodukte, die sie freiwillig abgeschlossen haben. Die entsprechenden Angaben sind in Tabelle 1 aufgeführt. Es zeigt sich, dass die Anzahl der Versicherungsprodukte deutlich vom persönlichen Bruttoeinkommen abhängt, während sie nach Geschlecht und Region (alte bzw. neue Bundesländer) nur gering variiert. Bei der Unfallversicherung und der Riester-Rente lässt sich dagegen kein systematischer Zusammenhang zwischen Verbreitungsgrad und Einkommenshöhe erkennen.

Um den Kenntnisstand über Finanzprodukte zu erfassen, wurden die Befragten gebeten, fünf Kategorien von Anlageformen (Kapitallebensversicherung, Aktien und Aktienfonds, Sparbuch, festverzinsliche Wertpapiere sowie Immobilienfonds) hinsichtlich Risiko, Rendite und Kosten zu bewerten. Insgesamt zeigt sich eine relativ große Unsicherheit. Allerdings steigt der Anteil richtiger Antworten in der Regel mit dem Einkommen (Tabelle 2). Auch trauen sich Bezieher höherer Einkommen eine Antwort auf die Finanzfragen häufiger zu bzw. verweigern die Antwort seltener als Bezieher niedriger Einkommen.

Besonders bedenklich sind die Einschätzungen zur Sicherheit gegen Wertverlust. Die sicheren

Anlageformen werden im Durchschnitt der Bevölkerung noch nicht einmal von der Hälfte der Befragten richtig angegeben (oberer Block von Tabelle 2). Aber 27% der Befragten schreiben Aktien eine hohe Sicherheit gegen Wertverlust zu, obwohl diese Frage zu einem Zeitpunkt gestellt wurde, nachdem der deutsche Aktienindex DAX in den beiden Jahren zuvor die Hälfte seines Wertes verloren und nach einer kurzen Zwischenerholung neue Kursverluste zu verzeichnen hatte. Die Aufschlüsselung nach der Höhe des Einkommens zeigt, dass die Befragten Aktien für umso sicherer halten, je mehr sie verdienen. Hier wird offensichtlich die langfristige mögliche Rendite von Aktien mit kurzfristiger Sicherheit verwechselt.

Aktien als die Anlageform mit dem langfristig höchsten Wertzuwachs (mittlerer Block von Tabelle 2) werden von lediglich knapp der Hälfte der Befragten genannt. Bezieher höherer Einkommen liegen hier mit ihrer Einschätzung doppelt so häufig richtig wie Bezieher niedriger Einkommen.

Bezüglich der Kündigungskosten (unterer Block von Tabelle 2) liegt eine Zweidrittelmehrheit der Befragten mit der Kapitallebensversicherung zwar richtig, doch immerhin ein Drittel falsch. Im untersten Einkommensbereich – in dem Stornierungen besonders häufig vorkommen – wissen sogar knapp 40% nicht, dass bei Kündigungen von Kapitallebensversicherungen die höchsten Kosten entstehen.

³ Die in der Erhebung 2002 erbetenen Angaben zur Einkommensposition und zur Einschätzung finanzieller Werte wurden noch in D-Mark abgefragt.

Tabelle 2

Einschätzungen der 30- bis 50-jährigen Befragten zu Risiko, Rendite und Kündigungskosten verschiedener Finanzprodukte, 2. Quartal 2002¹

In %

Finanzprodukt	Insgesamt	Männer	Frauen	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer	Persönliches Bruttoeinkommen ²		
						bis 3 000 DM	3 000 DM bis unter 5 000 DM	ab 5 000 DM
Welches Anlageprodukt bietet eine hohe Sicherheit gegen Wertverlust? (Mehrfachnennung möglich)								
Kapitallebensversicherung	47,6	44,3	51,1	48,2	45,0	49,2	48,6	45,0
Aktien, Aktienfonds	26,9	29,0	24,6	28,5	20,3	22,5	26,9	33,0
Sparbuch	27,2	25,2	29,3	25,4	34,6	31,1	27,3	21,3
Festverzinsliche Wertpapiere ³	43,7	46,4	40,9	45,4	36,7	35,4	48,7	51,0
Immobilienfonds ⁴	46,6	47,9	45,2	48,0	40,8	40,9	50,2	50,3
Weiß nicht/keine Angabe	8,4	6,2	10,3	7,5	11,1	10,6	6,6	4,4
Welches Anlageprodukt hatte in den letzten 20 Jahren den höchsten Wertzuwachs?								
Kapitallebensversicherung	10,4	8,9	12,0	10,2	11,3	13,8	10,4	6,2
Aktien, Aktienfonds	44,5	50,2	38,6	46,0	38,7	32,7	45,1	63,3
Sparbuch	1,9	0,7	3,0	1,6	2,8	3,6	0,9	0,3
Festverzinsliche Wertpapiere	8,8	8,2	9,4	8,8	8,9	10,6	9,2	4,9
Immobilienfonds	23,4	24,0	22,6	22,8	25,5	25,1	24,5	21,2
Weiß nicht/keine Angabe	11,1	7,9	14,3	10,6	12,8	14,1	9,8	4,3
Summe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Welches Anlageprodukt hat in den ersten drei Jahren die höchsten Kündigungskosten?								
Kapitallebensversicherung	67,6	70,4	64,8	68,3	65,1	60,6	66,6	83,5
Aktien, Aktienfonds	9,3	10,4	8,2	8,7	11,5	9,7	11,3	4,9
Sparbuch	3,3	3,3	3,2	3,2	3,6	4,4	3,1	1,4
Festverzinsliche Wertpapiere	4,8	3,8	5,8	4,8	4,8	6,5	4,1	3,4
Immobilienfonds	3,7	2,9	4,4	4,2	1,4	4,2	4,2	1,7
Weiß nicht/keine Angabe	11,4	9,3	13,6	10,8	13,7	14,4	10,7	5,0
Summe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1 Die richtigen Antworten sind fett gedruckt.

2 Angaben zum Einkommen in der Erhebung 2002 noch in D-Mark.

3 Bei der Bewertung wurde angenommen, dass das festverzinsliche Wertpapier bis zum Ende der Laufzeit (i. d. R. fünf bis zehn Jahre) gehalten wird und daher keinen Kursschwankungen unterliegt.

Quellen: Bertelsmann Stiftung Vorsorgeerhebung 2002; Berechnungen des DIW Berlin.

4 Keine eindeutige Bewertung der Richtigkeit möglich, da aus der Fragestellung nicht hervorgeht, ob die eher sicheren offenen oder die eher riskanten geschlossenen Immobilienfonds gemeint sind.

DIW Berlin 2004

Folgen mangelnder Financial Literacy

Um beurteilen zu können, welche Auswirkungen mangelnde Financial Literacy auf das Vorsorgeverhalten hat, wurde ein Gesamtindex über das bisherige Verhalten und den Kenntnisstand gebildet. Zu einer Hälfte fließt in diesen Index die Anzahl der in Tabelle 1 beschriebenen Versicherungsprodukte ein, die als vergleichsweise objektiver Indikator für die Erfahrung mit Finanzprodukten gelten kann.⁴ Zur anderen Hälfte finden als Indikatoren für finanzielles Wissen die Antworten auf die Risiko-, Rendite- und Kostenfragen Eingang in diesen Index; zudem wurden anhand von Beispielfällen noch Schätzungen zu Inflationseffekten und den Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung berücksichtigt. Dabei wurden für

jede der fünf Wissensfragen zwischen 0 Punkten für falsche oder fehlende Angaben und 1 Punkt für richtige Antworten vergeben.

Bei der Frage zur Sicherheit verschiedener Anlageformen gegen Wertverlust wurde für die drei Antworten „Kapitallebensversicherung“, „Sparbuch“, und „Festverzinsliche Wertpapiere“⁵ je-

4 Dabei ist klar, dass der Kauf eines Vorsorgeprodukts nicht unbedingt auf guter Informationsbasis erfolgt sein muss und dass Erfahrung mit Finanzprodukten nicht unbedingt Wissen über deren Funktionsweise impliziert. Insofern ist die Anzahl der Versicherungsprodukte zwar ein objektiver, aber keineswegs zweifelsfreier Indikator.

5 Die häufigsten Laufzeiten festverzinslicher Wertpapiere liegen zurzeit zwischen fünf und zehn Jahren. Bei der Bewertung der Sicherheit wurde angenommen, dass das festverzinsliche Wertpapier bis zum Laufzeitende gehalten wird und daher keinen Kursschwankungen unterliegt.

Tabelle 3

Maßzahl für Financial Literacy für 30- bis 50-jährige Befragte, 2. Quartal 2002

Minimalwert = 0, Maximalwert = 3

	Insgesamt	Männer	Frauen	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer	Persönliches Bruttoeinkommen ¹		
						bis 3 000 DM	3 000 DM bis unter 5 000 DM	ab 5 000 DM
Median	1,29	1,40	1,19	1,32	1,21	1,07	1,35	1,57
Durchschnitt	1,28	1,37	1,18	1,29	1,22	1,09	1,33	1,55

¹ Angaben zum Einkommen in der Erhebung 2002 noch in D-Mark.

Quellen: Bertelsmann Stiftung Vorsorgeerhebung 2002; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2004

weils ein Drittel Punkt vergeben, für die Antwort „Aktien, Aktienfonds“ ein Drittel Punkt abgezogen.⁶ Bei der Frage nach dem höchsten Wertzuwachs wurde für die Antwort „Aktien, Aktienfonds“ ein Punkt vergeben; alle anderen erhielten keine Punkte. In gleicher Weise wurde bei der Frage nach den größten finanziellen Einbußen durch Kündigungskosten vorgegangen; hier wurde ein Punkt für die Antwort „Kapitallebensversicherung“ vergeben. Für die richtige Schätzung von Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung und von inflationsbedingten Kaufkraftverlusten gab es jeweils einen Punkt; bei abweichenden Antworten wurde der Wert um den Betrag der relativen Abweichung vermindert.⁷

Der Gesamtindex wurde auf den Wertebereich 0 bis 3 normiert. Je höher der Wert ist, desto besser kennt sich ein Befragter in finanziellen Dingen aus. Die durchschnittliche Größe dieses Index für die solchermaßen gemessene Financial Literacy ist in Tabelle 3 für verschiedene sozioökonomische Gruppen ausgewiesen. Für die Gesamtheit der Befragten ist der Index mit einem Wert von etwa 1,3 niedrig. Erwartungsgemäß liegen die Werte von Frauen und Ostdeutschen etwas unter den Werten für die Männer und die Westdeutschen. Größer sind jedoch die Unterschiede nach dem Einkommen: Während in der untersten Klasse der Wert nur knapp über 1 liegt, beträgt er in der höchsten Klasse mehr als 1,5.

Für die folgenden Analysen wurde danach differenziert, zu welchem Quintil die Befragten hinsichtlich ihres Indexwertes für Financial Literacy gehören. Dabei wurden die Befragten in fünf gleich große Gruppen eingeteilt. In der untersten Gruppe sind diejenigen mit den niedrigsten, in der oberen Gruppe die mit den höchsten Werten. Befragte, die zum niedrigsten Quintil gehören, werden als „finanzielle Analphabeten“ bezeichnet. Mangelnde Financial Literacy führt dazu, dass über zwei Drittel dieser Befragten Finanzfragen als schwierig empfinden und sich bei finanziellen Entscheidungen unsicher fühlen. In der Folge be-

schäftigen sie sich nur ungern mit finanziellen Angelegenheiten (Tabelle 4). Aber selbst Befragte mit den höchsten Werten für Financial Literacy schieben zu über einem Drittel finanzielle Entscheidungen nach eigenen Angaben „schon mal ein bisschen“ vor sich her.

Durch Unwissen und Widerwillen entsteht die Gefahr, dass insbesondere finanzielle Analphabeten die Auseinandersetzung mit finanziellen Angelegenheiten so kurz wie möglich halten wollen und sich ohne kritische Überprüfung den Empfehlungen der Fachleute von Versicherungen, Banken oder Fondsgesellschaften anschließen. Deren Finanzvermittler sind allerdings aufgrund von Provisionssystemen und Zielvorgaben für den Absatz bestimmter Anlageprodukte häufig interessengebunden; auch können sie die individuelle Situation in der Regel nicht so gut einschätzen wie der Betroffene selbst. Wenn es zu einem Vertragsabschluss kommt, besteht die Gefahr, dass Typen von Vorsorgeprodukten ausgewählt werden, die der individuellen Situation nicht gerecht werden, und Anbieter mit einem für den Verbraucher ungünstigen Preis-Leistungsverhältnis zum Zuge kommen. Als Indiz für diese Problematik können die hohen Stornoquoten bei Kapitallebensversicherungen gelten: Jeder zweite lang laufende Vertrag wird vorzeitig gekündigt. In den nächsten Monaten ist die Gefahr unpassender Vertragsabschlüsse besonders groß. Denn mit dem Alterseinkünftegesetz hat der Gesetzgeber beschlossen, ab 2005 das „Steuerprivileg“ für neue Kapitallebensversicherungen zu streichen. Entsprechend ausgeprägt sind die Marketing-Aktivitäten der Branche, möglichst viele Bürger bis zum Jahresende zu einem Vertragsabschluss zu bewegen – allerdings wäre

⁶ Bezüglich der Immobilienfonds war keine eindeutige Bewertung der Sicherheit möglich, da aus der Fragestellung nicht hervorgeht, ob die eher sicheren offenen oder die eher riskanten geschlossenen Immobilienfonds gemeint sind.

⁷ Vgl. zu einer ausführlichen Beschreibung der Indexbildung Johannes Leinert: Finanzieller Analphabetismus: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge. In: Gesundheits- und Sozialpolitik, 58 (3/4), 2004, S. 24–30.

Tabelle 4

Bedeutung von Financial Literacy für den Umgang mit finanziellen Angelegenheiten bei 30- bis 50-jährigen Befragten, 2. Quartal 2002

In %

Selbsteinschätzung der Befragten	Insgesamt	Financial-Literacy-Index, Quintile				
		1.	2.	3.	4.	5.
Unsicherheit bei Finanzentscheidungen	49,6	66,5	55,4	50,5	40,6	35,1
Finanzfragen als schwer empfunden	61,9	75,1	69,5	65,6	54,5	44,7
Beschäftigung mit Finanzangelegenheiten nur ungern	47,3	59,7	50,6	49,2	41,4	35,9
Aufschieben finanzieller Entscheidungen	50,1	56,9	60,0	50,4	46,1	37,4

Berücksichtigt wurden nur Befragte, die zu den entsprechenden Fragen Angaben machten, d. h. die nicht mit „Weiß nicht“ antworteten oder die Antwort verweigerten.

Quellen: Bertelsmann Stiftung Vorsorgeerhebung 2002; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2004

dies nur für einen Teil der Haushalte eine angemessene Wahl.

Grundsätzlich besteht zudem die Gefahr, dass es bei einer Aversion gegen Finanzangelegenheiten erst gar nicht zu einem Vertragsabschluss kommt. Je unangenehmer die Beschäftigung mit der Vorsorgethematik für den Betroffenen ist – eine große Rolle spielt hier die Intransparenz vieler Finanzprodukte –, desto wahrscheinlicher wird er den Abschluss von Vorsorgeverträgen immer wieder oder sogar dauerhaft auf „morgen“ verschieben. Viele kennen dieses Phänomen vom Ausfüllen der Steuererklärung: Sie zu erstellen ist eine ungeliebte Aufgabe und wird daher von vielen Bürgern immer wieder verschoben – bis die Abgabefrist keine weitere Verzögerung mehr zulässt. Für den Abschluss von Vorsorgeverträgen gibt es dagegen keine Frist, so dass es zu einem dauerhaften Verschieben und damit sogar zu einem Unterlassen der Vorsorge kommen kann.

Wie relevant die Problematik des Verschiebens in Deutschland ist, verdeutlichen die Vorsorgeerhebungen der Bertelsmann Stiftung für 2002 und 2003. Mitte 2002 waren die Interviewten befragt worden, ob sie planen, bis zum Ende des Jahres ihre Altersvorsorge zu erhöhen. Diejenigen, die entsprechende Pläne hatten, wurden Anfang 2003 nochmals befragt, ob sie die Altersvorsorge tatsächlich erhöht hatten – aber nur 29 % hatten dies dann getan.⁸

Produkttransparenz und finanzielle Bildung

Ob die politisch angestrebte zunehmende Verlagerung der Risikoabsicherung in den privaten Bereich unter den momentanen Voraussetzungen ohne Einbußen bei der Absicherung erfolgen kann, ist fraglich. Denn derzeit hat ein Großteil der Bürger wenig Erfahrung mit Finanzprodukten zur Risikoabsicherung; häufig fehlt ihnen ein

grundlegendes Wissen über finanzielle und ökonomische Zusammenhänge und über die Funktionsweise von Anlage- und Versicherungsprodukten. Hinzu kommt, dass die angebotenen Finanz- und Vorsorgeprodukte meist hochkomplex, oft wenig transparent und in der Regel schwer zu vergleichen sind. Zur Herstellung von Konsumentensouveränität und funktionierenden Vorsorgemärkten ist daher eine Doppelstrategie erforderlich.

Zum einen ist mit Bildungsmaßnahmen dafür zu sorgen, dass die Bürger angemessen auf die erforderlichen finanziellen Entscheidungen vorbereitet werden. Ein besseres Angebot an finanzieller Bildung entspricht auch den Wünschen einer überwältigenden Bevölkerungsmehrheit in allen Einkommensschichten, bei Frauen wie bei Männern und ebenso in den alten und den neuen Bundesländern. In allen Gruppen fordert die überwältigende Mehrheit der Befragten, dass der Umgang mit Finanzen an den Schulen unterrichtet wird. Wenn dafür andere Inhalte oder Fächer gekürzt werden müssen, befürworten noch 57 %, dass an Schulen finanzielle Bildung vermittelt wird.⁹ Einige Projekte und Initiativen der letzten Jahre zeigen bereits erfolgversprechende Wege zur Vermittlung entsprechender Inhalte auf. Beispielsweise werden im Projekt „Finanzielle Allgemeinbildung als Mittel der Armutsprävention“ des Instituts für Finanzdienstleistungen Lehrplanmodule zur finanziellen Allgemeinbildung entwickelt.¹⁰ Das Projekt „Wirtschaft in die Schule!“ der Bertelsmann Stiftung¹¹ setzt an einer berufsbegleitenden ökonomischen Weiterqualifizierung von Lehrkräften an, wobei unter anderem Module zur finanziellen Allgemeinbil-

⁸ Quellen: BST Vorsorgeerhebungen 2002 und 2003 sowie Berechnungen des DIW Berlin. Vgl. zu einer ausführlichen Analyse zur Problematik des Verschiebens von Altersvorsorge auch Johannes Leinert: Freiwillige Altersvorsorge: Finanzielle Förderung ist nicht alles. In: Sozialer Fortschritt, 53 (3), 2004, S. 55–62.

⁹ Quellen: BST-Vorsorgeerhebung 2003 und Berechnungen des DIW Berlin.

¹⁰ www.iff-hamburg.de

¹¹ www.oekonomische-bildung-online.de

derung vorgesehen sind. Allerdings können entsprechende Initiativen, zu denen auch die Publikation *DIW@school* gehört,¹² nur ein erster Schritt auf dem Weg zu einem flächendeckenden Angebot von finanzieller Bildung sein.

Zum Zweiten ist für eine erhöhte Transparenz und Vergleichbarkeit von Finanzprodukten zu sorgen. Hier ist es Aufgabe der Verbraucherschutzpolitik, die Anbieter gegebenenfalls zu mehr Transparenz zu zwingen.¹³ Mit dieser Doppelstrategie werden die Voraussetzungen für den mündigen Verbraucher geschaffen, der auf gleicher Augenhöhe mit den Finanzanbietern über seine Vorsorgesituation und über sinnvolle Vorsorgeprodukte diskutieren

kann. Davon profitieren nicht nur die Verbraucher, denen es erleichtert wird, die passenden Vorsorgeprodukte zu wählen. Auch die Finanzdienstleister können Nutzen daraus ziehen, weil sie beim Verkauf der Vorsorgeprodukte weniger kostenintensive Beratungszeit investieren müssen, um dem Verbraucher allgemeine Grundlagen zu erklären.

12 *DIW@school* (www.diw.de/atschool) ist eine Online-Publikation des DIW Berlin, die Schulen kostenlos im Internet zur Verfügung gestellt wird. *DIW@school* erscheint zweimal jährlich; die Veröffentlichung umfasst praxisrelevantes aktuelles Unterrichtsmaterial über die Wirtschaft und wirtschaftspolitische Themen.

13 Vgl. auch: Alterssicherung: Gesunkene Zufriedenheit und Skepsis gegenüber privater Vorsorge. Bearb: Johannes Schwarze, Gert G. Wagner und Christoph Wunder. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 22/2004, S. 321 f.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Berlin

Diskussionspapiere

Erscheinen seit 1989

Nr. 426

Foreign Direct Investment, Competition and Industrial Development in the Host Country

Von Salvador Barrios, Holger Görg und Eric Strobl
Juni 2004

Nr. 427

Fiscal Policy Rules for Stabilisation and Growth: A Simulation Analysis of Deficit and Expenditure Targets in a Monetary Union

Von Tilman Brück und Rudolf Zwiener
Juni 2004

Nr. 428

The Transition into Work – Specialities for the Hidden Labour Force in Comparison to Other Economically Inactive Persons

Von Elke Holst und C. Katharina Spieß
Juni 2004

Nr. 429

Measuring State Dependence in Individual Poverty Status: Are There Feedback Effects to Employment Decisions and Household Composition?

Von Martin Biewen
Juni 2004

Nr. 430

R&D and Price Elasticity of Demand

Von Dorothea Lucke, Philipp Schröder und Dieter Schumacher
Juli 2004

Nr. 431

Does Macroeconomic Policy Affect Private Savings in Europe? Evidence from a Dynamic Panel Data Model

Von Mechthild Schrooten und Sabine Stephan
Juli 2004

Nr. 432

Cartel Stability and Economic Integration

Von Philipp J. H. Schröder
Juli 2004

Nr. 433

Declining Output Volatility in Germany: Impulses, Propagation, and the Role of Monetary Policy

Von Ulrich Fritsche und Vladimir Kuzin
Juli 2004

Die Volltextversionen der Diskussionspapiere liegen von 1998 an komplett als pdf-Dateien vor und können von der entsprechenden Website des DIW Berlin heruntergeladen werden (www.diw.de/deutsch/produkte/publikationen/diskussionspapiere).



Prof. Dr. Felix Büchel

Forschungsprofessor beim Sozio-oekonomischen Panel seit September 2001

Das DIW Berlin hat mit großer Betroffenheit vom frühen Tod Felix Büchels erfahren, der am 12. Juli 2004 im Alter von 47 Jahren starb. Felix Büchel war dem Hause viele Jahre lang als intensiver Nutzer der SOEP-Daten verbunden, darüber hinaus auch als Forschungsprofessor der Abteilung Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) und nicht zuletzt als Freund. Seine enge Zusammenarbeit mit der Abteilung hat zu vielen wichtigen Forschungsergebnissen geführt, die in der internationalen Fachöffentlichkeit und in der politischen Diskussion große Beachtung fanden und weiter finden werden.

Felix Büchel wurde 1957 in Zürich geboren und studierte zunächst an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Mathematik. Nach seinem Umzug nach Berlin schloss er das Studium der Politischen Wissenschaft 1988 am Otto-Suhr-Institut für Politikwissenschaft der Freien Universität Berlin mit einem Diplom ab und erlangte 1991 dort den akademischen Grad eines Doktors (Dr. rer. pol.) mit *summa cum laude*. Seine Arbeit erhielt einen Forschungspreis der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg. 1998 folgte die Habilitation an der Fakultät für Wirtschaft und Management der Technischen Universität Berlin.

Er war Senior Research Scientist des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung, apl. Professor an der Technischen Universität Berlin und Honorarprofessor an der FU Berlin. Darüber hinaus arbeitete er aktiv in einer Vielzahl von wissenschaftlichen Komitees und Vereinigungen mit, so als Mitglied des Schweizerischen Haushaltspanels, des Schweizerischen Nationalfonds und in der Deutschen Gesellschaft für Demographie.

Seine erfolgreiche wissenschaftliche Karriere ist nicht nur anhand seiner Veröffentlichungen erkennbar; dies zeigen auch seine akademischen Ehrungen und Mitgliedschaften in wissenschaftlichen Vereinigungen. Beispielhaft seien hier genannt der Preis der Vereinigung der Freunde des DIW Berlin für die beste auf SOEP-Daten basierende wissenschaftliche Abhandlung zwischen 1984 und 1999 und der „Emerald Literati Club 2003 Preis“ für einen Artikel im International Journal of Manpower.

Felix Büchels Interessens- und Forschungsgebiete erstreckten sich von der Arbeitsmarktökonomie über die Bildungspolitik bis hin zur Sozialpolitik. Er war aus forschungsparadigmatischer Überzeugung ein empirischer Sozialwissenschaftler, der politische Empfehlungen durch Erfahrungswissen bestätigt wissen wollte. Davon zeugt eine beeindruckende Liste von Publikationen in internationalen Fachzeitschriften und Sammelbänden, aber auch in den Medien der politischen Öffentlichkeit. Sein wissenschaftlicher Ernst und seine vitale Neugier machten ihn zu einer herausragenden Forschungspersönlichkeit.

Mit seinem Tod verliert das DIW Berlin einen engagierten Wissenschaftler und einen guten Freund. Unser Mitgefühl gilt seiner Ehefrau und seiner Tochter. Wir werden dem Verstorbenen ein ehrendes Andenken bewahren.

Impressum

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Prof. Dr. Georg Meran (Vizepräsident)
Dr. Tilman Brück
Dörte Höppner
PD Dr. Gustav A. Horn
Dr. Kurt Hornschild
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Dr. Bernhard Seidel
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Axel Werwatz, Ph. D.
Prof. Dr. Christian Wey
Dr. Hans-Joachim Ziesing

Redaktion

Dr. habil. Björn Frank
Dr. Elke Holst
Jochen Schmidt
Dr. Mechthild Schrooten

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-897 89-249
presse@diw.de

Verlag

Verlag Duncker & Humblot GmbH
Carl-Heinrich-Becker-Weg 9
12165 Berlin
Tel. +49-30-790 00 60

Bezugspreis

(unverbindliche Preisempfehlungen)
Jahrgang Euro 120,-
Einzelheft Euro 11,-
Zuzüglich Versandkosten
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende

ISSN 0012-1304

Bestellung unter www.diw.de

Konzept und Gestaltung

kognito, Berlin

Druck

Druckerei Conrad GmbH
Oranienburger Str. 172
13437 Berlin