



# Bildung schützt nicht vor Altersarmut

von Anette Weiß

Gibt es eigentlich Unterschiede darin, wie Akademiker\*innen und Nicht-Akademiker\*innen mit ihrem Geld umgehen? Welche Form der Vorsorge sie betreiben oder wie riskant ihre Geldanlagen sind? Wie es um die statistische Situation steht, kann ich nicht beurteilen, aber im Laufe meiner 30 Jahre in der Finanzbranche habe ich mit unzähligen Menschen aus den verschiedensten Bildungsschichten zusammengearbeitet und tatsächlich drei typische Verhaltensweisen in Sachen Geld ausgemacht, die zwar bei allen Menschen vorkommen, aber bei den akademisch Gebildeten unter meinen Klient\*innen besonders häufig anzutreffen sind:

## Die Elitejobfalle

Studienanfänger\*innen spekulieren nicht darauf, später als Taxifahrer\*innen oder Verwaltungsangestellte zu arbeiten. Die Erwartung ist viel mehr, dass die lange Ausbildungszeit mit den vielen stressigen Prüfungen zu einem annehmbaren (hohen) Salär führen wird.

Leider gibt es diesen Automatismus nicht – wir alle kennen Geschichten von gut ausgebildeten Akademiker\*in-

nen, die in ihrem Bereich keine oder zumindest keine hochdotierte Anstellung finden. Während die akademischen Berufsgruppen wegen der langen Ausbildungszeit erst vergleichsweise spät ins Erwerbsleben einsteigen, können gleichzeitig nicht die Gehaltsvorstellungen realisiert werden, die dem Ausbildungsgrad angemessen wären bzw. der eigenen Vorstellung entsprechen. In dieser unseligen Kombination von „Spät-anfangen“ und „Wenig-verdienen“ findet sich bereits das zugrunde liegende Risiko für eine späteren Altersarmut.

## Die Desinteressenfalle

Akademiker\*innen sind Spezialist\*innen. Die Spezialisierung auf ein Kerngebiet führt nicht selten zu einer Vernachlässigung anderer Wissensgebiete; und meiner Erfahrung nach liegen Themen – wie Finanzen, Rente, Vorsorge – an der Spitze dessen, was vernachlässigt wird. Selbst bei einigen Wirtschaftswissenschaftler\*innen habe ich hier ein für mich erstaunliches Desinteresse beobachten können. Häufig ist es so, dass Dinge uns nicht interessieren, weil sie uns schwerfallen – und umgekehrt. Bei einem so grundlegenden Themenbereich wie der Al-

tersvorsorge kann dies fatale Folgen haben. Denn wenn die eigene Kompetenz- und Wissensbildung vernachlässigt wird, ist fraglich, ob wir angemessen handeln können.

Aber, so sagen Sie vielleicht: Es gibt ja zum Glück die Expert\*innen!

### Die Vertrauensfalle

Die Desinteressenfalle führt uns direkt zum nächsten Stolperstein, nämlich in die Vertrauensfalle. Viele Menschen, und besonders Akademiker\*innen, gehen davon aus, dass Finanzprofis genauso für ihr Wissensgebiet brennen, wie sie für ihres. Das ist ein verhängnisvoller Trugschluss. Viele Finanzprofis sind spezialisiert – aber im Zweifelsfall nicht darauf, wie sie das Beste für ihre Kund\*innen erreichen, sondern darauf, wie sie am besten ihre Produkte verkaufen.

Ich bin immer wieder erstaunt, wie viele Universitäten Strukturvertrieben für Versicherungen und Finanzprodukte einen Rahmen bieten, ihre Studierenden als Kunden einzufangen. In Veranstaltungen, die als Aufklärungsvorlesung bezeichnet werden, wird den jungen Leuten Angst vor der großen bösen Finanzwelt gemacht und die – einfache – Lösung gleich mitpräsentiert: „Werdet schon heute unsere Kunden und ihr könnt euch voll und ganz eurer Profession widmen. Wir kümmern uns um alles!“ Natürlich ist die Versuchung groß, sich so des ungeliebten Themas zu entledigen – und wie groß ist das Entsetzen, wenn sich Jahre später herausstellt, dass es um die eigene finanzielle Situation lange nicht so komfortabel bestellt ist, wie man immer dachte.

Die Realität ist: Die Verantwortung für und die Antizipation der eigenen finanziellen Zukunft kann einem niemand abnehmen. Und es hilft nichts: Das Grundwissen in finanzieller Bildung muss selbst erlernt werden, am besten möglichst früh und aus unabhängiger Quelle. Nur auf diese Weise können Akademiker\*innen überhaupt beurteilen, ob die angebotenen Vorsorge- und Anlageprodukte geeignet sind, ihre Zukunft zu sichern. Diese Quellen zu finden, fällt im Angebotsdschungel nicht leicht. Ein gutes erstes Auswahlkriterium ist es, darauf zu achten, dass das Bildungsangebot nicht von Produkt-

gebern – also von Versicherungen und Banken – kommt, sondern von übergeordneter oder produktferner Seite, wie der deutschen Börse oder aus der freien Finanzbloggerszene (z. B. der „Finanzrocker“, die „Geldfrau“ oder auch mein Blog unter [www.finanzbildung.jetzt/blog/](http://www.finanzbildung.jetzt/blog/)). Auch das „Finanztest“-Heft der Stiftung Warentest bietet immer wieder wertvolle Einblicke und Erkenntnisse und unter der gedruckten Finanzliteratur finden sich mittlerweile viele Einsteiger- und Fortgeschrittenenbücher mit sehr hoher Fachkompetenz.



© privat

### Die Autorin

Anette Weiß lebt und arbeitet in Saarbrücken. Bevor sie sich 2010 mit ihrer geld.wert finanzbildung GmbH ([www.finanzbildung.jetzt](http://www.finanzbildung.jetzt)) als eine der wenigen rein honorar-basierten Finanzexpert\*innen in Deutschland selbstständig gemacht hat, arbeitete sie 20 Jahre lang als studierte Anlage- und Vorsorgespezialistin im genossenschaftlichen Bankbereich. Sie ist ehrenamtliche Geldlehrerin für Schulen bei [geldlehrer.org](http://geldlehrer.org), Investmentspezialistin und ausgebildeter Finanzcoach mit Schwerpunkt Wissensvermittlung und Ausbildung.