

GfK-Studie im Auftrag der AVL Finanzvermittlung – Teil 2: Die Bundesländer

Bundesländervergleich: Finanzinteresse und -bildung in Deutschland

Stuttgart/Weinstadt, 13.04.2016 – Das Interesse an Finanzen ist in den neuen Bundesländern größer als in den alten, so das Ergebnis einer Umfrage der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) im Auftrag des Finanzvermittlers AVL. Spitzenreiter sind die Bundesländer Sachsen-Anhalt und Hamburg, Baden-Württemberg liegt im Mittelfeld, Schlusslicht bildet Schleswig-Holstein. Über alle Ländergrenzen hinweg gibt es ein einhelliges Votum für mehr Finanzbildung – und deren Vermittlung durch Lehrer, spezialisierte Hochschuldozenten und Praktiker der Finanzbranche.

Rund die Hälfte aller Deutschen interessiert sich für Finanzthemen, so das Ergebnis der GfK-Studie über Finanzbildung, für die bundesweit insgesamt 1.088 Menschen ab 14 Jahren befragt wurden. Mit 61,7 Prozent der Teilnehmer in den neuen Bundesländern gibt dort eine deutliche Mehrheit an, sich für Finanzfragen zu interessieren. Die Quote liegt somit höher als in den alten Bundesländern (54,2 Prozent). Gerade unter den Befragten in Sachsen-Anhalt (78,9 Prozent), aber auch in Hamburg (76,2 Prozent), äußerte ein besonders hoher Anteil sein Interesse. Schleswig-Holstein (39,7 Prozent) hingegen bildet das Schlusslicht. Ziemlich genau zur Hälfte teilen sich die Standpunkte der Studienteilnehmer in Baden-Württemberg: Etwa jeder Zweite hält Finanzthemen für interessant. Ganz konkret legt ein Großteil (64,3 Prozent) von ihnen dabei einen Akzent auf Fördermöglichkeiten wie Zulagen und Steuervorteile – eine Tendenz, die sich im gesamten Bundesgebiet abzeichnet.

Im Hinblick auf den Stellenwert, der den anfallenden Kosten beigemessen wird, bleibt Baden-Württemberg allerdings hinter dem deutschlandweiten Durchschnitt zurück: Von allen Befragten mit Finanzinteresse fokussiert fast die Hälfte das Thema, in Baden-Württemberg liegt der Anteil lediglich bei 35,6 Prozent. In Hamburg hatte das Thema hingegen für jeden finanzinteressierten Befragten dieser Studie hohe Relevanz. „Neben den Förderungen und Chancen, beispielsweise durch Kursgewinne oder Zinsen, haben auch anfallende Kosten großen Einfluss auf die Attraktivität von Finanzprodukten und machen häufig den entscheidenden Unterschied. Denn je mehr Geld in Provisionen und Gebühren fließt, desto geringer sind das Anlagevolumen und somit auch die Erträge“, so Uwe Lange, Gründer und Geschäftsführer des Finanzvermittlers AVL aus Weinstadt, der bei Fonds komplett auf Abschlussprovisionen verzichtet.

Altersvorsorge gefragt, bei Immobilien scheiden sich die Geister

„Über alle Bundesländergrenzen hinweg ist jedoch ein klarer Trend zu beobachten: Die Altersvorsorge scheint ein brennendes Thema zu sein“, berichtet Lange. Überall war dieser Aspekt stark gefragt; in den meisten Bundesländern steht er deutlich vor der Geldanlage, privaten Versicherungen oder Immobilien. Insgesamt gab jeder Dritte an, persönliches Interesse an dem Thema zu haben. „Vor dem Hintergrund der immer schmäler werdenden gesetzlichen Rentenansprüche gewinnt die private Vorsorge zunehmend an Bedeutung. Das ist etwas, das jeden direkt betrifft“, sagt Lange. So einig sich die Befragten bundesweit hinsichtlich der Altersvorsorge sind, so sehr unterscheidet sich die Einschätzung in Bezug auf Immobilien. Während in den neuen Bundesländern lediglich 8,5 Prozent der Studienteilnehmer das Thema für interessant halten, liegt der Anteil in den alten Bundesländern mit 15,9 Prozent fast doppelt so hoch.

Votum für mehr Finanzwissen

Einig sind sich alle Befragten mit Finanzinteresse darin, dass mehr Finanzbildung nötig wäre: Diese fordern 84,4 Prozent. In den alten Bundesländern liegt der Anteil hier mit 86,3 Prozent etwas höher als in den neuen mit 78,1 Prozent. Doch wer ist für die Vermittlung der Themen am besten geeignet? In erster Linie sehen die Befragten diese Aufgabe bei den Lehrern an öffentlichen Schulen. Aber auch Praktikern aus der Finanzbranche und spezialisierten Hochschullehrern wird die Vermittlung mit folgender Gewichtung zugeordnet:

Reguläre Lehrer an öffentlichen Schulen	48,8 Prozent
Praktiker aus der Finanzbranche	46,8 Prozent
Spezialisierte Hochschullehrer	41,2 Prozent
Finanzjournalisten	26,1 Prozent
Lobbyisten der Finanzbranche	3,2 Prozent

„Dieses Ergebnis deutet drei Säulen an, auf die sich die Finanzbildung stützen könnte“, sagt Lange. „So wäre beispielsweise ein denkbarer Ansatz, mehr ökonomisches Grundwissen und Finanzthemen in den regulären Schulstoff zu integrieren und zusätzlich Hochschullehrer und Praktiker aus der Finanzbranche zu konkreten Fragestellungen einzuladen, um das Spezialwissen zu vertiefen.“

Die komplette Studie finden Sie zum Download unter:

https://www.avl-investmentfonds.de/dl/avl_finanzwissen_2016_02_09.pdf

Über AVL

AVL Finanzvermittlung e.K., 1997 als kleines Startup Unternehmen gegründet, hat sich heute mit über 45.000 Kunden als bundesweit führender unabhängiger Vermittler von Produkten mit Investmentansatz etabliert. Beim Kauf von Fondsanteilen gewährt AVL bei über 22.100 Fonds Rabatte von 100 Prozent auf den Ausgabeaufschlag.

Zur Sicherheit für die AVL-Kunden gibt es die AVL Maximal-Fonds-Rabattgarantie: Der AVL Kunde kann beim Fondskauf sicher sein, dass AVL zu 100 Prozent auf alle Abschlussprovisionen verzichtet. Sollte AVL bei einzelnen Fonds nicht die volle Abschlussprovision erhalten, gibt AVL exakt den Anteil als Rabatt weiter, den AVL erhält. Dies kann der Kunde ganz einfach in der AVL-Rabattabfrage online prüfen.

Da die Anteile ohne Transaktionskosten ge- und verkauft werden können, ist der Fondshandel zum Nulltarif möglich. Auch bei Riester- und Basisrenten-Produkten sowie Lebens- und Rentenversicherungen auf Fondsbasis verzichtet AVL komplett auf ihre Abschlussprovisionen. Bei Beteiligungen und geschlossenen Fonds erfolgt eine Rabattierung von bis zu 100 Prozent des Agios, sowie zusätzlich von bis zu 8,6 Prozent der Zeichnungssumme. Darüber hinaus ist eine kostenlose Depotführung ab dem ersten Euro möglich. Durch AVL entstehen niemals zusätzliche Kosten, denn das Unternehmen finanziert sich ausschließlich über einen Teil der Verwaltungsgebühr der jeweiligen Fonds, welche sich durch die Vermittlung nicht erhöht.

Trotz günstiger Konditionen wird auch der Servicegedanke groß geschrieben: Neben einer weitreichenden Kundenbetreuung und Unterstützung bei Formalitäten steht dem Anleger im AVL Kundenlogin kostenlos eine plattform- und produktübergreifende Vermögensübersicht zur Verfügung. Ganz im Anlegerinteresse steht auch die erfolgreiche Klage von AVL, mit der das Provisionsabgabeverbot bei Versicherungsprodukten gekippt wurde.