

Zeitschrift: Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur
Band: 98 (2018)
Heft: 1060

Artikel: Finanzielle Analphabeten
Autor: Bütler, Monika / Lusardi, Annamaria
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-816167>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 14.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Finanzielle Analphabeten

Lesen können im 21. Jahrhundert fast alle, doch das Verständnis für finanzwirtschaftliche Grundlagen fehlt vielen. Das zeigen erschreckend falsche Antworten auf erschreckend einfache Fragen.

Monika Bütler trifft Annamaria Lusardi

Annamaria, was hat dich dazu veranlasst, über das Finanzverständnis von Menschen nachzudenken und es zu erforschen?

Es begann mit meiner Forschung über Sparen und Konsum. Ich wollte wissen, weshalb und wie Individuen Geldentscheidungen treffen. Als ich die Mikrodaten betrachtete, fiel mir auf, wie unterschiedlich Individuen sind. Warum etwa haben Menschen mit ähnlichem Einkommen und Bildungsstand im Rentenalter so unterschiedliche Vermögen?

Die ökonomische Standardantwort wäre: unterschiedliche Präferenzen.

Ja, aber die Berücksichtigung der Präferenzen genügt bei weitem nicht, um die Unterschiede zu erklären. Ich überlegte mir also, ob es eine Rolle spielen könnte, was die Leute über Finanzen wissen und denken. Wenn Menschen im Leben sehr unterschiedliche Anlageentscheidungen treffen, sehen wir später grosse Unterschiede in den Vermögen. Zum Beispiel, wenn eine Person alles in Aktien investiert, die andere alles auf dem Sparkonto belässt. Es interessierte mich, *weshalb* diese Entscheidungen so aussehen. Aber darüber gab es keine Daten. Keine der mir bekannten Umfragen beinhaltete Informationen zum Finanzverständnis. Zusammen mit Olivia Mitchell, Professorin an der Wharton School, überzeugte ich dann die Health and Retirement Study (HRS), einfache Fragen zur Financial Literacy in einem zusätzlichen Modul der Umfrage einzubringen. So begann meine Reise zu Financial Literacy – und es war eine ziemlich aufwendige Reise.

Warum aufwendig?

Aus drei Gründen: erstens wurde unser Programm sehr schnell global. Es brachte mich zur Maori-Bevölkerung auf Neuseeland ebenso wie in die Niederlande. Zweitens war es eine neue Forschungsthematik mit vielen offenen Fragen, die wir beantworten mussten.



«Als Analphabet fällt die Teilnahme an der Gesellschaft schwer. Dasselbe gilt für Analphabeten im Bereich des finanziellen Grundwissens.»

Annamaria Lusardi

Annamaria Lusardi, zvg.

Die dritte Herausforderung war, dass viele unserer Kollegen die Forschung nicht mochten und es sehr schwierig war, die Resultate überhaupt zu veröffentlichen. Manche Kollegen hielten diese neue Forschung für einen Angriff auf die traditionelle Ökonomie. Dabei bin ich eine ganz traditionelle Ökonomin und an der Herausforderung gewachsen: wer eine neue Forschungsrichtung etablieren will, braucht viel Neugier und ebenso viel Ausdauer.

Ich erinnere mich, als ich zum ersten Mal die drei Kernfragen (vgl. Box auf S. 25) zu Financial Literacy in einem Master-Studiengang vorstellte. Die Studierenden hatten vorher noch nie davon gehört.

Und sie meinten, die Fragen seien doch «viel zu einfach». Wie seid ihr damals auf die Fragen, heute bekannt als «The Big Three», gekommen? Als wir begannen, mussten wir gründlich darüber nachdenken, was die Forschung wirklich messen muss, um das Finanzverständnis abzubilden. Müssen die Leute die Black-Scholes-Formel kennen, damit sie Anleihen bewerten und in einem gewissen Sinne richtig investieren können? Vielleicht. Doch wir entschieden uns für eine riskantere Route: messen, ob die Individuen Grundlagen der finanziellen Entscheidungsfindung hatten. In einem einfachen Spar- oder Portfoliomodell ist das Wissen über Verzinsung, die Auswirkungen der Inflation und Risikodiversifikation fundamental. Dies dann in die Praxis umzusetzen, war allerdings komplex. Die drei Fragen wurden nicht an einem Nachmittag entworfen, der Prozess dauerte fast sechs Monate und beinhaltete zahlreiche Überarbeitungen. Mit der Zeit wurden die Fragen einfacher und einfacher.

Wie reagierten eure Forscherkollegen und -kolleginnen darauf?

Sie schüttelten den Kopf – genau wie deine Studierenden: «Die Fragen sind zu einfach! Was für ein nutzloses Projekt! Jeder kann diese Fragen beantworten!» Glücklicherweise konnten wir uns auf das Know-how von Umfrageexperten verlassen: Fast jedes Wort wurde mehrfach gedreht und getestet.

Weshalb genau drei Fragen?

Das war nicht unsere Entscheidung: der Health and Retirement Survey gab uns nur drei Fragen. Dabei hätten wir eigentlich nicht nur das Finanzverständnis abfragen wollen, sondern auch das Investitionsverhalten der Individuen. Die Beschränkung auf drei Fragen hat uns gezwungen, viel stärker über den Inhalt nachzudenken – und unternehmerisch zu sein. Das Ergebnis, drei simple Fragen, erregte grosses Aufsehen. Und letztlich war die Kürze auch ein Vorteil: zahlreiche nationale Erhebungen nahmen die Fragen auf, was später internationale Vergleiche erlaubte.

Wenn ich heute Vorträge zu dem Thema halte, sind die Zuhörer meist sehr überrascht über die Ergebnisse. Etwas plakativ lässt sich sagen: in Finanzfragen sind die Kenntnisse der Leute sehr gering.

Was hast du erwartet, als du die drei Fragen zum ersten Mal einer grösseren Umfrage hinzufügest?

Ich habe in meiner Arbeit gelernt, dass man unvoreingenommen sein muss. Meine besten Forschungsarbeiten sind diejenigen, die nur die Daten sprechen lassen. Aber ja: auch wir waren überrascht. Das Health and Retirement Project befragte Menschen unterschiedlichen Alters. Sogar unter den über 51jährigen beantworteten im Jahr 2009 nur 35 Prozent alle drei Fragen korrekt.¹ Diese Personen haben wichtige Finanzentscheidungen in ihrem Leben bereits getroffen: Hypotheken, Kredite, Vorsorgepläne. Zudem sind die USA ein Land mit einem sehr ausgeprägten Finanzmarkt und einem starken Gefühl der Eigenverantwortung, gerade auch in der Vorsorge. (Anm: In der neusten Umfrage von 2015 ist der Prozentsatz für die über 51jährigen angestiegen auf 43 Prozent, für die unter 34jährigen verharrt her hingegen bei tiefen 18 Prozent.)²

Überraschende Resultate sind das eine. Wichtiger scheint mir aber, dass die Fragen eben nicht verschwunden sind, sondern noch immer – und zwar weltweit – die politische Debatte beeinflussen.

Gerade weil die Resultate unerwartet waren, begannen sich auch andere für das Thema zu interessieren. So haben wir unter anderem mit der amerikanischen Finanzaufsichtsbehörde Finra zusammengearbeitet und eine Umfrage zu finanzieller Bildung und finanziellen Fähigkeiten durchgeführt. Nun gehören die drei Fragen zum bekannten Survey of Consumer Finances (SCF), also der Umfrage, die in den USA als Basis für die Geldpolitik dient.

In einer meiner Lieblingsarbeiten von euch, kürzlich veröffentlicht im «Journal of Political Economy»³, zeigt ihr theoretisch und empirisch, dass sich niemand Wissen aneignet, wenn er oder sie es später nicht brauchen kann.

So ist es. Aber das Fundament der neoklassischen Ökonomie wird dabei nicht über den Haufen geworfen. Wir betten Financial Literacy einfach in ein Lebenszyklusmodell ein, das bisher die grossen Unterschiede im Vermögen der Individuen noch nicht reproduzieren konnte. Jedes Modell ist aber auch ein Strohhalm: selbst wenn es noch so ausgefeilt ist, kann man die Realität nicht wahrheitsgetreu abbilden. In unserer Arbeit wollten wir auch dokumentieren, welche quantitative Bedeutung Financial Literacy hat. Vor allem wollten wir die Ungleichheit in den Vermögen erklären. Dabei stellte sich heraus, dass Unterschiede in Financial Literacy mehr erklären können als die Unterschiede in den Pensionsplänen – die notabene in den USA sehr gross sind.

Da die Schweizer viel mehr selber entscheiden müssen als etwa die Deutschen – über Kapitalbezug, Krankenversicherungen etc. –, müssten sie eigentlich in den Umfragen zu Financial Literacy besser abschneiden. Tun sie aber nicht: beide Länder weisen ein ungefähr gleich tiefes Finanzverständnis auf. Wie erklärst du dir das?

Das ist tatsächlich so. Es gibt grosse Unterschiede zwischen den Ländern bezüglich Bildung, Arbeitsmarkt und Zugang zum Finanzmarkt: Dennoch haben die untersuchten Länder auffallend

Tabelle Die drei (bzw. fünf) Fragen zur Financial Literacy

Zinsen	Angenommen, Sie hätten € 100 auf einem Sparkonto und der jährliche Zinssatz betrage 2%. Wie viel Geld hätten Sie in fünf Jahren auf Ihrem Sparkonto, wenn Sie es nicht anrührten? A) mehr als € 102 D) weiss nicht B) genau € 102 E) möchte nicht antworten C) weniger als € 102	The Big Three	Basic Literacy
Inflation	Stellen Sie sich vor, der Zinssatz auf Ihrem Sparkonto betrage 1% und die Inflation betrage 2%. Wie viel könnten Sie nach einem Jahr mit dem Geld auf diesem Konto kaufen? A) mehr als heute D) weiss nicht B) genau gleich viel wie heute E) möchte nicht antworten C) weniger als heute		
Diversifizierung	Ist die folgende Aussage wahr oder falsch? «Der Kauf einer Aktie eines einzelnen Unternehmens garantiert üblicherweise eine sicherere Rendite als der Kauf eines Anteils an einem Aktienfonds.» A) wahr D) weiss nicht B) falsch E) möchte nicht antworten		
Erwarteter Gewinn	Zum selben Preis können Sie an einer der folgenden beiden Lotterien teilnehmen: In Lotterie A gewinnen Sie mit einer Wahrscheinlichkeit von 5% € 200, in Lotterie B gewinnen Sie mit einer Wahrscheinlichkeit von 0,01% € 90.000. Welche Lotterie zahlt durchschnittlich den höheren Betrag aus? A) Lotterie A D) weiss nicht B) Lotterie B E) möchte nicht antworten C) durchschnittlicher Betrag bei beiden gleich gross	Risk Literacy	Korrekte Antworten: A), C), B), A), B)
Risiko und Rendite	Sie können in zwei Projekte investieren. Projekt A wird mit gleicher Wahrscheinlichkeit eine Rendite von 10% oder 6% erzielen, Projekt B wird mit gleicher Wahrscheinlichkeit eine Rendite von 12% oder 4% erzielen. Welche Aussage ist wahr? Projekt A hat eine... A) höhere Rendite und tieferes Risiko D) weiss nicht B) gleiche erwartete Rendite und tieferes Risiko E) möchte nicht antworten C) tiefere Rendite und höheres Risiko		

Abb. 1 Anteil korrekter Antworten nach Land

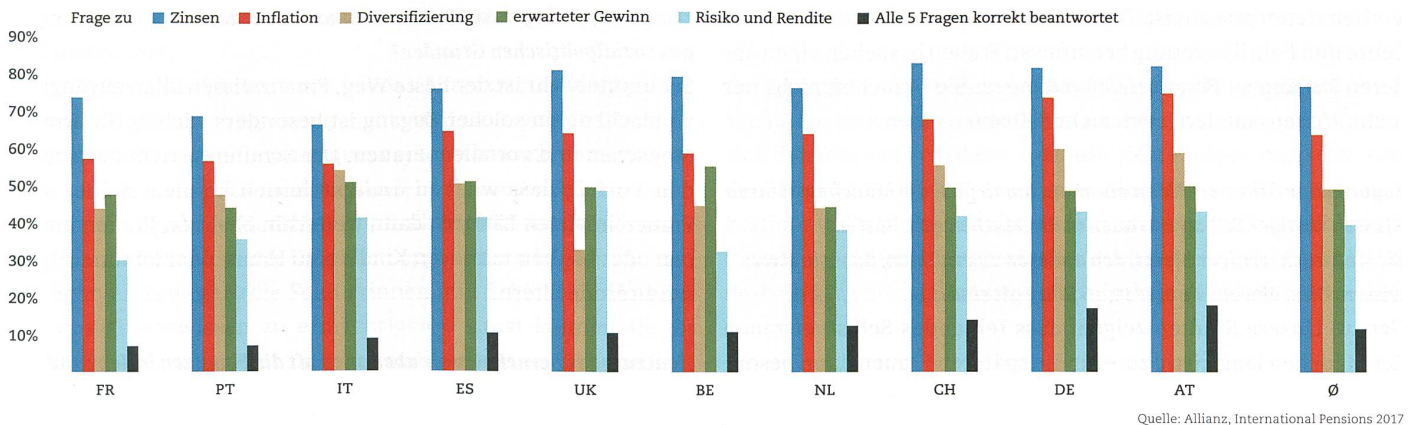


Abb. 2 Differenz zwischen den Geschlechtern

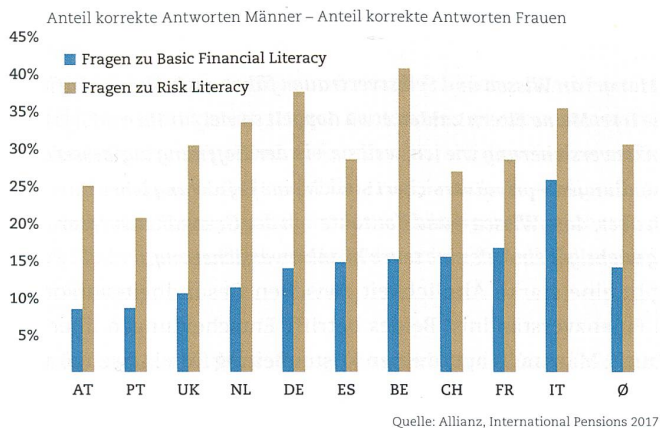
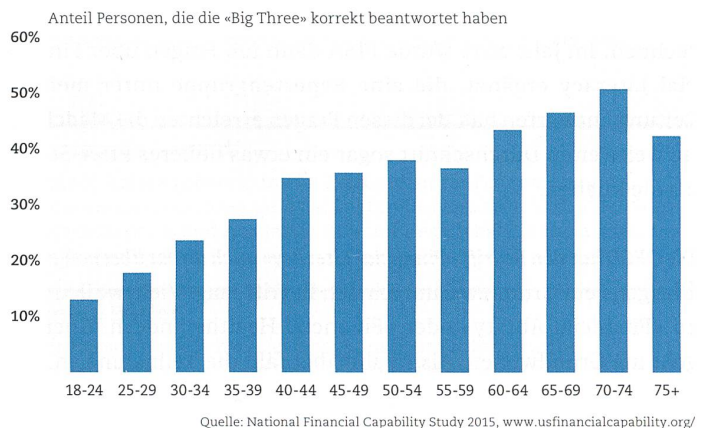


Abb. 3 Financial Literacy nach Alter



ähnliche Muster in Financial Literacy. Deshalb nennen wir unser Projekt «Financial Literacy around the World», das «FLAT World»-Modell. Um Thomas Friedman zu paraphrasieren: die Welt ist tatsächlich flach, wenn es um Finanzverständnis geht. Das Muster ist überall das gleiche: die Financial Literacy steigt deutlich mit zunehmendem Alter, Männer weisen signifikant höhere Werte auf als Frauen, und die Ausbildung spielt eine grosse Rolle.⁴

Frauen haben also laut euren Zahlen ein tieferes Finanzverständnis als Männer?

Ja. Das ist auch die auffälligste Ähnlichkeit zwischen den Ländern. Interessant ist allerdings: Frauen geben nicht verhältnismässig mehr falsche Antworten als Männer, aber sie antworten tendenziell einfach öfters: «Ich weiss es nicht.» Wir haben das überall beobachtet – egal, ob Sie diese Fragen in der Schweiz, in Italien – hier ist der Unterschied besonders gross –, in den USA, in Deutschland, in Lateinamerika, in Asien oder in Afrika stellen.

Was kann diesen geschlechtsspezifischen Unterschied erklären?

Es gibt rationale Gründe für Frauen, weniger zu wissen: unter anderem die Arbeitsteilung innerhalb des Haushalts. Was wir auch fanden, ist, dass Frauen weniger Vertrauen in ihr Wissen haben. In zwei weiteren Studien zeigen wir, dass dieses Phänomen nicht nur unter den Älteren, sondern auch unter den Jungen und den Verheirateten präsent ist. Dieses Resultat hat mich auch in meiner Lehre und Politikberatung beeinflusst: Frauen brauchen einen anderen Zugang zu Finanzentscheidungen. Sie brauchen nicht nur mehr Wissen, sondern auch mehr Selbstvertrauen.

Sogar meine Söhne erzählen mir manchmal, dass die Mädchen in ihren Klassen weniger Selbstvertrauen in der Mathematik hätten.

Sie sind auch weniger bereit, den anderen zu erzählen, dass sie etwas wissen. Dies, obwohl sie erst 15, 16 Jahre alt sind.

Genau. Unsere Studien zeigen, dass fehlendes Selbstvertrauen der Mädchen langfristig zu – für die späteren Frauen dann besonders benachteiligten – Lücken im Finanzwissen führt. Dabei wäre das Finanzwissen *an sich* unter Teenagern noch gleich verteilt: Seit 2000 misst die OECD mit ihrem PISA-Projekt die Fähigkeiten junger Menschen, erfolgreich durch die Welt zu navigieren. Dabei geht es in erster Linie um die Fähigkeit, zu lesen und zu rechnen. Im Jahr 2012 wurde PISA dann um Fragen über Financial Literacy ergänzt, die eine Expertengruppe unter meiner Leitung entworfen hat. Bei diesen Fragen erreichten die Mädchen im weltweiten Durchschnitt sogar ein etwas höheres PISA-Score als die Knaben.

Die OECD hat den Begriff «Financial Literacy» auch direkt übernommen. Übrigens ein Grund, warum ich den Begriff mag: Viele wollen ihn zu «Financial Ability» oder «Financial Health» ändern. Aber es geht um Grundwissen. Als Analphabet fällt die Teilnahme an der Gesellschaft schwer. Dasselbe gilt zunehmend für Analphabeten

im Bereich des finanziellen Grundwissens – dazu tragen die Veränderungen in der Gesellschaft und der Demographie bei: Die Staaten können bei der aktuellen Lebenserwartung keine so hohen Renten wie in der Vergangenheit auszahlen. Somit müssen die Leute früh einen Beitrag zu privaten Rentenkonten leisten. Dafür benötigen sie aber grundlegende finanzielle Kompetenzen.

Interessanterweise gibt es gegen den Unterricht von Finanzwissen Widerstand von den Lehrern: Die Schulen seien nicht die Sklaven der Wirtschaft. Finanzielle Bildung sei nur das Symbol einer sehr kapitalistischen Gesellschaft.

Da widerspreche ich vehement: Das Unwissen über finanzielle Zusammenhänge ist eine Steuer auf die Armen! Es gibt eine Menge Dinge im Finanzwesen, die Reichtum von den Armen zu den Reichen transferieren: Die Armen planen weniger. Sie budgetieren kaum. Und bezahlen am Ende einen viel höheren Zins als die Reichen. Unterschiede in der Financial Literacy können die Ungleichbehandlung von Reich und Arm erklären. Viele Hypothekenschuldner in den USA wissen beispielsweise nicht, dass sie sich refinanzieren können, wenn die Zinssätze sinken. Weil ärmere dies nicht tun, erhalten die reicheren Schuldner viel bessere Konditionen. Das können Lehrer nicht negieren, wenn es ihr Ziel ist, die Kinder gut auszubilden.

Das heisst, du begrüsst Kurse in Financial Literacy in der Schule aus sozialpolitischen Gründen?

Schulunterricht ist der beste Weg, Finanzwissen allen zugänglich zu machen. Ein solcher Zugang ist besonders wichtig für ärmere Menschen und vor allem Frauen. Der Schulunterricht hat zudem den Vorteil, dass wir von *anderen* lernen können. Später sind Frauen in vielen Ländern dann weiterhin eher von Frauen umgeben oder bleiben mit ihren Kindern zu Hause oder kümmern sich um alternde Eltern.

Heutzutage übernehmen sie aber auch oft die Finanzen in der Familie.

Frauen sind sehr kompetent, kurzfristige Finanzentscheidungen zu treffen. Aber bitten Sie Frauen, eine Hypothek aufzunehmen. Bitten Sie Frauen, in ein Portfolio zu investieren. Die grosse Mehrheit wird sich dies nicht zutrauen. Sie sind also in einigen Bereichen selbstsicher, aber bei anderen Entscheidungen ganz und gar nicht.

Ein Mangel an Wissen und Selbstvertrauen führt auch Ältere häufig in die Irre: Meine Eltern zahlen etwa doppelt so viel für ihre Krankenversicherung wie ich, weil sie – in der Hoffnung auf bessere Behandlungen – privatversichert sind. Meine Erfahrung lehrt mich aber, dass Wissen – und Kontakte – in der Gesundheitsversorgung wichtiger sind als eine teure Krankenversicherung.

Es gibt eine starke Ähnlichkeit zwischen Gesundheitsvorsorge und Finanzverständnis. Beides betrifft Entscheidungen über die Zukunft: Man muss heute einen Kostenbeitrag für einen zukünftigen Vorteil leisten. Besser ausgebildete Menschen haben eine

höhere Lebenserwartung und sie wissen, wie sie auf sich selbst aufpassen. Dieser Keil zwischen Arm und Reich wird daher noch zunehmen. Deshalb müssen wir in Bildung investieren...

Bildung ist aber auch immer mit hohen Kosten verbunden.

Ignoranz ist viel kostspieliger als keine Finanzbildung und deshalb keine Option! Vor 100 Jahren gab es die Entscheidung über die Schulpflicht. Als die politischen Entscheidungsträger darüber nachdachten, wurde auch eingewandt: «Es ist zu schwierig. Es ist zu teuer. Wir können die Schulpflicht nicht einführen.» Unsinn!

Wir hatten eine Putzfrau aus Süditalien, die nicht lesen und schreiben konnte. Da habe ich gemerkt, dass es selbst für eine intelligente Analphabetin sehr schwierig ist, Wissen zu erwerben.

In Italien gab es ein Programm mit dem Titel «Es ist nie zu spät». Der Slogan passt sehr gut auf Financial Literacy. Es geht nicht um hochentwickeltes Wissen, sondern um die nötige Sicherheit, alltägliche Entscheidungen ökonomisch sinnvoll treffen zu können, sich deshalb beim Gang zur Bank wohlfühlen und mit einem Finanzberater auf Augenhöhe zu sprechen.

Wissen und Selbstvertrauen gehen oft Hand in Hand. Ich habe vor drei Jahren angefangen, Geige zu spielen. In den ersten sechs Monaten dachte ich, dass ich das nie schaffen werde. Und dann merkte ich plötzlich, dass ich doch Fortschritte gemacht hatte, und wurde selbstbewusster.

Diese Erkenntnis könnte auch für das Finanzverständnis gelten. Manchmal wirken Programme nicht, weil sie – gerade bei Analphabetismus – zu wenig konsequent sind. Man kann eine Lungenentzündung nicht mit Aspirin behandeln. Das bedeutet aber nicht, dass die traditionelle Medizin nicht funktioniert, sondern dass die Medizin einfach nicht der Krankheit angemessen ist. Wir müssen die Schulen bewegen, die Schülerinnen und Schüler im Hinblick auf das Finanzwissen zu ermächtigen – sonst können sie ihr Potenzial nicht ausnutzen und sind anderen konsequent und ökonomisch signifikant unterlegen.

Du meinst: wenn ein Finanzberater merkt, dass der Kunde nichts versteht, besteht die Gefahr, dass dieser keine kompetente Beratung erhält. Was böse klingt, geschieht wahrscheinlich oft nicht einmal bewusst.

Absolut. Ich denke, es gibt gravierende Probleme mit derart asymmetrischer Information. Durch fehlendes Finanzwissen wird das noch verstärkt: Wer besser informiert ist, wird auch eine seriösere Finanzberatung erhalten. Ich frage mich manchmal auch, weshalb wir keinen eigentlichen unabhängigen Finanzberatungsmarkt haben, wenn doch so viele Menschen Entscheidungen treffen müssen.

Was hältst du im Hinblick darauf von «Nudging»? Wenn die Menschen nicht informiert genug sind, um die richtigen Entscheidungen zu

treffen, könnte man sie doch immerhin in die richtige Richtung «schubsen».

Anstupsen ist nicht genug, und solche Stupser passen auch nie für alle. Dass Nudges überhaupt funktionieren, ist für mich ein weiterer Beweis dafür, dass Menschen nicht aktiv agieren. Ein Beispiel: eine Firma bringt ihre Angestellten durch einen Nudge dazu, 3 Prozent ihres Einkommens für die Altersvorsorge zu sparen. Das kann mittels einer Standardoption geschehen – man muss sich für einen Sparbeitrag entscheiden, 3 Prozent ist vorgegebener Standard –, oder durch ein Opt-out – allen wird automatisch 3 Prozent vom Lohn abgezogen, ausser sie entscheiden sich aktiv dagegen. Die Menschen sind in beide Richtungen träge: Vielleicht sparen nun einige mehr, andere aber hätten ohne Nudge mehr gespart. Ein höherer Wert würde zwar letzteren helfen, aber unter Umständen auch dazu führen, dass gerade diejenigen aussteigen, die eine Sparversicherung am nötigsten haben.

Was kann also Financial Literacy, was Nudging nicht kann?

Financial Literacy stellt den einzelnen in den Mittelpunkt und lässt ihn wirklich darüber nachdenken, was er tun möchte. Nudger glauben, besser zu wissen, was er möchte: In den USA wurde festgestellt, dass Menschen zum Alterssparen angehalten werden, die noch Kreditkartenschulden oder Konsumkredite hatten. In diesen Fällen kann Nudging die Schuldenlast noch vergrössern, zumal die Schuldzinsen deutlich höher sind als die Sparzinsen.

Der Lerneffekt scheint beim Nudging grösstenteils wegzufallen.

Wenn die Leute unwissend sind, werden sie Fehler machen und sich damit selber schaden – egal, wie viele Nudges angesetzt werden. Man kann die Menschen in bestimmten Situationen in eine bestimmte Richtung schubsen, die allermeisten Entscheidungen in unserem Leben müssen wir aber doch selber treffen. Ich sage es deshalb gern noch einmal: Ignoranz ist keine Option! ◀

¹ www.nber.org/papers/w17108: Tabelle 2 auf S. 25, gewichteter Durchschnitt der Altersgruppen 51–65 und 65+.

² National Financial Capability Study: www.usfinancialcapability.org

³ Annamaria Lusardi, Pierre-Carl Michaud und Olivia Mitchell: Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality. In: Journal of Political Economy 125/2 (2017).

⁴ Anteil der Personen, die alle drei Fragen korrekt beantwortet haben, in den USA: – Alter: 18–34: 18 Prozent; 35–49: 32 Prozent; 50+: 43 Prozent – Geschlecht: männlich: 41 Prozent; weiblich: 25 Prozent – Ausbildung: primär: 17 Prozent; sekundär: 31 Prozent; tertiär: 51 Prozent

Annamaria Lusardi

wurde in Italien geboren und ist Professorin für Economics and Accountancy an der George Washington University School of Business sowie Gründerin und Academic Director des Global Financial Literacy Excellence Center.

Monika Bütler

ist Professorin am Schweizerischen Institut für Empirische Wirtschaftsforschung und Direktorin des Lehrstuhls für Wirtschaftspolitik an der Universität St. Gallen.