

Warum kümmert sich die Erste um die Förderung von Finanzbildung?

Ein kurzes Q&A mit Peter Bosek



„Wir halten uns an ein paar ziemlich einfache – aber grundlegende – Prinzipien: Wissen ist der Schlüssel zu einem besseren Umgang mit Geld. In turbulenten Zeiten wie diesen ist diese Kompetenz notwendiger denn je. Deshalb ist es auch so wichtig, Finanzwissen in der Gesellschaft so breit wie möglich zu vermitteln. Davon profitieren auch wir als Banken: Für uns ist ein informierter Kunde ein besserer Kunde.“

Peter Bosek, Mitglied des Vorstandes der Erste Group (Chief Retail Officer)

Warum ist Finanzbildung in der Region so ein dringendes Thema?

Letztes Jahr haben wir im Rahmen unserer alljährlichen Money Study mit Tausenden Menschen in CEE und Österreich gesprochen. Wir haben festgestellt, dass viele Menschen in unserer Region das Gefühl haben, nicht genug über den richtigen Umgang mit Geld zu wissen. Das gilt besonders für Frauen und Menschen in sozialen Randgruppen, aber auch für Jugendliche und junge Erwachsene. Offensichtlich ist auch, dass viele der komplexeren Möglichkeiten der privaten Geldanlage in CEE noch keine weite Verbreitung gefunden haben. Aus diesem Grund – und auch wegen der immer noch spürbaren Auswirkungen der Finanzkrise – ist es wichtig, dass wir unseren Teil zur Förderung eines besseren Verständnisses für Bank- und Wirtschaftsthemen beitragen. Dieses Wissen wird den Menschen in unserer Region die Einsichten und das Vertrauen vermitteln, das sie benötigen, um die für sie richtigen Finanzentscheidungen zu treffen.

Warum beginnen Sie damit erst jetzt, das ist doch sicher kein neues Thema?

Die globale Finanzkrise hat viele Bruchlinien und Mängel zutage treten lassen. Unter anderem besteht nach wie vor die dringende Notwendigkeit, in CEE mehr Inklusivität bei Finanzierungen einzufordern. Hier leben noch viele Menschen am Rand der Gesellschaft, in prekären Verhältnissen und oft außerhalb der offiziellen Wirtschaft. Wir haben erkannt, dass wir viel mehr tun müssen, um uns mit ihren Bedürfnissen auseinanderzusetzen. Das heißt auch, ihnen dabei zu helfen, Kompetenzen im Umgang mit Geld und bei der Kapitalanlage zu entwickeln. Neu ist auch, dass das anhaltende Niedrigzinsumfeld bedeutet, dass niemand damit rechnen kann, dass ein einfaches Sparbuch ein geeignetes Mittel ist, um Geld für die Zukunft auf die Seite zu legen. Und zu guter Letzt ermöglicht der massive Fortschritt der Technik nun eine ganz neues Maß an Nähe und Interaktion zwischen Banken und Kunden. Wir können den Kunden viele neue Möglichkeiten und Einblicke anbieten, aber Wissen ist nach wie vor erforderlich, um diese bestmöglich zu nutzen.

Was hat die Erste davon, worauf hoffen Sie?

Wir werden davon profitieren, dass viel mehr Menschen über ein solides Wissen in Gelddingen verfügen werden, da besser gebildete Kunden auch unsere komplexeren Leistungen und Angebote nutzen können. Kurz gesagt: Für uns ist ein informierter Kunde ein guter – und auch ein zufriedener – Kunde. Darüber hinaus bedeuten weniger finanzielle Analphabeten für unsere Gesellschaft auch weniger Risiko, was wiederum den Wohlstand in der Gesamtwirtschaft fördert. Und was gut für die Region und ihre Menschen ist, ist auch gut für uns als eine in der Realwirtschaft verankerte Bank.

Bewerben Sie damit auf verdeckte Weise Ihre Produkte?

Nein. Bei der Vermittlung von Finanzbildung geht es nicht darum, arglosen Menschen mehr oder weniger diskret unsere Produkte oder unsere Marke vor die Nase zu halten. Es geht dabei überhaupt nicht um Produkte, sondern eher um die Macht, die Wissen – in diesem Fall über Gelddinge – den Menschen verleihen kann. Ich gebe zu, dass man langfristig gesehen sagen kann: Je mehr die Menschen wissen, finanzielle Stabilität erreichen und auf Basis ihres Wissens vielleicht sogar Wohlstand erwerben, umso mehr potenzielle Kunden könnten wir für unsere Produkte haben. Aber diese Entwicklung kommt allen zugute.

Ist eine Bank wirklich die beste Stelle zur Behandlung dieses Themas?

Selbst nach der globalen Finanzkrise und trotz des Auftretens neuer Mitbewerber wie der Fintechs vertrauen die Menschen den Banken immer noch am meisten, wenn es um Beratung in Geldangelegenheiten geht. Warum? Weil wir Banken über Jahrzehnte, ja sogar Jahrhunderte lange Erfahrung in der diskreten und zuverlässigen Erledigung ihrer Transaktionen und der Beratung bei der Planung ihrer finanziellen Zukunft verfügen. Diesem Vertrauen müssen wir gerecht werden. Gleichzeitig ist es für uns als Banken absolut sinnvoll, Partnerschaften mit Schulen und Universitäten, Zentralbanken und internationalen Organisationen sowie mit Institutionen in den Bereichen Wissenschaft, Forschung und Kultur einzugehen. Durch diese Zusammenarbeit können wir dafür sorgen, dass das Wissen der Allgemeinheit über Finanz- und Bankenthemen so weit verbreitet und tiefgehend wie nur möglich ist.

Wien, 28. Februar 2017