



BESSERES WISSEN

Für Andreas Treichl folgt der Financial Literacy Park am Erste Campus (FLiP) dem Gründungsauftrag seines Bankinstitutes, Menschen in der Region zu Wohlstand zu verhelfen. Forbes traf den Chef der Erste Group gemeinsam mit dem FLiP-Direktor Philip List zum Gespräch.

TEXT: ARTHUR CORAZZA, HEIDI AICHINGER | REDAKTION@FORBES.AT
FOTO: JIŘÍ TUREK & JANA JABŮRKOVÁ

Er stelle immer gerne diese Frage: Wer ist der Spekulant? Ein Biobauer, der Bananen züchtet, sie einlagert, reifen lässt und je nach Menge und Preis an die Lebensmittelhändler verkauft? Oder ein Kunsthändler, der dem Besitzer von Picassos Blauer Dame anbietet, diese um zwölf Mio. US-\$ zu kaufen, obwohl sie eigentlich nur zehn Mio. US-\$ wert ist. Besagte Blaue Dame verkauft der Kunsthändler dann um 15 Mio. US-\$ weiter. „Die Frage, wer von den beiden der Spekulant ist, konnte mir bisher nur ein junges Mädchen präzise und richtig beantworten“, sagt Andreas Treichl. „Denn alle, wirklich alle sagen, dass der Kunsthändler der Spekulant ist. Weil wir spekulieren mit etwas Bösem verbinden.“ Der Kunsthändler sei ein Betrüger, der zu einem fixen Preis kauft und verkauft. Der Bananenhändler der Spekulant, der nicht wisse, zu welchem Preis er verkaufen kann. „Das ist eine der Sachen, die wir hier rüberbringen müssen“, so Andreas Treichl. Wir treffen den Erste Group-Chef und den Leiter des Erste Financial Life Park am Erste Campus (FLiP), Philip List, während einer Schülertour, die Treichl begleitet.

Herr Treichl, Sie haben gesagt, das FLiP soll dazu beitragen, vernünftige Finanzentscheidungen zu treffen. Was war die bislang unvernünftigste Finanzentscheidung, die Sie getroffen haben?

AT: Die unvernünftigste Entscheidung war, mir vor 23 Jahren eine Harley Davidson zu kaufen. Ich habe sie mit 3.500 Meilen gebraucht gekauft und jetzt hat sie 5.000 Meilen drauf. In 23 Jahren bin ich also 1.500 Meilen

AT: Ich glaube nicht, dass es heute eine größere Rolle spielt als früher. Was ich glaube ist, dass in der Ausbildung der Kinder viel zu wenig an wirtschaftlichem Allgemeinwissen vermittelt und in das Verstehen von Geld und Finanzwirtschaft zu wenig investiert wird. Mit dem FLiP wollen wir einen Beitrag dazu leisten. Das halten wir für eine unserer wichtigsten Aufgaben und wir hegen ins-

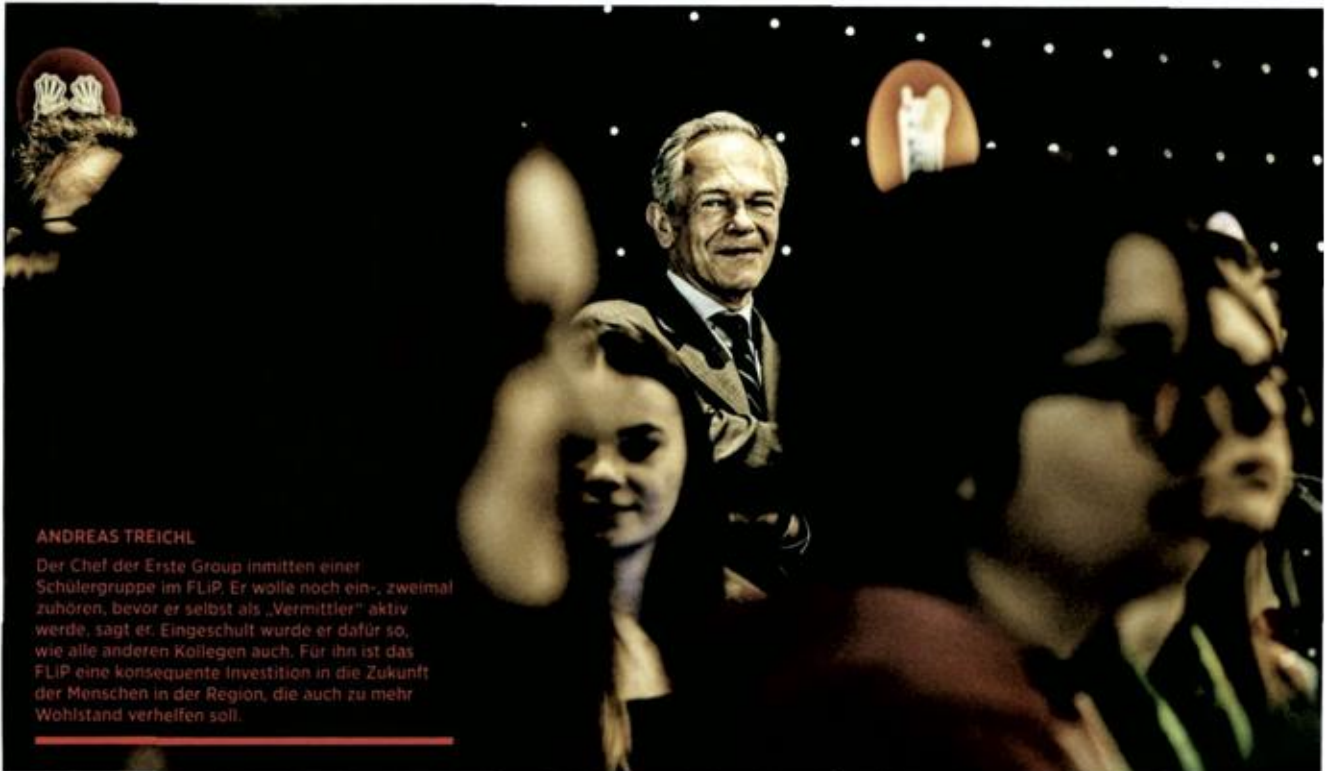


IN DER AUSBILDUNG DER KINDER WIRD ZU WENIG WIRTSCHAFTLICHES ALLGEMEINWISSEN VERMITTELT.

gefahren. Hauptsächlich fahre ich sie, um das Pickerl machen zu lassen, drehe eine Runde um den Ring – und das ist es. Es macht mir trotzdem Spaß.

Kommen wir zur Finanzbildung – und zum Zugang von jungen Menschen zu Geld – nimmt Geld heute eine größere Rolle ein als früher?

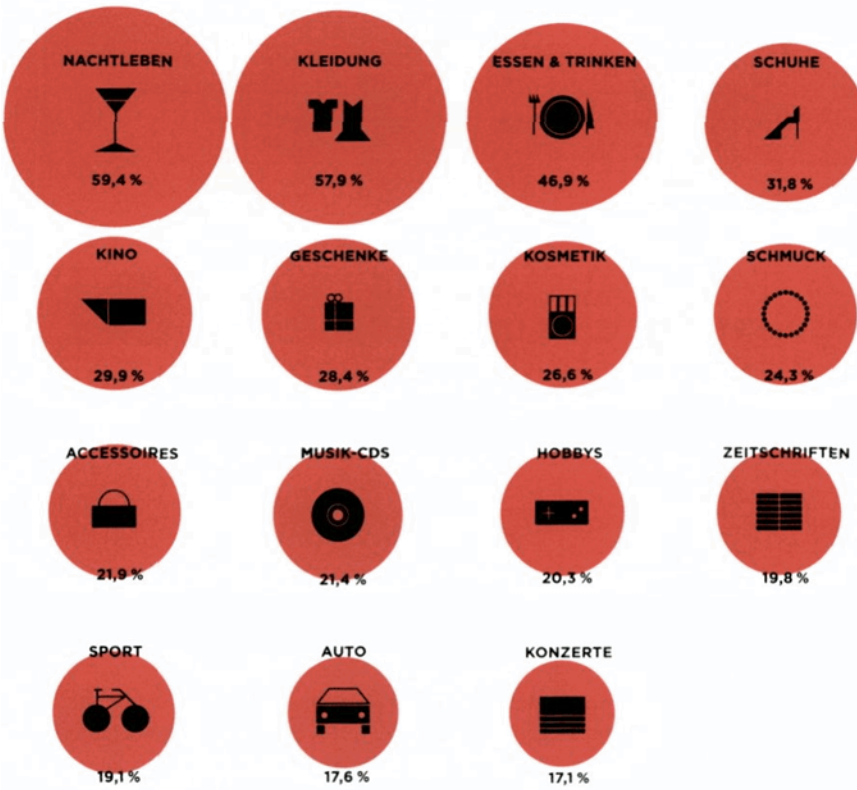
geheim die Hoffnung, da mit den Schülergruppen auch Lehrer mitkommen, dass diese in Sachen wirtschaftliches Wissen in den Stundenplänen mehr Druck machen. Wir glauben fest daran, dass Finanzbildung die Sicherheit der Menschen massiv erhöht. Es gibt eine Studie der Erste, in der Österreich beim Wirtschaftswissen nicht



ANDREAS TREICHL

Der Chef der Erste Group inmitten einer Schülergruppe im FLiP. Er wolle noch ein-, zweimal zuhören, bevor er selbst als „Vermittler“ aktiv werde, sagt er. Eingeschult wurde er dafür so, wie alle anderen Kollegen auch. Für ihn ist das FLiP eine konsequente Investition in die Zukunft der Menschen in der Region, die auch zu mehr Wohlstand verhelfen soll.

Wofür Jugendliche am häufigsten Geld ausgeben



QUELLE: STATISTA

gut abschneidet. Kaum einer konnte erklären, was das BIP ist. Ein österreichisches Phänomen?

PL: Nein. Das gibt es weltweit. Und bei *Financial Literacy* gibt es unterschiedliche Studienergebnisse – mal bessere und mal schlechtere. Der Punkt ist, dass wir hier im FLiP feststellen, dass dieses Wissen nicht ausreichend vorhanden ist.

Wir haben intern darüber diskutiert, ob das im Vergleich zu Asien oder Amerika hierzulande eher geringe Interesse an diesen Themen kulturell bedingt ist...

PL: Das schon.

AT: Amerika hat eine Kapitalmarktkultur. Und jetzt kommt ein ganz großes Problem auf Europa zu, mit dem sich die Politik nicht genug auseinandersetzt. Das einzige Land, das in Europa einen funktionierenden Kapitalmarkt hat, ist die Schweiz – und die ist nicht in der EU. Und das zweite Land mit einem funktionierenden Kapitalmarkt, Großbritannien, geht gerade aus der EU raus. Das geht

weit über die Finanzbildung hinaus und zieht sich in allen Ländern tief in die Politik. Eine Furcht und eine Abneigung gegen alles, was mit dem Kapitalmarkt zu tun hat. Das Verständnis dafür fehlt in unseren Breiten und hat riesigen Einfluss auf die Entwicklung der Wirtschaft. Das geht tief ins Gesellschafts- und Steuerrecht, sogar bis hin zum Rechnungswesen. Unsere Buchhaltung ist eine schuldenbasierte, während die amerikanische eine eigenkapitalbasierte Buchhaltung ist. Unser Steuer- und Gesellschaftsrecht geht eher in die Richtung, Gesellschaftskonstruktionen zu finden, wo man Gewinne minimiert, um möglichst wenig Steuern zu zahlen. Im Kapitalmarkt braucht es Transparenz, und man versucht, möglichst viel Gewinn auszuweisen, um die Eigentümer befriedigen zu können. Ich sage nicht,

dass wir Amerika werden müssen – aber ein bisschen mehr vom anderen bräuchten wir. Die europäischen Banken sind nämlich wichtiger als die amerikanischen. Letztere finanzieren 25 Prozent der Wirtschaft, in Europa sind es 75 Prozent und in unserer Region an die 90 Prozent, weil es keinen Kapitalmarkt gibt. Das ist ein gesellschaftliches Thema und ein Teil davon liegt auch in Financial Literacy. Heißt das auch, mithilfe von Financial Literacy und dem FLiP den Zugang von Privatpersonen zum Kapitalmarkt zu stärken? Menschen dazu zu ermutigen, sich darin selbst mehr zu involvieren?

AT: Das wäre für das FLiP ein zu hoher Anspruch. Aber ein Resultat dieses sehr distanzierten Verhältnisses zum Kapital- und Finanzmarkt ist auch, dass der Prozentsatz der Menschen, die sich selbstständig machen

wollen, viel geringer ist als in anderen Ländern. Auch das unternehmerische Risiko wird nur negativ gesehen...

PL: Das ist auch eine der Fragen, die wir stellen – im Meinungsforum. Ein Experte beleuchtet die Frage, ob man sich selbstständig machen soll oder nicht, aus zwei Perspektiven – dafür und dagegen. Die Schüler müssen zum Beispiel auch eine Investition tätigen, bekommen Fragen zur Investition und müssen sich dann auch den jeweiligen Konsequenzen stellen. Das alles in einem neutralen, keinem negativen Kontext. Was wir damit erreichen wollen, ist, dass wir damit das Interesse der Kinder am Thema wecken. Und zwar so, dass sie mehr darüber erfahren wollen.

In einer anderen Station wird der Unterschied zwischen Wert und Preis



nähergebracht. Wie erklären Sie das den Schülern?

PL: Wir erklären ihnen, dass es drei unterschiedliche Arten von Wert gibt: den emotionalen Wert, den situativen – wie die Flasche Wasser in der Wüste – und den materiellen Wert. Und wir beginnen immer mit der Inflation und fragen sie: Was bedeutet es, wenn du 1.000 € in diesen Tresor einsperrst, wenn das Geld nicht angelegt ist oder Zinsen in irgendeiner Form abwirft?

AT: Man darf nicht vergessen, dass hier eine Generation in eine Welt heranwächst, die wir nicht kennen. Wir leben jetzt in einer Zeit, wo ich mir Geld für nichts holen kann, aber wenn ich es investiere, nichts bekomme. Das ist eine ganz dramatische Änderung. Ich kriege nichts auf mein Spargeld, also muss ich ins Risiko gehen. Was heißt zum Beispiel Sparen? Heute heißt Sparen, nichts auszugeben. Ob das Geld im Tresor liegt oder in einer Bank, ist egal.

PHILIP LIST

Für Philip List ist FLiP ein logischer nächster Schritt zur Zweiten Sparkasse. Geplant ist eine Expansion – mit einer mobilen FLiP-Version – zunächst nach Rumänien.

Ich gebe es nicht aus, aber ich kriege auch nichts dafür.

Ein anderes Thema ist die Überschuldung bzw. Armutsgefährdung. In vielen Ländern, in denen die Erste Group tätig ist, sind die Zahlen dramatisch. In Rumänien etwa sind 40 Prozent der Menschen armutsgefährdet. Gibt es Überlegungen das FLiP an andere Standorte zu bringen?

PL: Durchaus. Sehr konkret in Rumänien. Dort werden wir zunächst mit einer mobilen Version auf die Straße gehen und denken parallel dazu schon an einen Ausstellungsraum. In der Slowakei und auch in Tschechien gibt es Interesse dafür, und wir wollen die mobile Version auch in die Bundesländer bringen, weil nicht alle zu uns kommen können. Also ja, wir expandieren.

Hinter dem FLiP steht ein Anliegen. Es fühlt sich an wie ein Vermächtnis...

AT: Ich glaube nicht, dass es ein Vermächtnis ist. Ich glaube, es ist ein Teil unseres Gründungsauftrages. Wir wollen den Menschen in der Region, in der wir tätig sind, zu Wohlstand verhelfen – dazu gehört *Financial Literacy*. Wir glauben, dass es Menschen zu Wohlstand verhelfen kann, wenn sie von früh an mehr über das Finanzleben wissen und die Zusammenhänge verstehen. Es ist eine konsequente, relativ kostenintensive (*lacht*) Investition in die Zukunft unserer Region.

PL: Ich sehe es auch als einen logischen nächsten Schritt zur Zweiten Sparkasse. Vor zehn Jahren wurde sie für all jene gegründet, die aus irgendeinem Grund eine falsche Entscheidung getroffen haben und in eine schwierige Situation gekommen sind. Mit dem FLiP hoffen wir, so viel Interesse bei Jugendlichen zu generieren, dass sie am besten gar nicht erst in diese Lage kommen. 