



Warum ist Sparen wichtig?

Uthke in "Die Zeit" vom 05.07.2012

Als »Geldlehrer« wollen Finanzberater Schülern den Umgang mit Geld beibringen. Oder machen sie nur Werbung? VON MAIKE BRZOSKA

In der neunten Klasse der Mittelschule im bayerischen Strasskirchen soll es heute mal um das richtige Leben gehen. Dafür malt Stefanie Scheuer einen Zeitstrahl an die Tafel und schreibt eine 16 an den Anfang. »Manuel ist 16 Jahre alt, spart monatlich 50 Euro und erhält vier Prozent Zinsen«, sagt sie. Manuel, der in der vorletzten Reihe sitzt, schaut irritiert nach vorn, als er seinen Namen hört. Ein paar der Mitschüler lachen. »Wie viel Geld hat er, wenn er 18 ist?«, fragt Scheuer. Die Schüler tippen eifrig in ihre Taschenrechner und rufen ihre Ergebnisse in die Klasse.

Stefanie Scheuer, schwarzer Blazer, knallgrüner Lidschatten, ist gelernte Versicherungskauffrau und arbeitet als selbstständige Vermögensberaterin. Einmal in der Woche kommt sie in die Schule, um die 15- bis 16-Jährigen im Umgang mit Geld zu unterrichten. Bis zum Ende des Schuljahres wird sie die Themen Inflation, Altersvorsorge, Vermögensaufbau und Bausparen durchnehmen.

»Warum ist Sparen wichtig?«, fragt die Vermögensberaterin. »Weil die staatliche Rente weniger wird«, ruft ein Mädchen aus der letzten Reihe. Scheuer nickt anerkennend. »Wer von euch spart heute schon?«, hakt sie nach. Zwei, drei Hände gehen zögerlich nach oben.

Scheuer gehört zu den »Geldlehrern Deutschland«, einem Verein, der Ende 2010 in Düsseldorf gegründet wurde, um die finanzielle Bildung von Schülern zu verbessern. 69 Geldlehrer unterrichten derzeit an Mittel- und Realschulen sowie Gymnasien bundesweit, die meisten von ihnen sind Vermögens- oder Finanzberater. Sie absolvieren eine dreitägige Schulung, das kostet sie 2900 Euro. Auch das Unterrichtsmaterial – Taschenrechner, Buch, Arbeitsheft – zahlen sie größtenteils aus eigener Tasche. Scheuer sagt, das mache ihr nichts aus. Sie möchte ihren Schülern so viel beibringen, dass Banker ihnen keine schlechten Produkte mehr verkaufen können.

Die Schüler sollen sich mehr Gedanken über Kredite und Schulden machen

»Bildungslobbying« nennen die Verbraucherzentralen das, was die Geldlehrer machen – und sie kritisieren es scharf. »Die Darstellungen der Referenten sind oft einseitig«, sagt Elke Salzmann vom Bundesverband der Verbraucherzentrale. Themen wie Falschberatung oder Überversicherung würden von den Geldlehrern ausgespart. »Auch wenn in solchen Kursen keine direkte Marken-

werbung stattfindet, werden den Schülern Produkte wie Lebensversicherungen oder Bausparverträge nahegelegt.«

Seit ein paar Jahren mischen externe Organisationen im Schulunterricht mit. Wirtschaftsverbände sponsern Arbeitsmaterialien, in denen marktwirtschaftliche Grundsätze erklärt werden. Deutsche-Bank-Mitarbeiter referieren über Altersvorsorge. Auch die Initiative My Finance Coach, ein Zusammenschluss von Firmen, darunter Allianz, McKinsey und KPMG, will die ökonomische Bildung von Schülern verbessern.

Die Vermögensberaterin Stefanie Scheuer unterrichtet in Strasskirchen im Fach Arbeit, Technik, Wirtschaft, das sonst Martin Mühlbauer unterrichtet, der Konrektor der Schule. Mühlbauer ist mit seinem Stoff durch und möchte, dass seine Schüler sich noch mehr Gedanken über Kredite und Schulden machen. »Die Schüler werden stark umworben«, sagt er. Handyvertrag, das erste Motorrad – da lauerten bereits die ersten Schuldenfallen. Und warum unterrichtet er nicht selbst? »Jemand aus der Praxis macht einen ganz anderen Eindruck auf die Schüler.«

Gerade diesen Punkt hält Reinhold Hedtke, Professor für Wirtschaftsdidaktik an der Universi-

tät Bielefeld, für problematisch. »Wenn Finanzberater vor der Klasse als Experten auftreten, entsteht ein völlig falsches Bild bei den Schülern.« Er spricht von einem »didaktischen Desaster«. Das wichtigste Lernziel sei, dass Schüler eine kritische Grundhaltung entwickeln gegenüber Finanzberatern und anderen Leuten, die ihnen etwas verkaufen wollen. In dieser Hinsicht sei der Geldunterricht absolut kontraproduktiv.

Wollen sie Minderjährige zu Kunden erziehen? Nein, sagen die Geldlehrer

Die Klasse arbeitet sich am Zeitstrahl weiter vor. Manuel ist jetzt 30, er will ein Haus kaufen. Dafür nimmt er einen Kredit auf, den er abbezahlt, bis er 65 ist. »Wie hoch sind derzeit die Finanzierungszinsen?«, fragt Scheuer. Zwischen fünf und zwölf Prozent schätzen die Schüler. »2,5 Prozent, ein Haus zu finanzieren ist momentan sehr günstig«, sagt Scheuer. Gegen die Kritik, Minderjährige zu Kunden von morgen zu erziehen, wehrt sie sich. »Mein Unterricht ist keine Verkaufsveranstaltung, Werbung ist tabu.« Alle Geldlehrer unterschreiben

einen Verhaltenskodex, der Werbung verbietet. Professor Hedtke überzeugt das nicht. »Mit offensichtlicher Werbung können Schüler besser umgehen, als wenn Finanzberater als unabhängige Experten auftreten.« Hedtke hält es zudem für anmaßend, dass der Verein meint, den Umgang mit Geld besser unterrichten zu können als Pädagogen. Aber warum öffnen die Lehrer ihnen dann die Schultore? »Die Lehrer stehen mächtig unter Druck, sie hören ständig, dass ihre Schüler nicht genug aufs Leben vorbereitet seien«, sagt Hedtke. Deswegen würden sie vermutlich auf solche Angebote zurückgreifen.

In der Klasse wird es unruhig, der Unterricht ist fast zu Ende. »Miete zahlen oder Haus abbezahlen – was ist gescheiter?«, fragt Scheuer abschließend. Die meisten Schüler tendieren zum Haus. Ein Mädchen bleibt skeptisch: »Man muss allerdings nichts reparieren, wenn man zur Miete wohnt.« – »Aber dann zahlst du dein Leben lang Miete, und wenn du in Rente gehst, gehört dir nichts«, sagt Scheuer. Das Mädchen stimmt zögerlich zu. Manuel hingegen überzeugt das nicht: »Ich will kein Haus, ich will ein Schiff, und mit 65 wandere ich in die USA aus.« Er lässt sich nicht erzählen, was gut für ihn ist und was nicht.