



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

Eltern als Moneymanagement-Coaches?

Der Einfluss elterlicher Sozialisation auf das
Finanzverhalten und die finanzielle Zufriedenheit von
Emerging Adults

verfasst von / submitted by

Karin Staltner, BSc

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Master of Science (MSc)

Wien, 2019 / Vienna 2019

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it
appears on the student record sheet:

A 066 840

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Psychologie UG2002

Betreut von / Supervisor:

Ass.Prof.ⁱⁿ Mag.^a Dr.ⁱⁿ Ulrike Sirsch

Danksagung

Ich möchte mich recht herzlich bei allen Menschen bedanken, die direkt oder indirekt dazu beigetragen haben, die vorliegende Masterarbeit zu verfassen.

In erster Linie möchte ich mich bei meiner Betreuerin Frau Ass. Prof.ⁱⁿ Mag.^a Dr.ⁱⁿ Ulrike Sirsch bedanken, die mit ihrer Geduld und ihrer fachlichen Kompetenz den Prozess des wissenschaftlichen Arbeitens begleitet und jeden Schritt von der Themenfindung über den ersten Entwurf bis zur Fertigstellung genau analysiert hat. Sie hat mit zahlreichen Anregungen dazu beigetragen, ein umfassendes Wissen im Forschungsbereich der finanziellen Sozialisierung von jungen Menschen aufzubauen.

Besonderer Dank gilt meiner Familie, vor allem meinen Kindern Carina, Yannick, David und Fabian, die mich während des Studiums angespornt und vor allem bei der Datenerhebung tatkräftig unterstützt haben.

Meinem Ehegatten Marcus danke ich für die intensive Auseinandersetzung in vielen Diskussionen bezüglich psychologischer Forschung, seinen kritischen Anmerkungen und seiner Sichtweise als Außenstehender.

Zu guter Letzt möchte ich mich bei jenen anonymen Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmern bedanken, die den Online-Fragebogen gewissenhaft ausgefüllt haben, um diese Studie zu ermöglichen.

Inhalt

Einleitung	6
1 Emerging Adulthood	8
2 Family Financial Socialization (FFS)	10
2.1 Persönliche und familiäre demografische Merkmale	13
2.2 Finanzielle Sozialisierung	14
2.2.1 Sozialorientierte versus konzeptorientierte Kommunikation	15
2.2.2 Direkte finanzielle Bildung durch die Eltern	16
2.3 Selbstkontrolle	18
2.4 Finanzverhalten	19
2.5 Finanzielle Zufriedenheit	20
3 Zielsetzung und Fragestellungen	22
4 Methode	25
4.1 Planung und Durchführung	25
4.2 Stichprobenbeschreibung	26
4.3 Untersuchungsinstrumente	27
4.3.1 Soziodemografische Daten	27
4.3.2 Familienkommunikation	27
4.3.3 Direkte finanzielle Bildung durch die Eltern	28
4.3.4 Selbstkontrolle	29
4.3.5 Finanzverhalten	29
4.3.6 Finanzielle Zufriedenheit	29
5 Ergebnisse	31
5.1 Vorbereitende Analyse	31
5.2 Analyse des theoretischen Pfadmodells	33
5.3 Beschreibung des modifizierten Pfadmodells	34

6	Diskussion	36
6.1	Soziodemografische Daten	36
6.2	Familienkommunikation und finanzielle Bildung durch die Eltern	37
6.3	Selbstkontrolle	38
6.4	Finanzverhalten und finanzielle Zufriedenheit	38
6.5	Limitationen und Ausblick	39
	Literaturverzeichnis	41
	Zusammenfassung	49
	Abstract	50
	Abbildungsverzeichnis	51
	Tabellenverzeichnis	52
	Anhang A – Tabellen	53
	Anhang B – Online-Fragebogen	63

Einleitung

Die heutige Konsumgesellschaft bietet jungen Menschen ein breites Spektrum an Versuchungen in der bunten Warenwelt und lockt mit billigen Krediten. Zusätzlich erleichtert das Internet den schnellen Erwerb von Produkten rund um die Uhr. Konsumschulden sind oft die Folge dieser Angebotsfülle, der Flexibilisierung durch digitale Medien und einem sorglosen Umgang mit Geld. In den Schuldenberatungen sind fast ein Viertel der Klientinnen und Klienten, die ihre Schulden nicht mehr abbezahlen können unter 30 Jahre alt. Das Bildungsniveau dieser Menschen liegt unter dem österreichischen Durchschnitt, da 41% ihre Ausbildung mit einem Pflichtschulabschluss beendet haben. Um Überschuldung zu vermeiden kann Ausbildung in Finanzthemen Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene dabei unterstützen, ein vorteilhaftes Finanzverhalten zu erwerben (ASB Schuldenreport, 2019).

In der Entwicklungsphase Emerging Adulthood ist das Gefühl der finanziellen Unabhängigkeit ein wichtiger Meilenstein, um als erwachsen zu gelten (Arnett, 2000). In dieser Lebenszeit treffen junge Menschen selbstständig Kaufentscheidungen ohne elterliche Zustimmung und sie verwalten selbstverantwortlich ihr monatliches Budget.

Obwohl Eltern an diesen Entscheidungen meist nicht mehr unmittelbar beteiligt sind, können sie durch gezielte Maßnahmen dazu beigetragen, dass ihre Kinder Wissen über den adäquaten Umgang mit Geld erwerben, Produkte bewerten und kluge Finanzentscheidungen treffen können. Mittels Gespräche über finanzielle Angelegenheiten und explizite finanzielle Bildung können sie die Basis für mündige Konsumentinnen und Konsumenten schaffen (Jorgensen et al., 2019).

Studien zur Konsumentensozialisation zeigen, dass Eltern die ersten, einflussreichsten und wichtigsten Sozialisationsagenten im Leben eines Individuums sind (Moschis, 1985; Shim, Serido, & Barber, 2011). Eltern sozialisieren ihre Kinder auf unterschiedliche Art und Weise, sie dienen als Vorbilder, sie vermitteln Werte und Einstellungen, sie sprechen über wichtige Themen und geben Regeln vor, sie schaffen Voraussetzungen, damit Erfahrungen mit Geld gesammelt werden können und sie erklären wie man mit Finanzen gut zurecht kommt. Positives Finanzverhalten wie Sparen und Budgetplanung wird oft durch Wissenstransfer, Gespräche und Diskussionen zwischen Eltern und Kindern vermittelt. Obwohl die elterliche Kommunikation über Finanzen von großer Bedeutung für die finanzielle Entwicklung

junger Menschen ist, wird das Thema Geld oft vermieden und tabuisiert (Romo, 2014). Daher sollten Eltern ermutigt werden, ihre Kinder dazu anzuregen, sich aktiv mit dem Thema Geld auseinander zu setzen, um ein positives Finanzverhalten aufzubauen und eine höhere Zufriedenheit im finanziellen Bereich zu erreichen.

In der vorliegenden Arbeit soll untersucht werden inwieweit das Finanzverhalten und die finanzielle Zufriedenheit durch Eltern beeinflusst wird. In Anlehnung an die Modelle Family Financial Socialization von Gudmunson und Danes (2011) sowie The Hierarchical Financial Socialization Model von Shim, Barber, Card, Xiao und Serido (2010) wurde ein Pfadmodell entwickelt, das den Einfluss der Kommunikation in der Familie sowie die direkte Unterweisung der Eltern in finanziellen Angelegenheiten darstellt. Anhand der Daten aus einer Online-Erhebung soll dieses Pfadmodell empirisch überprüft werden.

Zuerst wird im Theorieteil der Arbeit die Entwicklungsphase Emerging Adulthood beleuchtet und die finanzielle Sozialisierung in der Familie in den Blick genommen. Aus diesen theoretischen Ausführungen wird die Zielsetzung und Fragestellung abgeleitet. Im methodischen Teil werden die Durchführung der Online-Erhebung sowie die erhaltenen Daten beschrieben, welche die Grundlage der statistischen Auswertung bilden. Im Anschluss werden die Ergebnisse aus der Analyse des Pfadmodells präsentiert und kritisch diskutiert. Abschließend werden Limitationen der Studie aufgezeigt und ein Ausblick auf die zukünftige psychologische Forschung zur finanziellen Entwicklung von Emerging Adults gegeben.

1 Emerging Adulthood

Emerging Adulthood wird von Arnett (2000) als Lebensspanne von 18 bis 25 Jahren definiert, wobei die obere Altersgrenze flexibel ist. Für einige Personen kommt das Ende dieser Phase früher, für viele kommt es später. Die meisten Menschen schließen den Übergang vom aufkommenden Erwachsenenalter zum jungen Erwachsenenalter mit 30 Jahren ab.

Laut Arnett (2000) haben sich die soziokulturellen Faktoren in den modernen Industriegesellschaften in den letzten Jahrzehnten erheblich verändert, so dass die meisten jungen Erwachsenen viele der von Havighurst beschriebenen Entwicklungsaufgaben verschieben.

Havighurst (1981) postuliert acht Entwicklungsaufgaben für junge Erwachsene, die im Alter von 19 bis 30 Jahren zu bewältigen sind und zwar eine stabile Partnerschaft entwickeln, mit dem Partner leben lernen, einen unabhängigen Haushalt gründen, eine Familie gründen, eine Familie betreuen, einen Beruf oder eine Karriere beginnen, sich in eine soziale Gruppe integrieren sowie bürgerliche und soziale Verantwortung übernehmen. Er stellt die menschliche Entwicklung als Prozess vor, bei dem Entwicklungsstufen durchschritten werden, wobei jede Stufe ihre eigenen Aufgaben hat, die gelöst werden müssen. Die erfolgreiche Bewältigung der Entwicklungsaufgaben einer Entwicklungsstufe bildet die Basis für den Erfolg bei späteren Aufgaben. Im umgekehrten Fall kann eine mangelhafte Lösung zu Schwierigkeiten bei späteren Aufgaben führen. Der Zeitrahmen zwischen Adoleszenz bis zum Erwachsenenalter, der für die Erfüllung relevanter Entwicklungsaufgaben vorgesehen ist, kann bei Emerging Adults unterschiedlich lange dauern. Außerdem beeinflussen gesellschaftliche Erwartungen die individuelle Lösung dieses Entwicklungsprozesses.

Arnett (2000) definiert für diese Entwicklungsphase fünf Merkmale. *Exploration der Identität* (identity exploration) findet besonders in den Bereichen Arbeit, Liebe und Weltanschauung statt. *Erprobung verschiedener Möglichkeiten* (possibilities) äußert sich in dem Potential, das Leben in eine beliebige Richtung steuern zu können. *Instabilität* (instability) berücksichtigt die sich verändernden Lebensumstände in Bezug auf Wohnstatus, Beziehungen, Arbeit und Bildung. *Fokus auf die eigene Person* (focus on the self) bedeutet nicht, dass Emerging Adults egozentrisch denken und handeln, sondern einfach keine Verpflichtungen gegenüber anderen empfinden. Bei dem Merkmal *Dazwischenfühlen* (feeling in-between) sehen sich Emerging Adults nicht mehr

als Jugendliche, allerdings auch nicht als Erwachsene. Die meisten jungen Menschen haben die Übergänge, die historisch mit dem Status des Erwachsenseins verbunden sind, insbesondere Ehe und Elternschaft, noch nicht erreicht und die meisten von ihnen haben das Gefühl, noch nicht erwachsen zu sein.

Diese sogenannten *defining features* sind über die sozialen Klassen hinweg bei den 18- bis 29-Jährigen zu finden. Der einzige Unterschied liegt darin, dass Emerging Adults aus der untersten sozialen Kategorie eher erwarten würden, dass das Erwachsensein angenehmer ist als ihr gegenwärtiges Leben. In allen sozialen Schichten verstehen sich die meisten gut mit ihren Eltern (Arnett, 2016).

In mehreren Studien (Arnett, 1998, 2000, 2015; Sirsch, Dreher, Mayr & Willinger, 2009) konnten wiederholt Attribute erfasst werden, die von Emerging Adults als besonders wichtig für das Erwachsen-Fühlen eingestuft werden. Zu den drei am höchsten priorisierten Kriterien zählen:

1. Übernahme von Eigenverantwortung
2. Treffen unabhängiger Entscheidungen
3. finanzielle Unabhängigkeit

Die Entwicklung dieser Qualitäten passiert nicht plötzlich, sondern schrittweise und sie nimmt stetig zu. Obwohl sich Emerging Adults bis zum Alter von 18 oder 19 Jahren erwachsen zu fühlen beginnen, fühlen sich die meisten erst Jahre später, etwa Mitte bis Ende zwanzig, vollständig erwachsen. Während sie dabei sind, diese Kriterien zu entwickeln, fühlen sie sich zwischen Jugend und vollem Erwachsenenalter. Erst gegen Ende des dritten Lebensjahrzehnts sind die meisten von ihnen sicher, dass sie einen Punkt erreicht haben, an dem sie Verantwortung übernehmen, eigene Entscheidungen treffen und finanziell unabhängig sind. Viele Emerging Adults sind der Meinung, dass sie nun genug Geld verdienen, um die eigenen Rechnungen bezahlen zu können und nicht mehr von den Eltern finanziert werden müssen (Arnett, 2015).

2 Family Financial Socialization (FFS)

Ausgehend von der Konsumentensozialisationsforschung wurden unterschiedliche Modelle entwickelt, um Einflussgrößen, die in Beziehung zu Finanzverhalten und finanziellem Wohlbefinden stehen, zu postulieren (Gudmunson & Danes, 2011; Shim, Xiao, Barber & Lyons, 2009; Shim et al., 2010).

Shim et al. (2010) beschreiben ein vierstufiges hierarchisches Modell der finanziellen Sozialisation *The Hierarchical Financial Socialization Model* (Abbildung 1), das auf Basis der Theorie der Konsumentensozialisation (Moschis, 1985) und des geplanten Verhaltens (Ajzen, 1991) konzipiert wurde. Dieses Modell wurde empirisch überprüft und bildet die Beziehung von Einflussfaktoren seitens Eltern, Arbeit und Bildung zu Lernen, Einstellungen und Verhaltensweisen im Umgang mit Geld ab.

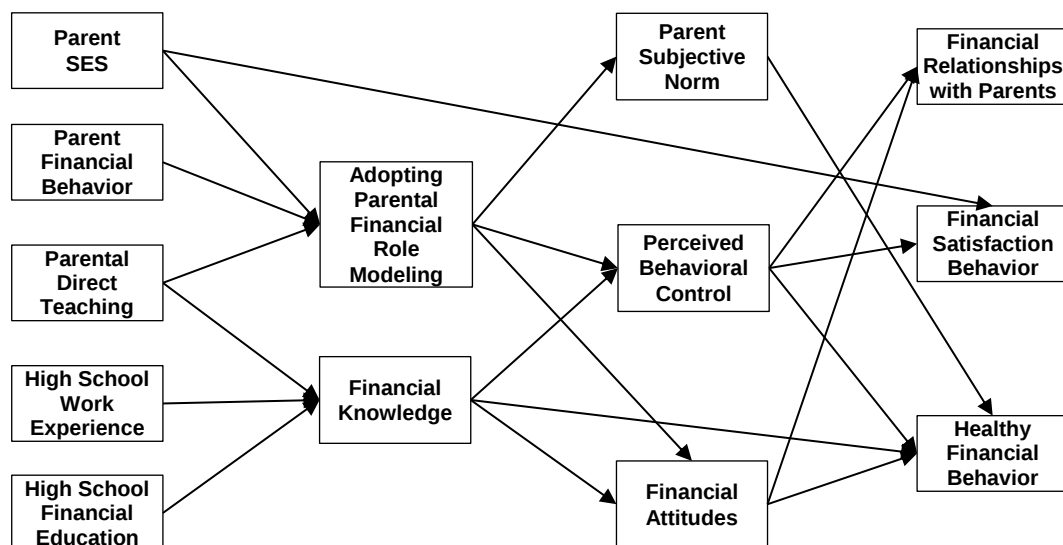


Abbildung 1. Hierarchisches Modell der finanziellen Sozialisierung (Shim et al., 2010), eigene Darstellung

Die erste Stufe stellt die antizipatorische Sozialisation dar, gefolgt von der zweiten Stufe des finanziellen Lernens, auf der dritten Stufe befinden sich finanzielle Einstellungen und auf der vierten und letzten Stufe finanzielle Zufriedenheit und Finanzverhalten. Die Sozialisation durch Sozialisationsagenten wie Eltern, Schule und Arbeit findet während des Kindes- und Jugendalters statt und führt zu finanziellen Lernergebnissen durch die Übernahme des elterlichen Rollenmodells und der Vermittlung von Finanzwissen, die mit finanziellen Einstellungen wie elterliche subjektive Normen, wahrgenommene Verhaltenskontrolle und Einstellungen zu

Finanzen zusammenhängen. Diese Indikatoren wirken sich auf die finanzielle Beziehung zu den Eltern, die finanzielle Zufriedenheit und ein positives Finanzverhalten bei Emerging Adults aus (Shim et al., 2010).

Gudmunson und Danes (2011) erstellten das in Abbildung 2 dargestellte zweidimensionale Sozialisationsmodell *Family Financial Socialization (FFS)*, das persönliche und familiäre Merkmale als Prädiktoren für finanzielles Verhalten und Wohlbefinden vorschlägt.

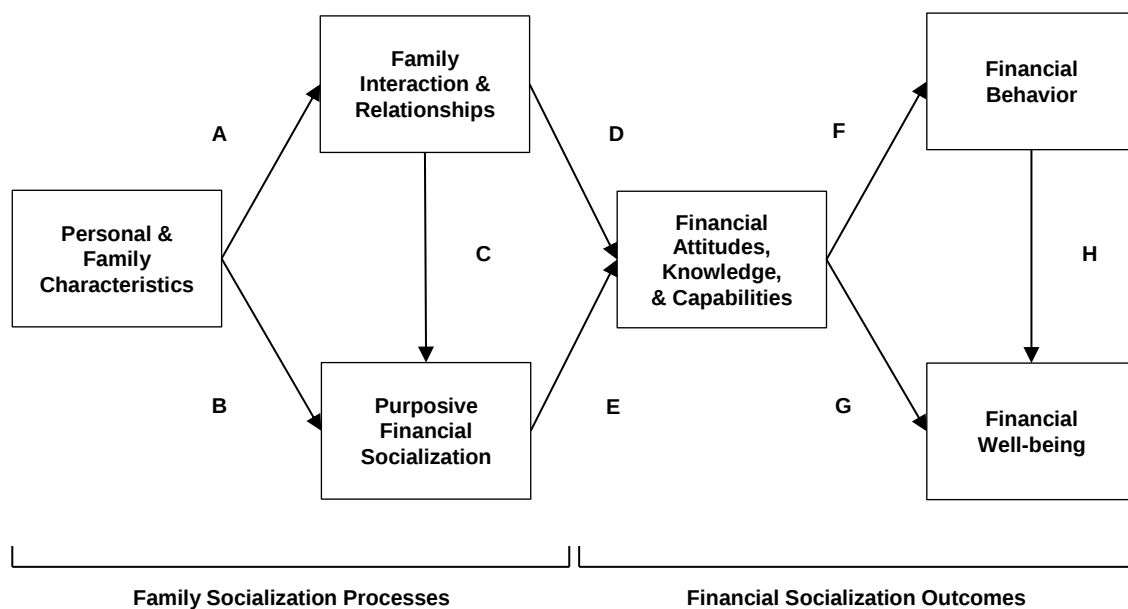


Abbildung 2. Family Financial Socialization (Gudmunson & Danes, 2011), eigene Darstellung

Auf Basis eines umfassenden Literatur-Reviews entwickelten sie ein konzeptionelles Rahmenmodell, das Familienprozesse und finanzielle Sozialisation zusammenführt und die Bedeutung finanzieller Sozialisationsprozesse, die sich im Laufe der Zeit innerhalb des familiären sozialen Kontextes vollziehen, beleuchtet. Anhand der Pfade dieses Modells können unterschiedliche Einflüsse, die zu einem bestimmten finanziellen Verhalten bzw. finanziellem Wohlbefinden führen, untersucht werden. Family Financial Socialization (FFS) ist ein konzeptionelles Modell, das spezifisch auf die finanzielle Sozialisierung in der Familie zugeschnitten ist. Das Rahmenmodell setzt sich aus den beiden Dimensionen *familiäre Sozialisationsprozesse* und *finanzielle Sozialisationsergebnisse* zusammen (Gudmunson & Danes, 2011). Es handelt sich um ein theoretisch konzipiertes Modell, das in mehreren Studien, u. a. von

Jorgensen, Rappleyea, Schweichler, Fang und Moran (2017) empirisch überprüft wurde.

Familiäre Interaktionen und Beziehungen werden mit einer zielgerichteten finanziellen Sozialisation verbunden. Die *zweckbestimmte finanzielle Sozialisation* beinhaltet den gewollten Aspekt der Sozialisation, der bewusst und geplant ist. Allerdings läuft ein beträchtlicher Teil der Sozialisation, der innerhalb einer Familie stattfindet, unbewusst und nicht willentlich ab. Viele fundamentale finanzielle Überzeugungen, Einstellungen und Werte werden in Interaktionsprozessen innerhalb der Familie erworben (Jorgensen & Savla, 2010). Der relative Effekt der Familiensozialisation variiert im Laufe des Lebens in Bezug auf andere Sozialisationsrepräsentationen und -kontexte.

Es gibt zwei primäre Lebenszyklusstadien, in denen dieser Sozialisationsprozess seinen Höhepunkt erreicht. Wenn Kinder jung sind und sich entwickeln, und während der Anfangsphase, in der sich eine Partnerschaft entwickelt und eine gemeinsamen finanzielle Basis geschaffen wird, eine Zeit, die zumeist in die Phase des Emerging Adulthood hineinfällt. Wenn Kinder sehr jung sind, ist die Familie die primäre Sozialisationseinheit für das Lernen über Finanzen. Die Familie dient als Filter für Informationen, die in größeren sozialen Kontexten angetroffen werden (Danes & Haberman, 2007). Wenn erwachsene Kinder ihre Eigenständigkeit erreichen, nehmen sie diese finanziellen Verhaltensmustern mit, die sie als Kinder verinnerlicht haben. Sobald sie finanzielle Ressourcen mit ihren Lebenspartnerinnen und Lebenspartner teilen, müssen sie verschiedene sozialisierte Finanzierungsmuster aushandeln, um eine gemeinsame Basis für Finanzprozesse und -ergebnisse zu schaffen (Danes & Yang, 2014).

Hayta (2008) sieht in der Sozialisierung einen Prozess, in dem sich ein Mensch ständig mit der Umwelt abstimmt, indem dieser neue Einstellungen, Werte und aktuelle Normen lernt oder verändert. Diese Definition deutet auf einen lebenslangen Prozess der finanziellen Sozialisierung hin, besonders in Zeiten des Wandels. In der Wirtschaft wird speziell auf die Konsumentensozialisation fokussiert, bei welcher junge Menschen Fähigkeiten, Kenntnisse und Einstellungen erwerben, die für ihre Funktion als Konsumentinnen und Konsumenten auf dem Markt relevant sind (Ward, 1974). Dabei werden Werte, Haltungen, Standards, Normen, Wissen und Verhaltensweisen entwickelt, die zu individuellem Wohlbefinden im finanziellen Bereich beitragen

(Danes, 1994). Obwohl Familien-Sozialisation das Finanzverhalten nicht vollständig erklärt, so gilt die Familie als Ursprung und Basis der Sozialisierung, die über die Lebensspanne variiert und einen hohen Stellenwert neben anderen Einflüssen einnimmt (Danes & Yang, 2014).

2.1 Persönliche und familiäre demografische Merkmale

Zu den soziodemografischen Daten zählen persönliche und familiäre Merkmale. Geschlecht wird für die individuelle Ebene herangezogen, während der sozioökonomische Status auf Familienebene anhand des Ausbildungsniveaus von den Eltern gemessen wird.

Bucher-Koenen, Lusardi, Alessie und van Rooij (2017) konnten in ihrer Studie zu Finanzwissen, das mit einem vorteilhaften Finanzverhalten verbunden ist, eine geschlechtsspezifische Kluft in der Finanzkompetenz ermitteln, die unabhängig vom sozioökonomischen Hintergrund und dem kulturellen Kontext ist. Weibliche Befragte schnitten bei Fragen der Finanzkompetenz schlechter ab als männliche Untersuchungsteilnehmer. Sie gaben auch häufiger an, dass sie die Antworten auf die Fragen nicht kennen. Diese geschlechtsspezifischen Unterschiede wurden auch bei jungen Frauen mit höherem Bildungsniveau festgestellt. Ebenso berichten Tang, Baker und Peter (2015) Geschlechterunterschiede in der Finanzbildung.

Auch Walczak und Pienkowska-Kamieniecka (2018) konnten Unterschiede im finanziellen Verhalten von Männern und Frauen feststellen. Männer sind eher bereit Produkte und Dienstleistungen auf dem Finanzmarkt zu erwerben und sie investieren häufiger in Fonds, Aktien oder Anleihen. Im Weiteren konnten sie den Einfluss von Alter, sozialem bzw. beruflichen Status und Bildung auf finanzielle Entscheidungen sowie Finanzverhalten nachweisen. Im Bereich des finanziellen Wohlergehens erreichten Männer bessere Werte als Frauen (Zsótér, 2018).

Zu berücksichtigen sind kulturelle und nationale Unterschiede, die sich auf zielgerichtete Finanzpraktiken auswirken (Danes, Lee, Stafford & Heck, 2008). Einkommen, Bildungsniveau und Beruf bilden die Basis für die Kapazität der Familie, um wünschenswerte Finanzpraktiken zu etablieren. Kinder, Jugendliche und Emerging Adults, deren Eltern Berufe ausüben, die eine höhere Ausbildung erfordern und über höhere Einkommen verfügen, werden finanziell mit höheren Beiträgen unterstützt

(Barnet-Verzat & Wolff, 2002). Furnham (1999) fand heraus, dass die Sparquoten bei Jugendlichen aus Familien mit höherem Einkommen höher sind.

2.2 Finanzielle Sozialisierung

Finanzverhalten, Konsumverhalten, Kaufentscheidungen, die Einstellung zu Marktprodukten sowie die Präferenz für bestimmte Marken werden als das Ergebnis der Sozialisation zu Konsum angesehen. Familie, Freunde und Institutionen, sogenannte Sozialisationsagenten (Moschis & Moore, 1979) beeinflussen Verbraucherkompetenz, Wissen und Einstellungen von Kindern und in weiterer Folge das Kauf- und Finanzverhalten von Emerging Adults. Nach Ward (1974) wird die Konsumsozialisation durch Familieneinflüsse geprägt, die einerseits auf gezielte Bildungsanstrengungen der Eltern zurückzuführen sind, andererseits auf subtilen sozialen Interaktionen basieren. Soziale Interaktion umfasst zwischenmenschliche Beziehungen, die zwischen dem jungen Menschen und den Sozialisationsagenten bestehen, soziale Normen (z. B. elterliche Erwartungen) und Kommunikation (Shim, Serido, Tang & Card, 2015).

Interaktionsmuster und Beziehungen zwischen Familienmitgliedern beeinflussen die Entwicklung der finanziellen Einstellung, den Wissenstransfer und die Entwicklung der finanziellen Leistungsfähigkeit. Moschis (1985) und Alhabeeb (1996) legen nahe, dass Eltern die Sozialisation von Kindern nicht nur explizit durch zielgerichtetes Lehren und Üben beeinflussen, sondern auch implizit eine Rolle bei der finanziellen Einstellung, dem Wissen und der Entwicklung von Fähigkeiten durch alltägliche Familieninteraktionen spielen.

Familien sind meist komplex strukturiert und organisiert, sie verändern sich über die Zeit, da sich auch die Größe der Familie und die Bedürfnisse der einzelnen Familienmitglieder ändern. Jeder spielt eine Rolle innerhalb der Familie als Ehepartnerin oder Ehepartner, Mutter oder Vater, Geschwister oder Kind. Betrachtet man diese unter dem systemischen Blickwinkel, so wirkt sich das Verhalten einer Person auf die anderen Familienmitglieder und deren Reaktionen so aus, dass Feedbackschleifen in Gang gesetzt werden und unterschiedliche Familienmuster entstehen. Der Austausch über finanzielles Verhalten, Einstellungen und Werte findet bereits auf der Beziehungs- und Interaktionsebene ohne bewusste Instruktionen statt, wenn Kinder beispielsweise lernen, welchen Wert Eltern den Finanzen beimessen und welche finanzielle Normen wichtig sind. Das elterliche finanzielle Vorbild als Teil der

finanziellen Sozialisation spielt eine wesentliche Rolle, da die meisten jungen Erwachsenen das Verhalten ihrer Eltern übernehmen, sobald sie ihr Zuhause verlassen (Jorgensen & Savla, 2010; Tang, 2016). Die erworbenen Muster aus dem Elternhaus prägen die zukünftige finanzielle Rolle der Emerging Adults, die sie in einer Partnerschaft oder als Eltern einnehmen (Gudmunson & Danes, 2011).

Die Entwicklung zu finanzieller Selbstverantwortung und im weiteren zur Selbstständigkeit hängt auch von der Qualität der Eltern-Kind-Beziehung ab. Kinder, die in einem positiven Familienklima aufwachsen, in dem eine wohlwollende Kommunikation vorherrscht und Eltern Zeit mit ihrem Nachwuchs verbringen, teilen eher die vorteilhaften Einstellungen und Werte der Eltern zur Finanzgebarung als Menschen, die ein konfliktreiches Umfeld erleben (Flouri, 2004; Kim, LaTaillade & Kim 2011).

Da sich Familien sehr heterogen und komplex gestalten, empfehlen Gudmunson und Danes (2011) zur Untersuchung von Interaktionen und Beziehungen einzelne Konstrukte wie Kommunikation, Beziehungsqualität und Erziehungsstil heranzuziehen.

2.2.1 Sozialorientierte versus konzeptorientierte Kommunikation

Die Sozialisation von Konsumentinnen und Konsumenten erfolgt sowohl durch subtile soziale Interaktionen als auch durch gezielte Erziehungsbemühungen der Eltern. Familiäre Kommunikationsmuster und elterliche Erziehungsstile beeinflussen die Entwicklung von Konsumverhalten und Konsumententscheidungen von jungen Menschen (Carlson, Grossbart & Stuenkel, 1992; Moschis, Moore & Smith, 1983).

In der Konsumsozialisationsforschung bildet neben den Erziehungsstilen die Familienkommunikation die Grundlage für den Umgang junger Menschen mit dem Markt und beeinflusst die Entwicklung ihrer Fähigkeiten, ihres Wissens und ihrer Einstellung zum Konsum. Der Einfluss der familiären Kommunikation, die bis in das Erwachsenenalter hineinreicht, wird in die Persönlichkeit des sich entwickelnden Individuums integriert und kann in andere Umgebungen außerhalb der Familie übertragen werden. Familiäre Kommunikationsmuster werden verallgemeinert und unterstützen oder hemmen den Einzelnen bei der Bewältigung verschiedener Situationen z. B. bei Finanzentscheidungen (Moschis, 1985; Moschis, Prahasto & Mitchell, 1986).

Für die Familienkommunikationsforschung im Marketing wurden zwei Dimensionen aus Newcombs (1953) allgemeinem Modell der effektiven Kommunikation

übernommen. Die erste Dimension, die Sozialorientierung, erfasst jene Kommunikation, die auf hierarchischen Interaktionsmustern aufbaut und zu Steuerung sowie Monitoring der finanzbezogenen Aktivitäten von jungen Menschen führt. Die zweite Dimension, die Konzeptorientierung, bezieht den Nachwuchs aktiv in Diskussionen ein, bewertet Themen aus verschiedenen Perspektiven und konzentriert sich darauf, ein Umfeld zu schaffen, welches den Nachwuchs dazu anregt, seine eigenen Ansichten zu entwickeln. Baxter und Akkoor (2011) fanden heraus, dass Familien mit höherer Konzeptorientierung mit ihren Kindern öfter über Finanzen diskutieren. Dadurch sammeln Kinder frühzeitig Erfahrungen im Umgang mit Geld und erwerben Fähigkeiten im Konsumbereich (Moschis, 1985).

Aus diesen beiden Dimensionen können vier Kategorien der Familienkommunikation erstellt werden (Bindah & Othman, 2013; Moschis & Moore, 1979). Pluralistische Eltern mit geringer Sozialorientierung und hoher Konzeptorientierung ermutigen ihre Kinder zu offener Kommunikation und Diskussion. Dieses Kommunikationsmuster führt dazu, dass Kinder eigenständige Perspektiven besitzen und zu kompetenten Konsumentinnen und Konsumenten werden. Konsensuelle Eltern mit hoher Sozialorientierung und hoher Konzeptorientierung ermutigen Kinder, eigenständige Ideen zu formulieren, halten jedoch eine Hierarchie innerhalb der Familie aufrecht und kontrollieren und überwachen das Konsumumfeld ihrer Kinder. Laissez-faire-Eltern weisen eine geringe Ausprägung sowohl in Sozialorientierung als auch in Konzeptorientierung auf. Kinder in einer solchen Umgebung werden stärker von externen Quellen wie Medien und Gleichaltrigen beeinflusst. Protektive Eltern mit hoher Sozialorientierung und geringer Konzeptorientierung verlangen Gehorsam und fördern hierarchische Beziehungen zu ihren Kindern. Um den Familienfrieden, Harmonie und Konfliktfreiheit aufrechtzuerhalten, werden die Ideen und Meinungen der Kinder eher unterdrückt. Sie konzentrieren sich weniger auf themenorientierte Kommunikation und kontrollieren bzw. überwachen den Konsum ihrer Kinder (Moschis, 1985).

2.2.2 Direkte finanzielle Bildung durch die Eltern

Finanzielle Sozialisation findet in der Familie sowohl explizit über zweckgerichtete Vorgänge als auch implizit über familiäre Interaktionen und Beziehungen statt. Vorbildwirkung zählt zu den verbreitetsten Formen der impliziten elterlichen Sozialisation (Bandura, 2001). Shim et al. (2010) zeigen in ihrer Untersuchung, dass

junge Menschen durch Beobachtung der elterlichen Verhaltensweisen bei der Verwaltung von Finanzen die modellierten Rollen übernehmen und einen vorteilhaften Umgang mit Geld erwerben.

Durch die Art und Weise wie Eltern den alltäglichen Einkauf meistern, Rechnungen bezahlen oder Geld für Notfälle zur Seite legen, schaffen sie finanzielle Normen, Einstellungen und Verhaltensweisen, welche die Grundlage für die finanziellen Werte ihrer Kinder bilden. Junge Erwachsene, die ihre Eltern als positive finanzielle Vorbilder sehen, verfügen über ein positives und verantwortungsbewusstes Finanzverhalten und fühlen sich besser in der Lage, ihr Finanzverhalten zu kontrollieren (Serido & Deenanath, 2016).

Andererseits kann Finanzwissen auch durch direkte Lehrmethoden in der Schule, am Arbeitsplatz oder seitens der Eltern aufgebaut werden. Junge Menschen profitieren jedoch am meisten von der elterlichen Unterweisung, was die Bedeutung der Eltern für die finanzielle Sozialisierung ihrer Kinder hervorhebt (Shim et al., 2010).

Zielgerichtete finanzielle Sozialisierung bezieht sich auf die bewussten Aktionen, die Familienmitglieder unternehmen. Die gezielte Finanzerziehung erfolgt bidirektional und in vielen Familienbeziehungen, nicht nur von den Eltern zu den Kindern sondern auch umgekehrt. Obwohl sich Eltern auch gegenseitig beeinflussen, bemühen sie sich vor allem darum, ihre Kinder finanziell zu sozialisieren (Beutler & Dickson 2008; Clarke, Heaton, Israelsen & Eggett, 2005).

Explizit lernen Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene sowohl durch praktische Erfahrungen, z. B. in Form von Taschengeld, als auch durch Gespräche, Regeln und Anleitungen mit Geld eigenverantwortlich umzugehen. Ein konstruktives Familienklima mit einer guten Beziehungsqualität fördert zudem die Bereitschaft von jungen Menschen, elterliche Instruktionen anzunehmen (Drever et al., 2015; LeBaron, Hill, Rosa & Marks, 2018; LeBaron et al., 2019; Webley & Nyhus, 2006).

Zur Erreichung finanzieller Ziele und für das Verständnis von Geld werden unterschiedliche Methoden seitens der Eltern eingesetzt. In einer qualitativen Studie von Jorgensen et al. (2019) wurden Emerging Adults seitens ihrer Eltern über die Wichtigkeit von Geldanlagen informiert. Teilnehmerinnen und Teilnehmer wurden von ihren Eltern dazu angehalten, Geld beiseite zu legen anstatt alles auszugeben. Viele junge Menschen haben dieses Prinzip sowohl am Beispiel ihrer Eltern als auch durch direkten Unterricht von Eltern gelernt. Die finanzielle Wissensvermittlung findet häufig

explizit in Form von Planungsgesprächen oder Diskussionen über individuelle Zielsetzungen statt.

Viele Eltern bringen ihrem Kind bei, einen Teil des erhaltenen Geldes zu sparen und sich finanzielle Ziele zu setzen. Ein Plan zur Erreichung dieser Ziele kann junge Menschen motivieren, positive finanzielle Verhaltensweisen anzunehmen und in langfristige Wünsche zu investieren. Junge Erwachsene, die explizit von ihren Eltern gelernt haben mit Geld gut umzugehen, zu sparen und keine Schulden einzugehen, berichten von besseren finanziellen Einstellungen und Verhaltensweisen als diejenigen, die vorwiegend implizit finanziell sozialisiert wurden (Jorgensen & Savla, 2010).

2.3 Selbstkontrolle

Im vorliegenden Rahmenmodell handelt es sich bei den Konstrukten finanzielle Einstellungen, Kenntnisse und Fähigkeiten um Zwischenergebnisse der finanziellen Sozialisation. Diese individuellen Merkmale, die im Laufe der Zeit angepasst werden, beziehen auch Selbstkontrolle, Kontrollüberzeugung, Selbstwirksamkeit, Werte, wahrgenommene Bedürfnisse und Lebensstandards ein. Finanzielle Einstellungen, Wissen und Fähigkeiten interagieren miteinander, sodass als Endergebnisse dieser Zwischenvariablen finanzielles Verhalten und finanzielles Wohlergehen herauskommen.

Kontrolle unterstützt Menschen in ihrem Leben Dinge, die sie wichtig finden, zu erreichen, indem sie sich nicht von unmittelbaren Vergnügungen und Versuchungen ablenken lassen (Ridder & Gillebaart, 2017). Menschen mit guter Selbstkontrolle sparen eher Geld und sorgen sich weniger über finanzielle Angelegenheiten. Die Fähigkeit, Impulse zu kontrollieren, gilt als Schlüsselfaktor für den langfristigen Erfolg in vielen Lebensbereichen (Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västfjäll & Tinghög, 2017).

Selbstkontrolle wird für die aktive Veränderung von unerwünschten Verhaltensweisen bzw. Unterdrückung von Verhaltenstendenzen eingesetzt und fördert die selbstregulierte Zielverfolgung (Bertrams & Dickhäuser, 2009). Sie trägt dazu bei, Absichten umzusetzen, die zielgerichtet sind. Scheitern Selbstkontrollbemühungen kann ein Ziel wie beispielsweise auf ein Auto zu sparen nicht erreicht werden, da das Geld spontan für lustvollere Zwecke verwendet wird, obwohl sich die Person der Konsequenzen bewusst ist (Bertrams, Englert & Dickhäuser, 2010; Bertrams, Unger & Dickhäuser, 2011).

Baumeister, Muraven und Tice (2000) gehen davon aus, dass die Selbstkontrollkraft als gemeinsame Ressource zur Affektregulation, Leistungssteigerung, Unterdrückung von Gedanken, Impulskontrolle, Eigeninitiative und verantwortungsvoller Entscheidungsfindung genutzt wird.

Effektive Selbstkontrolle kann Menschen dabei unterstützen, ein gesundes und produktives Leben zu führen. Manchen Personen gelingt Selbstkontrolle besser als anderen, da sie Ablenkungen, Versuchungen und kontraproduktiven Impulsen besser widerstehen. Menschen mit guter Selbstbeherrschung vermeiden proaktiv diesen Widersachern und erreichen dadurch leichter ihre Ziele. Wirksame Selbstkontrolle fördert beruflichen und sozialen Erfolg, gute psychische und physische Gesundheit und in Folge ein höheres Wohlbefinden (Ent, Baumeister & Tice, 2015).

Eine hohe individuelle Kapazität an Selbstkontrolle erhöht die Anpassungsfähigkeit und ermöglicht es insgesamt, ein glücklicheres und gesünderes Leben zu führen (Tangney, Baumeister & Boone, 2004).

2.4 Finanzverhalten

Finanzverhalten bezeichnet menschliches Verhalten, das sich auf das Geldmanagement bezieht. Finanzielle Outcomes sind das Ergebnis sowohl des eigenen Verhaltens als auch distaler und proximaler kontextueller Einflüsse (Xiao, 2008).

Finanzielles Verhalten wird von Gudmunson und Danes (2011) in zwei Typen unterteilt. Zum einen wird es als Handlungsmuster eingestuft mit Vorgängen, die sich laufend vollziehen wie beispielsweise Geld verdienen, sparen, ausgeben und verschenken. Eine zweite Art von Verhalten, die wesentlich für den finanziellen Erfolg ist, hängt mit finanziellen Wendepunkten und Entscheidungsfindungen zusammen. Diese Art von Verhalten findet zu einem bestimmten Zeitpunkt statt und beinhaltet die Initiierung oder Beendigung von Finanzprozessen, wie die Einrichtung eines Kontos oder die Entwicklung eines Sparplans.

Finanzielles Verhalten wird als wesentliche Voraussetzung des finanziellen Wohlergehens angesehen. Finanzbildung und die Anwendung dieses Wissens tragen zur Entwicklung und Aufrechterhaltung erfolgreicher finanzieller Verhaltensmuster bei. Pinto, Parente und Mansfield (2005) zeigen, dass Studentinnen und Studenten mehr Informationen über Kredite von ihren Eltern als von Gleichaltrigen, Medien oder Schulen erhalten haben. Umso besser die jungen Menschen von ihren Eltern über Kredite

unterrichtet worden sind, desto niedriger sind ihre Kreditkartensalden. Ebenso sind die Spargewohnheiten der Eltern und die Erfahrungen der Kinder, die in jungen Jahren Geld anlegen, mit höheren Sparquoten mehrere Jahre nach der Ausbildung verbunden (Peng, Bartholomae, Fox, & Cravener, 2007). Dies weist daraufhin, dass Eltern einen bedeutenden Einfluss auf die Entwicklung eines positiven Finanzverhaltens ihres Nachwuchses nehmen können.

2.5 Finanzielle Zufriedenheit

Dieses Konstrukt umfasst objektive und subjektive Indikatoren. Beispiele für objektive Indikatoren sind Einkommens- und Sparniveaus, Eigentum an Gütern, Finanzkennzahlen und Kreditauskünfte. Subjektive Indikatoren basieren auf individuellen Perspektiven und Meinungen und beinhalten finanzielle Zufriedenheit, geringen ökonomischen Druck, Einkommensadäquanz usw., die von Familienangehörigen unterschiedlich wahrgenommen werden können.

Subjektives Wohlbefinden setzt sich aus momentanen affektiven Reaktionen und langfristigen kognitiven Bewertungen der Lebenssituation zusammen. Die affektive Komponente wird unmittelbar durch angenehme und unangenehme Erfahrungen geprägt, während die dauerhafte Beurteilung des eigenen Lebens die kognitive Komponente darstellt. Diese subjektive Zufriedenheit kann sich global auf alle Aspekte des Lebens einer Person oder domänenspezifisch auf bestimmte Lebensbereiche beziehen (Diener, 1984; Janke & Glöckner-Rist, 2014; Keyes, Shmotik, & Ryff, 2002).

Sorgente und Lanz (2017) betrachten finanzielle Gesundheit als Prozess, der durch Finanzkompetenz wie beispielsweise finanzielle Maßnahmen zu ergreifen geprägt ist. Aus diesem Prozess leitet sich eine positive finanzielle Situation, die als finanzielles Wohlergehen bezeichnet wird, ab. Sowohl finanzielle Kompetenz als auch finanzielles Wohlergehen sind Dimensionen der finanziellen Gesundheit (Abbildung 3).

Finanzielles Wohlergehen unterteilt sich in subjektiven Faktoren und objektive Faktoren. Unter wirtschaftlichem Wohlergehen fallen Eingänge (z. B. Einkommen, finanzielle Hilfen), Ausgänge (z. B. Schulden, Ausgaben), Besitz (z. B. Anlagevermögen, Sparkonten, private Krankenversicherungen, etc.). Subjektives finanzielles Wohlergehen besteht aus den Erfahrungen eines Individuums basierend auf der finanziellen Situation, z. B. über ausreichend Geld zu verfügen sowie den daraus

resultierenden Gefühlen und der kognitiven Bewertung, die als finanzielle Zufriedenheit bezeichnet wird (Sorgente & Lanz, 2017).

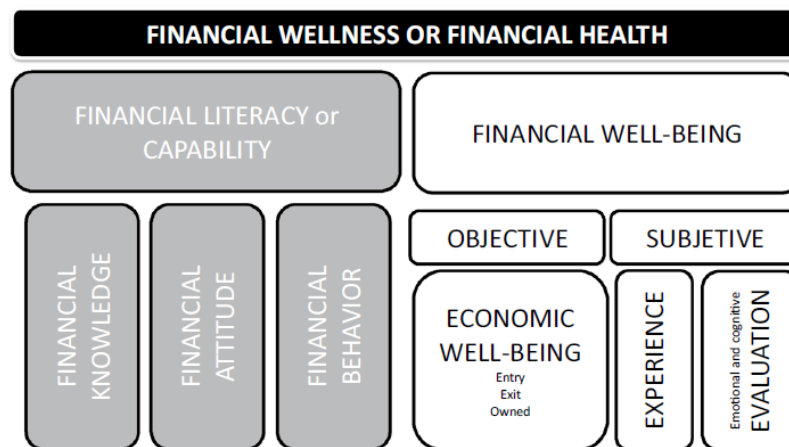


Abbildung 3. Komponenten des finanziellen Wohlbefindens (Sorgente & Lanz, 2017, S. 248)

Sowohl positive als auch negative Wahrnehmungen einzelner Aspekte der finanziellen Situation beeinflussen das wahrgenommene finanzielle Wohlergehen. Die Unzufriedenheit mit dem aktuellen Lebensstandard, der Höhe des Einkommens oder der mangelnden Vorsorge für die Pension sowie die Sorge, ob Schulden zurückgezahlt oder finanzielle Notfälle bewältigt werden können, tragen zu einem geringeren wahrgenommenen finanziellen Wohlbefinden bei (Porter & Garman, 1993). Während eine hohe Finanzkompetenz die Menschen in die Lage versetzt, qualitativ hochwertige finanzielle Entscheidungen zu treffen und Geld kompetent zu verwalten, um ihr finanzielles Wohlergehen zu verbessern (Garg & Singh, 2018).

Ein gesundes finanzielles Verhalten scheint laut Gudmunson und Danes (2011) ein Prädiktor für objektives Wohlergehen zu sein, während Einstellungen, Wissen und Fähigkeiten dazu tendieren, am besten subjektives finanzielles Wohlergehen vorauszusagen.

3 Zielsetzung und Fragestellungen

Finanzverhalten wird durch finanzielle Sozialisierung, die zum Teil innerhalb der Familie stattfindet, beeinflusst. Eltern spielen eine zentrale Rolle beim Erwerb von gesunden Umgangsformen mit Geld, das sie sowohl implizit als Rollenmodel vermitteln, als auch explizit durch die Weitergabe von Wissen und Einstellungen über Instruktionen und Diskussionen (Bandura, 2001; Jorgensen & Savla, 2010; Shim et al., 2010). Familieninteraktionen und Kontrolle stellen wesentliche Einflussfaktoren in der individuellen Entwicklung dar. Deshalb soll in der vorliegenden Arbeit untersucht werden, wie sich die beiden Dimensionen Sozialorientierung und Konzeptorientierung der Familienkommunikation sowie die Selbstkontrolle auf das Finanzverhalten und die finanzielle Zufriedenheit von Emerging Adults auswirken und welcher Zusammenhang zwischen Finanzverhalten und finanzieller Zufriedenheit besteht.

Auf Basis des theoretischen Rahmenmodells von Gudmunson und Danes (2011) sowie des hierarchischen Mehrpfadmodells der finanziellen Sozialisation nach Shim et al. (2010) wurde ein eigenes Pfadmodell (Abbildung 4) entwickelt.

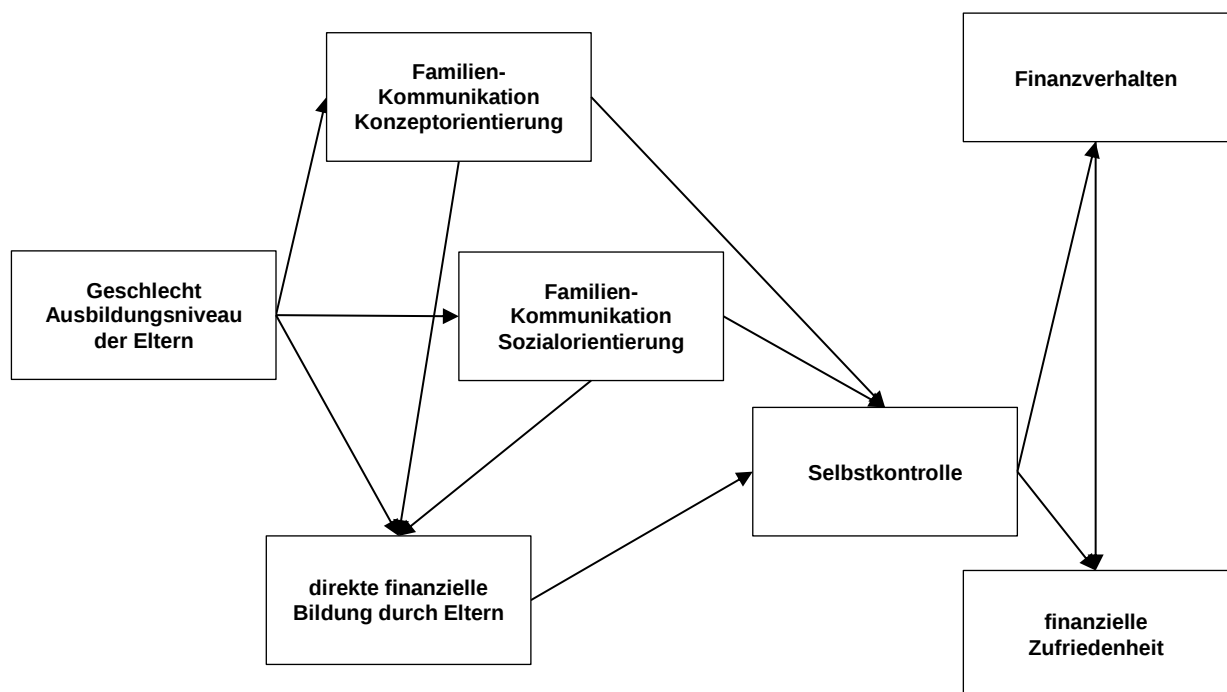


Abbildung 4. Pfadmodell zur Erklärung von Finanzverhalten und finanzieller Zufriedenheit durch den Einfluss der Familienkommunikation und Finanzbildung durch die Eltern in Anlehnung an Gudmunson und Danes (2011) sowie Shim et al. (2010)

In diesem Modell werden die Sozialisierungsprozesse durch die Konstrukte Familienkommunikation mit den Dimensionen Konzeptorientierung und Sozialorientierung sowie direkte finanzielle Bildung durch Eltern beschrieben. Für die Sozialisierungsergebnisse werden die Variablen Selbstkontrolle auf der Ebene der Einstellungen bzw. Fähigkeiten sowie Finanzverhalten und finanzielle Zufriedenheit herangezogen. Es werden direkte Einflüsse des Ausbildungsniveaus der Eltern, des Geschlechts, der Familienkommunikation und der Finanzbildung auf Selbstkontrolle, Finanzverhalten und finanzielle Zufriedenheit antizipiert. Indirekte Einflüsse der Sozialisierungsprozesse, die auf das finanzielle Verhalten und die finanzielle Zufriedenheit von Emerging Adults einwirken, können über die Selbstkontrolle vermittelt werden. Im weiteren soll untersucht werden, wie sich Finanzverhalten auf die finanzielle Zufriedenheit auswirkt, die zu finanzieller Gesundheit beiträgt.

Da in mehreren Studien (Bucher-Koenen et al., 2017; Tang et al., 2015; Walczak & Pienkowska-Kamieniecka, 2018; Zsótér, 2018) gezeigt werden konnte, dass Finanzverhalten und finanzielles Wohlbefinden durch Geschlecht bzw. den sozioökonomischen Status beeinflusst wird, soll untersucht werden, welchen Rolle diese Variablen spielen.

In einer Umfrage des österreichischen Bankenverbandes und der BAWAG P.S.K. wurde ermittelt, dass Eltern bei Finanzfragen zu den wichtigsten Vorbildern von jungen Erwachsenen zwischen 18 und 29 Jahren zählen und dass die Kommunikation über Geldangelegenheiten vor Geldproblemen über Generationen hinweg schützen kann. Finanzkommunikation zwischen Eltern und Emerging Adults sowie positive Erwartungen der Eltern gegenüber ihrem Nachwuchs kann zu einem gesünderen Finanzverhalten führen (Jorgensen & Savla, 2010; Serido, Shim, Mishra, & Tang, 2010). Die Ergebnisse von Kim et al. (2011) zeigen im Weiteren, dass ein höheres Maß an Kommunikation der Eltern über Spenden positiv mit der Wahrscheinlichkeit zusammenhängt, dass der Nachwuchs Wohltätigkeitsorganisationen finanziell unterstützt und für die spätere Schulausbildung spart.

Oft fehlt es jungen Menschen an finanziellen Kenntnissen, an Erfahrung bei der Budgetplanung sowie auf den Finanzmärkten und sie laufen Gefahr, schlechte finanzielle Entscheidungen zu treffen, die kostenintensive und nachhaltige Auswirkungen haben können (Walstad et al., 2017). Aus vielen Umfragen zur Finanzkompetenz in unterschiedlichen Industrieländern geht hervor, dass

Konsumentinnen und Konsumenten sehr wenig über finanzielle Angelegenheiten informiert sind und kaum eine Bildung in diesem Bereich erhalten haben (Lusardi & Mitchell, 2007). Auch bei einer Befragung von österreichischen Emerging Adults gaben zwei Drittel der Befragten an, dass sie sich unsicher bei Geldentscheidungen fühlen bzw. fehlt bei einem Viertel das notwendige Fachwissen (Verband österreichischer Banken und Bankiers, 2019). Deshalb wird die elterliche Unterweisung in das theoretische Pfadmodell aufgenommen.

Das Konstrukt der Selbstkontrolle wird als Zwischenvariable in das Pfadmodell eingefügt, da die Mehrheit der Emerging Adults keine Schulden eingehen möchte, um sich kurzfristige Konsumwünsche zu erfüllen (Verband österreichischer Banken und Bankiers, 2019). Die Fähigkeit Bedürfnisse aufzuschieben, steht für Zsótér (2018) im Zusammenhang mit finanzieller Einstellung und dem finanziellen Wohlergehen junger Menschen. Elterlicher Einfluss und Selbstdisziplin führen nach Tang et al. (2015) zu einem verantwortungsvollem Finanzverhalten, das mit finanzieller Zufriedenheit verbunden ist.

4 Methode

Im folgenden Kapitel werden Untersuchungsablauf, Stichprobe und Untersuchungsinstrumente, die im Online-Fragebogen verwendet wurden, beschrieben.

4.1 Planung und Durchführung

Ein Online-Fragebogen wurde auf der Online-Plattform Sosci Survey erstellt und von 22.01.2019 bis 07.05.2019 veröffentlicht. Die Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmer wurden in unterschiedlichen sozialen Medien wie Facebook und WhatsApp angesprochen. Zusätzlich wurde der Link zur Studie im Familien- und Freundeskreis nach dem Schneeballprinzip verteilt. Die Beantwortung des Online-Fragebogens dauerte durchschnittlich knapp sechs Minuten.

Im Anschluss an die Erhebungsphase erfolgte ein Daten-Cleaning sowie die Auswertung zu den Fragestellungen. Für die Darstellung der statistischen Auswertung werden folgende Abkürzungen (s. Tabelle 1) verwendet. Die erhobenen Daten wurden zunächst mit dem Statistik-Tool Statistical Package for the Social Sciences (SPSS, Version 25) ausgewertet. Das Zusatzmodul SPSS AMOS (Analysis of MOment Structures) in der Version 25 wurde herangezogen, um mit dieser Software die Variablenbeziehungen zu testen.

Tabelle 1.

Statistische Kennwerte und verwendete Abkürzungen

Abkürzung	Statistische Kennwerte
β	standardisierter Regressionskoeffizient
CFI	Comparative Fit Index
df	Anzahl der Freiheitsgrade
M	arithmetisches Mittel
N	Größe der Gesamtstichprobe
p	p-Wert (Wahrscheinlichkeit)
r	Pearson Produkt-Moment-Korrelationskoeffizient
r_t	Item-Trennschärfe
RMSEA	Root Mean Square Error of Approximation
SD	Standardabweichung
χ^2	Chi-Quadrat

4.2 Stichprobenbeschreibung

Der Online-Fragebogen wurde von 225 Personen komplett ausgefüllt. Allerdings mussten 15 Befragte aufgrund fehlender oder unpassender Altersangaben ausgeschlossen werden. Bei 18 Datensätzen fehlte das Geschlecht und vier Teilnehmerinnen und Teilnehmer hatten eine zu kurze Bearbeitungsdauer, die darauf hindeutet, dass die Fragen nicht adäquat beantwortet wurden. So ergab sich nach der Datenbereinigung ein Untersuchungs-Sample von 188 Personen, das zur Auswertung herangezogen wurde.

Die Stichprobe setzt sich aus knapp drei Viertel (72.9%) Frauen und einem Drittel (27.1%) Männer zusammen, wobei die weiblichen Befragten im Schnitt 23.92 Jahre und die männlichen Probanden 22.74 Jahre alt sind (Tabelle 5 und Tabelle 6).

In Tabelle 7 zur Verteilung der Nationalität ist ersichtlich, dass der Großteil der Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmer aus Österreich stammt, und zwar 149 (79.3%). Weitere 15 (8%) Personen kommen aus Deutschland und die restlichen 24 (12.8%) aus sonstigen Ländern. Die Mehrheit hat ihre Ausbildung mit Matura (AHS / BHS) abgeschlossen bzw. ein Kolleg, eine Akademie oder eine Universität absolviert (Tabelle 8).

Tabelle 9 zeigt, dass etwa drei Viertel der teilnehmenden Personen studieren und rund 25 % arbeiten, Arbeit suchen bzw. einer nicht näher spezifizierten Tätigkeit nachgehen. Zwei Drittel der Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmer sind auf ausschließlich oder größtenteils auf finanzielle Unterstützung angewiesen (Tabelle 10). Nur ein Drittel der Teilnehmenden gibt an, finanziell völlig auf eigenen Beinen zu stehen oder den Großteil des Lebensunterhalts selbst zu verdienen.

Die Wohnsituation, die in Tabelle 11 abgebildet ist, zeigt, dass die meisten Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei den Eltern wohnen und zwar 58 (30.9%). Ungefähr ein Viertel lebt in einer Wohngemeinschaft und etwa ebenso viele wohnen gemeinsam mit einer Partnerin oder Partner in einer Wohnung. Jeweils knapp zehn Prozent leben in einem Wohnheim für Studentinnen bzw. Studenten oder alleine in einer Wohnung.

Die Eltern der Befragten verfügen über ein gutes Ausbildungsniveau. Die höchste abgeschlossene Ausbildung der Mutter aus Tabelle 12 zeigt, dass eine Mehrheit von 42 % der Mütter einen Kolleg-, Akademie- oder Hochschulabschluss

besitzt, gefolgt von 25 %, die maturiert haben. Ein geringerer Anteil hat die Pflichtschule, eine Lehre oder eine berufsbildende mittlere Schule abgeschlossen.

Ähnlich verhält es sich bei den Vätern, von denen 38.8 % eine tertiäre Ausbildung abgeschlossen und 21.3% an einer AHS oder BHS maturiert haben. Signifikant wenig Väter haben die Ausbildung mit der Pflichtschule beendet oder eine berufsbildende mittlere Schule abgeschlossen, während rund ein Viertel einen Lehrabschluss besitzt (Tabelle 13).

4.3 Untersuchungsinstrumente

In der Vorbereitung zur Pfadanalyse mit SPSS AMOS wurden Items auf ihre Trennschärfe und die Konstrukte, die im Pfadmodell verwendet wurden, in Bezug auf ihre interne Konsistenz überprüft. Dies ergab in allen Skalen ausreichend gute Cronbach's Alpha, wobei die Skalen Selbstkontrolle mit $\alpha = .85$ und finanzielle Zufriedenheit mit $\alpha = .87$ die höchsten Kennwerte aufweisen.

4.3.1 Soziodemografische Daten

Als soziodemografische Daten werden Alter, Geschlecht, Nationalität, finanzielle Situation, Berufstätigkeit, Wohnsituation sowie die höchste abgeschlossene Ausbildung der Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmer ermittelt. Die höchste abgeschlossene Ausbildung der Eltern wurde als Marker für das familiäre Umfeld herangezogen werden, da Grohmann, Kouwenberg und Menkhoff (2015) davon ausgehen, dass Eltern mit höherer Bildung die finanzielle Bildung ihrer Kinder verbessern können.

Im Anschluss an die soziodemografischen Fragen wurden folgende Fragebögen, die in Tabelle 14 mit den jeweiligen Cronbach's Alpha angeführt sind, vorgegeben.

4.3.2 Familienkommunikation

Ursprünglich wurde der Fragebogen zur Familienkommunikation von Moschis und Moore (1979) für Kinder und Jugendliche sowie für Mütter und Väter entwickelt. Die Skalen zur Messung der sozial- bzw. konzeptorientierten Familienkommunikation wurde von Bindah und Othman (2013) überarbeitet und an Emerging Adults angepasst (Tabelle 15).

Die Antworten werden auf einer 5-stufigen Likertskala von 1 = nie bis 5 = sehr oft, gegeben. Cronbach's Alpha für die Skala Konzeptorientierung liegt bei .70 und

Sozialorientierung weist einen Wert von .67 auf. Ein Beispiel-Item für Konzeptorientierung lautet „Meine Eltern sagen oft, dass ich selbst entscheiden soll, wie ich mein Geld ausgeben soll.“, eines für Sozialorientierung „Meine Eltern sagen mir oft, was ich kaufen soll und was nicht.“

In anderen Studien weist die Sozialorientierung meist eine höhere Reliabilität auf als die Konzeptorientierung. In der Studie von Chan und McNeal (2003) wird ein Cronbach's Alpha von .66 für konzeptorientierte Kommunikation bzw. .71 für sozialorientierte Kommunikation ermittelt. Chan und Prendergast (2007) berichten von $\alpha = .60$ für konzeptorientierte Familienkommunikation und $\alpha = .69$ für sozialorientierte Familienkommunikation.

Ein ähnliches Bild zeigt sich in der vorliegenden Untersuchung bezüglich der Familienkommunikation mit $\alpha = .66$ für Konzeptorientierung (Tabelle 16) und $\alpha = .75$ für Sozialorientierung (Tabelle 17). Die Reliabilitätsanalyse ergab, dass trotz Ausschlusses des Items „Meine Eltern bitten mich oft, ihnen zu helfen, Dinge für die Familie zu kaufen.“ mit einer schwachen Trennschärfe von .21 der Alpha-Koeffizient der Dimension Konzeptorientierung minimal verändert wurde. Daher wurde dieses Item beibehalten.

Der Skalen-Mittelwert der Familienkommunikation im Bereich der Konzeptorientierung, bei welcher Diskussionen über Geld mit den Eltern vorherrscht, liegt leicht über dem Mittelwert und jener der Sozialorientierung, wo Eltern eher Kontrolle ausüben und Regeln vorgeben, liegt unter dem Mittelwert.

4.3.3 Direkte finanzielle Bildung durch die Eltern

Die direkte finanzielle Bildung, die in Tabelle 18 dargestellt ist, wird mit vier Items z. B. „Meine Eltern sprechen mit mir über die Wichtigkeit des Sparens“, in Anlehnung an Shim et al. (2010) gemessen. Die jungen Erwachsenen schätzen auf dieser Skala mit einer Ausprägung von 1 = stimme gar nicht zu bis 5 = stimme voll zu, ein, ob finanzielle Themen mit den Eltern diskutiert wurden bzw. Finanzbildung vermittelt wurde.

Die Skala weist im Originalfragebogen ein Cronbach's Alpha von .70 und in der Untersuchung von .71 auf. Inhaltlich wurden die Fragen zu Finanzbildung leicht über dem Mittelwert ($M = 3.46$) von den Probandinnen und Probanden beantwortet (Tabelle 19).

4.3.4 Selbstkontrolle

Tangney et al. (2004) entwickelten einen Fragebogen zur Untersuchung der individuellen wahrgenommenen Selbstkontroll-Kapazität (Self-Control Scale; SCS). Bertrams und Dickhäuser (2009) adaptierten dieses Messinstrument und testeten die deutsche Version sowohl in der Langform mit 36 Items als auch in der Kurzform (SCS-K-D) mit 13 Items. In zwei Studien wurden Testgüte-Kriterien ermittelt, wobei die Reliabilität der SCS-K-D in Studie 1 zum ersten Testzeitpunkt einen Wert von $\alpha = .79$ (t_1) ergeben hat und in der zweiten Testphase $\alpha = .80$ (t_2). In einer weiteren Studie wurde eine innere Konsistenz von $\alpha = .78$ mit der Kurzform ermittelt.

Für die vorliegende Datenerhebung wurde die kurze Version der Self-Control Scale (SCS-K-D) eingesetzt, um interindividuelle Unterschiede in der Selbstkontroll-Kapazität, im weiteren als Selbstkontrolle bezeichnet, zu messen (siehe Tabelle 20). Auf einer Skala von 1 (völlig unzutreffend) bis 5 (trifft ganz genau zu) konnten Probandinnen und Probanden Fragen wie „Ich bin gut darin, Versuchungen zu widerstehen.“ zu ihrer wahrgenommenen Selbstkontrolle beantworten, wobei sich die meisten über dem Mittelwert einschätzten. Der Alpha-Koeffizient für diese Skala beträgt .85.

4.3.5 Finanzverhalten

Acht Items zu Financial Behavior ($\alpha = .70$), die in Tabelle 21 aufgelistet sind, wurden für die Messung des finanziellen Verhaltens von Emerging Adults herangezogen. Für den Online-Fragebogen wurden drei Items in Anlehnung an Allgäuer (2016) und fünf Items von Shim et al. (2009, 2010) verwendet. Diese konnten auf einer Skala von 1 = nie bis 5 = sehr oft, Angaben zu ihrem Finanzverhalten wie beispielsweise „Ich spare jeden Monat Geld für die Zukunft“ auswählen. In der vorliegenden Studie wurden die Fragen inhaltlich von den teilnehmenden Personen eher positiv beantwortet ($M = 3.60$) und die Skala weist eine Reliabilität von .73 auf.

4.3.6 Finanzielle Zufriedenheit

Die von Janke und Glöckner-Rist (2014) transformierte Satisfaction with Life Scale (Diener, 1984; Diener, Emmons, Larsen, & Griffin, 1985) in deutscher Sprache umfasst die fünf trennschärfsten Items zur Lebenszufriedenheit, der globalen kognitiv-evaluativen Komponente des subjektiven Wohlbefindens nach der Selbstbestimmungstheorie (Deci & Ryan, 1987, 2000, 2008). Die Faktorladungen der

Items liegen im Bereich von .63 bis .87 und werden auf einer siebenstufigen Likertskala mit den Optionen 1 = trifft überhaupt nicht zu, 2 = trifft nicht zu, 3 = trifft eher nicht zu, 4 = teils/teils, 5 = trifft eher zu, 6 = trifft zu, 7 = trifft vollständig zu, eingeschätzt. Der Fragebogen, der in Tabelle 22 dargestellt ist, wurde für die Erfassung von finanzieller Zufriedenheit adaptiert wie beispielsweise „Meine finanziellen Lebensbedingungen sind ausgezeichnet.“ Die Items wurden in der vorliegenden Untersuchung von den Personen als teils/teils beantwortet ($M = 4.15$). Die Reliabilitätsanalyse ergab für die Skala finanzielle Zufriedenheit ein $\alpha = .87$ (Tabelle 23).

5 Ergebnisse

5.1 Vorbereitende Analyse

Um das theoretische Untersuchungsmodell empirisch zu überprüfen wurde in einem ersten Schritt eine Korrelationsmatrix (Tabelle 2) erstellt. Die Variable Ausbildungsniveau des Vaters wurde allerdings nicht einbezogen, da diese bei der Erhebung nicht von allen 188 Personen korrekt ausgefüllt wurde und zu einem Ausschluss weiterer Datensätze geführt hätte. Um jedoch das gesamte Datenmaterial zu nutzen und sich die Verteilungen zur höchsten abgeschlossenen Ausbildung bei Mutter und Vater ähnlich sind (Tabelle 12 und Tabelle 13), wurde davon ausgegangen, dass die höchste abgeschlossene Ausbildung der Mutter, die von allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern angegeben wurde, für die Auswertung ein ausreichender Kennwert für beide Elternteile ist. Da zwischen Gender bzw. Ausbildungsniveau der Mutter und den Variablen Konzeptorientierung, Sozialorientierung, Finanzbildung durch die Eltern, Selbstkontrolle, Finanzverhalten sowie finanzieller Zufriedenheit kein statistisch signifikanter Zusammenhang besteht, wurden diese Variablen aus dem ursprünglich theoretisch abgeleiteten Pfadmodell ausgeschlossen.

Allerdings konnten zwischen den weiteren Variablen Zusammenhänge mit geringen bis moderaten Effekten nach Cohen (1992) aufgezeigt werden. So weist (i) Finanzbildung eine mittlere Korrelation mit Konzeptorientierung und eine geringe Korrelation mit Sozialorientierung in der Familienkommunikation auf. Selbstkontrolle (ii) hängt schwach negativ mit Sozialorientierung, jedoch gering positiv mit Finanzbildung zusammen. Bei Finanzverhalten (iii) zeigt sich ein kleiner Effekt in der Verbindung zur Konzeptorientierung, jedoch mittlere Effekte in Beziehung zu Finanzbildung und Selbstkontrolle. Die Korrelationskoeffizienten der finanziellen Zufriedenheit (iv) sind im Zusammenhang mit Sozialorientierung gering negativ und mit Finanzbildung gering positiv ausgefallen, während zwischen Selbstkontrolle und finanzieller Zufriedenheit ein mittlerer positiver Zusammenhang besteht.

Tabelle 2.

Korrelationsmatrix der Skalen und der demografischen Variablen Geschlecht und Ausbildungsniveau der Mutter

	Geschlecht	Ausbildung Mutter	Konzept- orientierung	Sozial- orientierung	Finanz- bildung	Selbst- kontrolle	Finanz- verhalten	Finanzielle Zufriedenheit
Geschlecht								
Ausbildung Mutter	-.06							
Konzept- orientierung	-.07	.07						
Sozial- orientierung	-.05	-.08	.06					
Finanzbildung	-.05	.06	.35**	.16*				
Selbstkontrolle	.02	.09	.08	-.22**	.17*			
Finanz- verhalten	-.06	-.08	.24**	.08	.32**	.43**		
Finanzielle Zufriedenheit	-.11	.08	.11	-.17*	.20**	.31**	.40**	

Anmerkung: Korrelationen nach Pearson / Spearman

** p < .01 (2-seitig); * p < .05 (2-seitig)

5.2 Analyse des theoretischen Pfadmodells

In einem nächsten Schritt wurde die Datenanalyse mit SPSS AMOS durchgeführt, um das theoretisch abgeleitete Pfadmodell ohne die Variablen Geschlecht und Ausbildungsniveau der Mutter, zu überprüfen. Bei der Berechnung des Untersuchungsmodells, das aus theoretischen Überlegungen abgeleitet wurde, konnte wie aus Tabelle 3 hervorgeht keine gute Modelanpassung erzielt werden. Daher wurde das Pfadmodell über Änderungsindizes angepasst und ein modifiziertes Endmodell entwickelt, welches die Daten gut erklärt (Abbildung 5).

Tabelle 3.
Indizes für den Model-Fit

Index	erhaltener Wert für das theoretische Basismodell	erhaltener Wert für das modifizierte Endmodell
Chi ²	32.89	9.73
p	.000	.083
df	6	5
CMIN/df	5.48	1.95
RMSEA	.16	.07
CFI	.78	.97

Durch die Überprüfung der Änderungsindizes konnten drei neue Pfade ermittelt werden, die dem Modell hinzugefügt wurden, um die Kennwerte zu verbessern. Von beiden Dimensionen der Familienkommunikation sowie von der direkten finanziellen Bildung durch die Eltern wurde jeweils ein Pfad zu der Variablen Finanzverhalten aufgenommen. Der Pfad von Konzeptorientierung zur Selbstkontrolle wurde jedoch aufgegeben, wodurch die Passgenauigkeit des Modells weiter erhöht werden konnte. Aus Tabelle 3 ist erkennbar, dass eine akzeptable Modellgüte mit dem modifizierten Endmodell erzielt werden konnte. Für gültige Modelle sollte der Quotient CMIN/df nahe Eins liegen, allerdings kann dieser Kennwert für akzeptable Modelle zwischen 2 und 5 angenommen werden (Kline, 2005). Der Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) wird als populationsbasierter Index eingesetzt, der relativ unempfindlich

gegenüber dem Stichprobenumfang ist. Werte unter .05 gelten als gut, jene bis .08 als akzeptabel (Loehlin, 2004). Ein Comparative Fit Index (CFI) ab .90 spricht laut Wirtz (2014) ebenfalls für eine passende Modelgüte, mit der die Beziehungen im Pfadmodell vorhergesagt werden können.

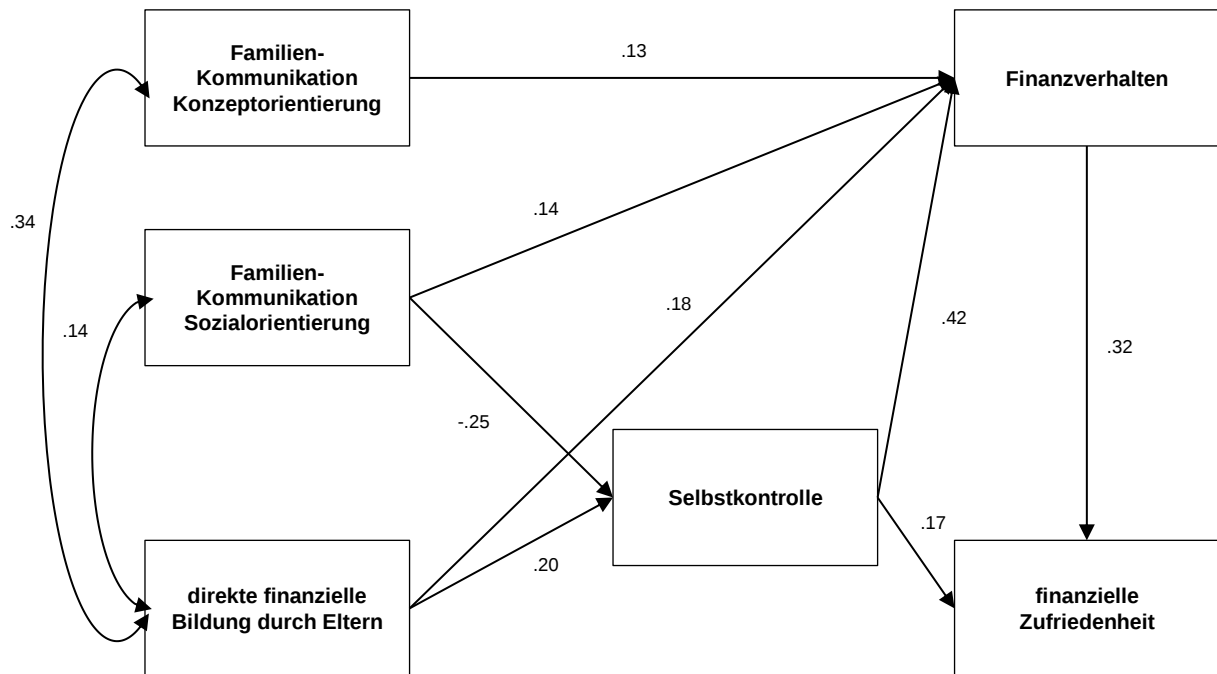


Abbildung 5. modifiziertes Pfadmodell zur Erklärung von Finanzverhalten und finanzieller Zufriedenheit durch den Einfluss der Familienkommunikation und Finanzbildung durch die Eltern

5.3 Beschreibung des modifizierten Pfadmodells

Die Pfadanalyse des modifizierten Endmodells verweist auf direkte Effekte, deren standardisierte Regressionsgewichte aus Abbildung 5 abgelesen werden können sowie auf β -Werte der indirekten Effekte, welche in Tabelle 4 aufgelistet sind. Im modifizierten Pfadmodell zeigt sich ein direkter positiver Einfluss der Familienkommunikation auf das Finanzverhalten, sowohl in der Dimension Konzeptorientierung mit $\beta = .13$ als auch in der Dimension Sozialorientierung mit $\beta = .14$. Die finanzielle Bildung durch die Eltern wirkt sich positiv mit $\beta = .18$ auf das Finanzverhalten aus.

Die Sozialorientierung als Dimension der Familienkommunikation hat einen negativen Einfluss auf die Selbstkontrolle mit $\beta = -.25$. Die Selbstkontrolle vermittelt einen negativen Effekt von der sozialorientierten Familienkommunikation auf das

Finanzverhalten ($\beta = -.11$) und die finanzielle Zufriedenheit ($\beta = -.03$) der Probandinnen und Probanden.

Die finanzielle Bildung durch die Eltern hat einen positiven Einfluss auf das Finanzverhalten von Emerging Adults ($\beta = .18$) und auf deren Selbstkontrolle ($\beta = .20$). Die Selbstkontrolle überträgt die positive Wirkung der Finanzbildung mit $\beta = .09$ auf das Finanzverhalten und auf die finanzielle Zufriedenheit ($\beta = .12$).

Selbstkontrolle hat einen direkten positiven Einfluss auf ein adäquates Finanzverhalten von Emerging Adults mit $\beta = .42$. Selbstkontrolle wirkt sich auch positiv auf die finanzielle Zufriedenheit aus ($\beta = .17$).

Statistisch signifikant beeinflusst das Finanzverhalten die finanzielle Zufriedenheit mit $\beta = .32$ und bestätigt somit die Annahme, dass der kluge Umgang mit Geld auch das finanzielle Wohlbefinden erhöht.

Tabelle 4.
Indirekte Effekte

Familienkommunikation - Sozialorientierung			β
Sozialorientierung	→ Selbstkontrolle	→ Finanzverhalten	-.11
Sozialorientierung	→ Selbstkontrolle	→ finanzielle Zufriedenheit	-.03
Finanzbildung durch die Eltern			β
Finanzbildung	→ Selbstkontrolle	→ Finanzverhalten	.09
Finanzbildung	→ Selbstkontrolle	→ finanzielle Zufriedenheit	.12

Anmerkungen. $p < .05$

6 Diskussion

In der vorliegenden Studie sollte überprüft werden, ob die finanzielle Sozialisierung im Elternhaus durch sozialorientierte und konzeptorientierte Familienkommunikation und Finanzbildung durch Eltern einen wesentlichen Einfluss auf das Finanzverhalten und die finanzielle Zufriedenheit von Emerging Adults hat. Es wurde angenommen, dass Familienkommunikation direkt zu adäquatem Finanzverhalten und finanzieller Zufriedenheit führt bzw. durch die Selbstkontrolle der Emerging Adults indirekt vermittelt wird. Außerdem sollten der Einfluss des Geschlechts und des Ausbildungsniveaus der Eltern gezeigt werden, allerdings konnten keine Effekte dieser Variablen gefunden werden, sodass eine Modelladaptierung vorgenommen wurde.

Anhand eines modifizierten Pfadmodells konnte ermittelt werden, dass ein positives Finanzverhalten durch die Kommunikation in der Familie und die Unterweisung der Eltern im finanziellen Bereich entwickelt werden kann. Im weiteren konnte die Annahme bestätigt werden, dass Emerging Adults, die über mehr Selbstkontrolle verfügen, höhere Werte im Finanzverhalten und in finanzieller Zufriedenheit erreichen.

6.1 Soziodemografische Daten

Tang et al. (2015) konnten Unterschiede zwischen Männern und Frauen in Bezug auf den elterlichen Einfluss und Selbstdisziplin nachweisen, die sich auf finanzielle Entscheidungen auswirken, da Studienteilnehmerinnen mehr von Finanzwissen und elterlichem Einfluss profitierten als Studienteilnehmer. Andererseits sind Männer generell aktiver auf dem Finanzmarkt und profitieren eher von Investitionen in Kapitalmarktinstrumente (Walczak & Pienkowska-Kamieniecka, 2018). Im vorliegenden Modell konnte jedoch im Gegensatz dazu kein Zusammenhang zwischen Geschlecht und den finanziellen Sozialisierungsergebnissen ermittelt werden.

Das Ausbildungsniveau der Mutter, das mit einem höheren Familieneinkommen und somit einem besseren Familienhintergrund assoziiert sein soll, zeigte in der vorliegenden Untersuchung keinen Zusammenhang mit finanziellen Sozialisierungsprozessen wie Familienkommunikation und Finanzbildung, die sich auf finanzielle Sozialisierungsergebnisse wie Selbstkontrolle, Finanzverhalten oder finanzielle Zufriedenheit auswirken. Dies steht im Widerspruch zur Literatur, wo der Einfluss des sozioökonomischen Status der Eltern auf die Sozialisation von Emerging

Adults, das Finanzverhalten und die finanzielle Zufriedenheit gezeigt werden konnte (Serido et al., 2010; Shim et al., 2010).

6.2 Familienkommunikation und finanzielle Bildung durch die Eltern

Mittels Datenanalyse konnte ein positiver Einfluss der Familienkommunikation auf das Finanzverhalten ermittelt werden, woraus sich lässt schließen, dass es wichtig ist, dass Eltern mit ihren Kindern über Geld reden anstatt dieses Thema zu tabuisieren. Die Ergebnisse bestätigen die Befunde aus der Literatur, welche den Einfluss der Finanzkommunikation auf finanzielle Sozialisationsergebnisse untersucht haben und ebenfalls zu dem Schluss gekommen sind, dass Kommunikation das Finanzverhalten von jungen Menschen fördert (Jorgensen et al., 2017; Jorgensen & Savla, 2010; Serido et al., 2010).

Beide Dimensionen der Familienkommunikation haben einen positiven Einfluss auf das Finanzverhalten von Emerging Adults. Junge Menschen aus Familien, in der konzeptorientierte Kommunikation vorherrscht, profitieren von den Diskussionen in der Familie über Geld, die sich positiv auf ihr Finanzverhalten auswirkt. Vermutlich erhöhen partnerschaftliche Gespräche, die auf Selbstverantwortung und Selbstregulierung abzielen, die Bereitschaft zu einem selbstständigen, verantwortungsvollen Umgang mit Geld. In Familien mit sozialorientierter Familienkommunikation, in welcher hierarchische Strukturen vorherrschen, kann die Reglementierung der Konsumaktivitäten der Kinder dazu führen, dass junge Menschen trainiert werden, mit ihrem Geld sorgsam umzugehen im Sinne eines angelernten, kontrollierten Verhaltensmusters. Solche Emerging Adults handeln entsprechend den Erwartungen und Werten ihrer Eltern, wenn sie mit ihren Finanzen haushalten.

Die Datenauswertung unterstützt darüber hinaus die Annahme, dass sich Wissen über Finanzen, das Kindern im Elternhaus explizit beigebracht wurde, unmittelbar positiv auf das Finanzverhalten auswirkt. Diese Ergebnisse können durch aktuelle Studien untermauert werden. Eltern, die ihrem Nachwuchs einen vorteilhaften Umgang mit Geld und Finanzstrategien in Form von Gesprächen, Diskussionen und erfahrungsbasierten Maßnahmen beibringen, schaffen die Grundlage für positives Finanzverhalten und fördern das finanzielle Wohlbefinden ihrer erwachsenen Kinder (Bannier & Schwarz, 2018; Jorgensen et al., 2019; LeBaron et al., 2019).

6.3 Selbstkontrolle

Aus den Ergebnissen der vorliegenden Studie kann geschlossen werden, dass die Finanzbildung durch die Eltern einen positiven Einfluss auf die Selbstkontrolle hat, die ein gesundes Finanzverhalten und eine höhere finanzielle Zufriedenheit vermittelt. Selbstkontrolle wirkt sich direkt positiv auf das Finanzverhalten aus und zeigt, dass Menschen, die diszipliniert mit ihren Finanzen haushalten, in der Eigenwahrnehmung adäquat mit Geld umgehen und mit ihrer finanziellen Situation zufrieden sind.

Dies steht im Einklang mit Serido, Tang, Ahn, und Shim, (2019), die feststellen, dass neben finanzieller Bildung eine höhere wahrgenommene Finanzkontrolle finanzielles Verhalten positiv beeinflusst. Junge erwachsene Menschen, die gelernt haben, Geldangelegenheiten für die Zukunft zu planen, indem sie sich finanzielle Ziele setzen und diese auch erreichen, fühlen sich im finanziellen Bereich besser unter Kontrolle (Jorgensen et al., 2019). Auch Tang et al. (2015) konnten in ihrer Studie einen positiven Zusammenhang von elterlichem Einfluss, finanziellem Wissen und Selbstdisziplin mit verantwortungsvollem Finanzverhalten nachweisen.

6.4 Finanzverhalten und finanzielle Zufriedenheit

Die Mehrheit der Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmer sind überzeugt, dass sie gut mit ihren Finanzen haushalten können, da sie nicht mehr Geld ausgeben als ihnen zur Verfügung steht, ihre Rechnungen pünktlich bezahlen und ausreichende Reserven am Bankkonto haben. Die Mehrheit spart für die Zukunft, behält die monatlichen Ausgaben unter Kontrolle und vergleicht die Preise, bevor ein Produkt gekauft wird. Allerdings werden weniger oft Einnahmen und Ausgaben notiert oder ein Budget erstellt.

Dieses vorteilhafte Finanzverhalten hat auch einen signifikant positiven Effekt auf die finanzielle Zufriedenheit, die von einem Großteil der Befragten ebenfalls positiv bewertet wird. Serido, Shim und Tang (2013) konnten ebenfalls nachweisen, dass vorteilhaftes Finanzverhalten die finanzielle Zufriedenheit erhöht.

Probandinnen und Probanden der Studie sind mehrheitlich mit ihrem Finanzleben und ihren finanziellen Lebensbedingungen zufrieden, dennoch sind noch einige Wünsche offen, die sie in Zukunft erreichen wollen. Dies ist insofern nachvollziehbar, da die meisten studieren, noch bei den Eltern wohnen und ganz oder zumindest größtenteils auf finanzielle Unterstützung angewiesen sind.

Zusammengenommen deuten diese Ergebnisse darauf hin, dass positive elterliche Finanzsozialisation in Form von Familienkommunikation und expliziter Finanzbildung durch die Eltern, die wahrgenommene Selbstkontrolle sowie gesundes Finanzverhalten von Emerging Adults fördern, welches in Folge zu einer höheren Zufriedenheit in finanziellen Angelegenheiten führt.

6.5 Limitationen und Ausblick

Im Hinblick auf das vorliegende Studiendesign sind einige Einschränkungen zu beachten, für welche ein Verbesserungspotential besteht. Bei dem verwendeten Datensample handelt es sich um eine eher kleine Stichprobe, die zu drei Viertel aus weiblichen Befragten besteht, nur 51 Männer füllten den Online-Fragebogen aus. Durch dieses Ungleichgewicht konnte möglicherweise kein Gender-Effekt gezeigt werden.

Das Ausbildungsniveau der Mutter verwies auf keinen Zusammenhang mit anderen Variablen, was u. U. daran lag, dass der Großteil der Mütter übermäßig gut im Vergleich zum Bevölkerungsdurchschnitt ausgebildet ist und daher zu wenig zwischen den Müttern diskriminiert werden konnte. Bei 34.6% der Mütter wurde als höchste Ausbildung Universität, Fachhochschule, Akademie oder Kolleg angegeben, während der Anteil der Frauen mit Tertiärabschluss in der österreichischen Bevölkerung 19.6% beträgt (Statistik Austria, 2019).

Die Umfrage basiert auf selbstberichteten Daten, was bedeutet, dass Fragen möglicherweise fehlinterpretiert, wissentlich oder unabsichtlich falsch bzw. sozial erwünscht beantwortet wurden. Außerdem handelt es sich bei der Querschnittstudie um eine aktuelle Bestandsaufnahme. Durch Messungen zu einem oder mehreren Zeitpunkten mit denselben Befragten könnte eine höhere Messgenauigkeit erzielt werden. Statt subjektiver Einschätzungen durch Probandinnen und Probanden könnten objektive Marker wie Kontostand, Sparguthaben und Schuldenhöhe die verwendeten Konstrukte umfassender überprüfen. Die Abfrage des Finanzwissens in Form eines Finanzquiz oder Online-Finanzspiels würde zusätzliche Erkenntnisse bringen.

Die Befragung zielte ausschließlich auf die Ansicht von Emerging Adults ab, die Erweiterung der Untersuchung auf die Sichtweisen von Mutter und Vater könnten ein differenzierteres Bild vermitteln, da das Elternhaus als primäre Sozialisationsstätte für die Entwicklung eines selbstverantwortlichen Umgangs mit Geld und die finanzielle Unabhängigkeit gesehen wird.

Die Items zu den Untersuchungsinstrumenten Familien-Kommunikation und direkte finanzielle Bildung durch Eltern könnte man für Mutter und Vater jeweils getrennt erheben anstatt eine gemeinsame Einschätzung über die Eltern zu erfassen, um die Ergebnisqualität zu verbessern. Dyadenspezifische Muster und Prozesse zwischen Mutter – Tochter, Mutter – Sohn, Vater – Tochter sowie Vater – Sohn könnten dadurch gezielt untersucht und Unterschiede im Kommunikationsstil zwischen Vater und Mutter analysiert werden (Haberman & Danes, 2007).

Weiterführende Studien könnten sich mit der Frage befassen, welche Rolle die Globalisierung spielt bzw. welche Bedeutung ein extrem niedriges Zinsniveau hat. Zahlt sich Sparen aus oder empfiehlt es sich einen Kredit aufzunehmen. Was würden neutrale Finanzexperten Emerging Adults empfehlen? Auch der Einfluss anderer Sozialisationsträger wie Freundinnen und Freunde, Kolleginnen und Kollegen oder soziale Medien wären interessante Forschungsthemen, die zu einem erweiterten Wissen über das Finanzverhalten und die finanzielle Zufriedenheit von Emerging Adults beitragen können.

Auch wenn Eltern als primäre Sozialisationsakteure gesehen werden, so liegt es in der individuellen Kompetenz von Mutter und Vater, wie gut sie ihren Kindern finanzielles Wissen vermitteln. Oft sind Eltern jedoch nicht in der Lage, ihren Kindern einen positiven Umgang mit Geld beizubringen, da ihnen selbst das Verständnis für vorteilhafte Finanzkonzepte fehlt und sie in Folge kein günstiges finanzielles Wissen weitergeben können. Finanzbildung durch Medien und Schulen kann diese Lücke schließen und junge Menschen darin bestärken, mit den ihnen zur Verfügung stehenden Geldmitteln vernünftig umzugehen. Grohmann et al. (2015) betonen, dass Familien- und Schulumgebungen einen positiven Einfluss auf die Finanzkompetenz haben können.

Daher empfiehlt es sich zusätzlich zur Sozialisation im Elternhaus auch in der Schulausbildung Finanzwissen explizit zu vermitteln, um jungen Erwachsenen aus unterschiedlichen Familienstrukturen und sozialen Schichten die Möglichkeit zu bieten, ein gesundes Finanzverhalten zu entwickeln, um mit ihrer finanziellen Situation zufrieden zu sein.

Literaturverzeichnis

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Alhabeeb, M. J. (1996). Teenagers' money, discretionary spending and saving. *Financial Counseling and Planning*, 7, 123–132.
- Allgäuer, S. G. (2016). *Finanzielle Sozialisation von Jugendlichen. Welche Rolle spielen die Eltern in der finanziellen Sozialisation ihrer jugendlichen Kinder?* Masterarbeit, ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Departement Angewandte Psychologie, Zürich.
- Arnett, J. J. (1998). Learning to stand alone: The contemporary american transition to adulthood on cultural and historical context. *Human Development*, 41, 95–315.
- Arnett, J. J. (2000). Emerging adulthood. A theory of development from the late teens through the twenties. *American Psychologist*, 55, 469–480.
- Arnett, J. J. (2015). *The winding road from the late teens through the twenties* (2nd edition). New York: University Oxford Press.
- Arnett, J. J. (2016). Does emerging adulthood theory apply across social classes? National data on a persistent question. *Emerging Adulthood*, 4, 227–235.
- ASB Schuldnerberatungen GmbH (2019). *Schuldenreport 2019*. verfügbar unter https://www.schuldenberatung.at/downloads/infodatenbank/schuldenreport/asb_Schuldenreport2019_EndV2.pdf?m=1558076508&
- Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, 52, 1–26.
- Bannier, C. E., & Schwarz, M. (2018). Gender- and education-related effects of financial literacy and confidence on financial wealth. *Journal of Economic Psychology*, 67, 66–86.
- Barnet-Verzat, C., & Wolff, F. (2002). Motives for pocket money allowance and family incentives. *Journal of Economic Psychology*, 23, 339–366.
- Baumeister, R. F., Muraven, M., & Tice, D. M. (2000). Ego depletion: A resource model of volition, self-regulation, and controlled processing. *Social Cognition*, 18, 130–150.
- Baxter, L. A., & Akkoor, C. (2011). Topic expansiveness and family communication patterns. *Journal of Family Communication*, 11, 1–20.

- Bertrams, A., & Dickhäuser, O. (2009). Messung dispositioneller Selbstkontroll-Kapazität: Eine deutsche Adaptation der Kurzform der Self-Control Scale (SCS-K-D). *Diagnostica*, 55, 2–10.
- Bertrams, A., Englert, C., & Dickhäuser, O. (2010). Self-control strength in the relation between trait test anxiety and state anxiety. *Journal of Research in Personality*, 44, 738–741.
- Bertrams, A., Unger, A., & Dickhäuser, O. (2011). Momentan verfügbare Selbstkontrollkraft – Vorstellung eines Messinstruments und erste Befunde aus pädagogisch-psychologischen Kontexten. *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie*, 25, 185–196.
- Beutler, I. F., & Dickson, L. (2008). Consumer economic socialization. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 83–102). New York: Springer.
- Bindah E. V., & Othman, M. N. (2013). Refining and validating a family communication measure using exploratory and confirmatory factor analysis. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 3, 168–186.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & van Rooij, M. (2017). How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51, 255–283.
- Carlson, L., Grossbart, S., & Stuenkel, K. J. (1992). The role of parental socialization types on differential family communication patterns regarding consumption. *Journal of Consumer Psychology*, 1, 31–52.
- Chan, K., & McNeal, J. (2003). Parent-child communication about consumption and advertising in China. *Journal of Consumer Marketing*, 20, 317–334.
- Chan, K., & Prendergast, G. (2007). Materialism and social comparison among adolescents. *Social Behaviour and Personality*, 35, 213–228.
- Clarke, M. C., Heaton, M. B., Israelsen, C. L., & Eggett, D. L. (2005). The acquisition of family financial roles and responsibilities. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33, 321–340.
- Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological Bulletin*, 112, 155–159.
- Danes, S. M. (1994). Parental perceptions of children's financial socialization. *Financial Counseling and Planning*, 5, 127–149.

- Danes, S. M., & Haberman, H. R. (2007). Teen financial knowledge, self-efficacy, and behavior: A gendered view. *Financial Counseling and Planning*, 18, 48–60.
- Danes, S. M., Lee, J., Stafford, K., & Heck, R. K. Z. (2008). The effects of ethnicity, families and culture on entrepreneurial experience: An extension of sustainable family business theory. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13, 229-268.
- Danes, S. M., & Yang, Y. (2014). Assessment of the use of theories within the journal of financial counseling and planning and the contribution of the family financial socialization conceptual model. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25, 53–68.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1987). The support of autonomy and the control of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1024–1037.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The „What“ and „Why“ of goal pursuits: Human needs and the Self-Determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227–268.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2008). Self-determination theory: A macrotheory of human motivation, development, and health. *Canadian Psychology/Psychologie Canadienne*, 49, 182–185.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95, 542–575.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The Satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71–75.
- Drever, A. I., Odders-White, E., Kalish, C. W., Else-Quest, N. M., Hoagland, E. M., & Nelms, E. N. (2015). Foundations of financial well-being: Insights into the role of executive function, financial socialization and experience-based learning in childhood and youth. *The Journal of Consumer Affairs*, 49, 13–38.
- Ent, M.R., Baumeister, R.F., & Tice, D.M. (2015). Trait self-control and the avoidance of temptation. *Personality and Individual Differences*, 74, 12–15.
- Flouri, E. (2004). Exploring the relationship between mothers' and fathers' parenting practices and children's materialist values. *Journal of Economic Psychology*, 25, 743–752.
- Furnham, A. (1999). The saving and spending habits of young people. *Journal of Economic Psychology*, 20, 677–697.
- Garg, N., & Singh, S. (2018). Financial literacy among youth. *International Journal of Social Economics*, 45, 173–186.

- Grohmann, A., Kouwenberg, R., & Menkhoff, L., (2015). Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, 51, 114–133.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32, 644–667. doi:10.1007/s10834-011- 9275-y
- Haberman, H. R., & Danes, S. M. (2007). Father-daughter and father-son family business management transfer comparison: Family FIRO Model Application. *Family Business Review*, 20, 163–184.
- Havighurst, R. J. (1981). *Developmental tasks and education (3rd edition)*. New York: Longman.
- Hayta, A. B. (2008). Socialization of the child as a consumer. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, December 2008, Vol.37, 167–184.
- Janke S., & Glöckner-Rist, A. (2014). *Deutsche Version der Satisfaction with Life Scale (SWLS)*. Zusammenstellung sozialwissenschaftlicher Items und Skalen. doi: 10.6102/zis147
- Jorgensen, B. L., Allsop, D. B., Runyan, S. D., Wheeler, B. E., Evans, D. A., & Marks, L. D. (2019). Forming financial vision: How parents prepare young adults for financial success. *Journal of Family and Economic Issues*, 40, 553–563.
- Jorgensen, B. L., Rappleyea, D. L., Schweichler, J. T., Fang, X., & Moran, M. E. (2017). The financial behavior of emerging adults: A family financial socialization approach. *Journal of Family and Economic Issues*, 38, 57–69.
- Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization. *Family Relations*, 59, 465–478.
- Keyes, C. L. M., Shmotik, D., & Ryff, C. D. (2002). Optimizing well-being: The empirical encounter of two traditions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 1007–1022.
- Kim, J., LaTaillade, J., & Kim, H. (2011). Family processes and adolescents' financial behaviors. *Journal of Family and Economic Issues*, 32, 668–679. doi:10.1007/s10834-011-9270-3.
- Kline, R. B. (2005). *Principles and praxis of Structural Equation Modeling*. New York: Guilford Press.

- LeBaron, A. B., Hill, E. J., Rosa, C. M., & Marks, L. D. (2018). Whats and hows of family financial socialization: Retrospective reports of Millennials and their parents and grandparents. *Family Relations*, 67, 497–509.
- LeBaron, A. B., Runyan, S. D., Jorgensen, B. L., Marks, L. D., Li, X., & Hill, E. J. (2019). Practice makes perfect: Experiential learning as a method for financial socialization. *Journal of Family Issues*, 40, 435–463.
- Loehlin, J.C. (2004). *Latent variable models* (4th ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Financial literacy and retirement preparedness: evidence and implications for financial education. *Business Economics*, 42, 35-44.
- Moschis, G. P. (1985). The role of family communication in consumer socialization of children and adolescents. *Journal of Consumer Research*, 1, 898–913.
- Moschis, G. P., & Moore, R. L. (1979). Decision making among the young: A socialization perspective. *Journal of Consumer Research*, 6, 101–112.
- Moschis, G. P., Moore, R. L., & Smith, R. B. (1983). The impact of family communication on adolescent consumer socialization. *Advances in Consumer Research*, 11, 314–319.
- Moschis, G. P., Prahasto, A. E., & Mitchell, L. G. (1986). Television advertising and interpersonal influences on teenagers' participation in family consumer decisions. *Advances in Consumer Research*, 13, 181–186.
- Muraven, M., & Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, 126, 247-259.
- Newcomb, T. M. (1953). An approach to the study of communicative acts. *Psychological Review*, 60, 393–404.
- Peng, T. M., Bartholomae, S., Fox, J. J., & Cravener, G. (2007). The impact of personal finance education delivered in high school and college courses. *Journal of Family and Economic Issues*, 28, 265–284.
- Pinto, M. B., Parente, D. H., & Mansfield, P. M. (2005). Information learned from socialization agents: Its relationship to credit card use. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33, 357–367.
- Porter, N. M., & Garman, E. T. (1993). Testing a conceptual model of financial well-being. *Financial Counseling and Planning*, 4, 135–164.

- Ridder D. D., & Gillebaart, M. (2017). Lessons learned from trait self-control in wellbeing: making the case for routines and initiation as important components of trait self-control. *Health Psychology Review*, 11, 89–99.
- Romo, L. K. (2014). Much ado about money: Parent-child perceptions of financial disclosure. *Communication Reports*, 27, 91–101.
- Serido, J., & Deenanath, V. (2016). Financial parenting: Promoting financial selfreliance of young consumers. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (2nd ed., pp. 291–300). New York, NY: Springer.
- Serido, J., Shim, S., Mishra, A., & Tang, C. (2010). Financial parenting, financial coping behaviors and well-being of emerging adults. *Family Relations*, 59, 453–464.
- Serido, J., Shim, S., & Tang, C. (2013). A framework for promoting financial capability among young adults. *International Journal of Behavioral Development*, 37, 287-297.
- Serido, J., Tang, C., Ahn, S. Y., & Shim, S. (2019). Financial behavior change and progress toward self-sufficiency: A goal-framing theory application. *Emerging Adulthood*, verfügbar unter <https://journals-sagepub-com.uaccess.univie.ac.at/doi/10.1177/2167696819861467>.
- Shim, S., Barber, B., Card, N., Xiao, J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39, 1457–1470.
- Shim, S., Serido, J., & Barber, B. L. (2011). Consumer way of thinking: Linking consumer socialization and consumption motivation perspectives to adolescent development. *Journal of Research on Adolescence*, 21, 290–299.
- Shim, S., Serido, J., Tang, C., & Card, N. (2015). Socialization processes and pathways to healthy financial development for emerging young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 38, 29–38.
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30, 708–723.
- Sirsch, U., Dreher, E., Mayr, E., & Willinger, U. (2009). What does it take to be an adult in Austria? Views of adulthood in Austrian adolescents, emerging adults and adults. *Journal of Adolescent Research*, 24, 275–292.

- Sorgente, A., & Lanz, M. (2017). Emerging adults' financial well-being: A scoping review. *Adolescent Research Review*, 2, 255–292.
- Statistik Austria (2019). *Bildungsniveau der Bevölkerung im Alter von 25 bis 64 Jahren 1981 – 2016*. verfügbar unter https://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/soziales/gender-statistik/bildung/index.html
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30–38.
- Tang, N., Baker, A., & Peter, P. C. (2015). Investigating the disconnect between financial knowledge and behavior: The role of parental influence and psychological characteristics in responsible financial behaviors among young adults. *Journal of Consumer Affairs*, 49, 376–406.
- Tang, N. (2016). Like father like son: How does parents' financial behavior affect their children's financial behavior? *Journal of Consumer Affairs*, 51, 284–311.
- Tangney, J. P., Baumeister, R., F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, 72, 272–324.
- Verband österreichischer Banken und Bankiers (2019). *Umfrage zu Wirtschaftswissen: 83 % der jungen Erwachsenen fühlen sich in Geldfragen nicht sattelfest*. Wien: Verband österreichischer Banken und Bankiers. <https://www.bankenverband.at/presse/news-archiv/bildung/83-der-jungen-erwachsenen-fuehlen-sich-in-geldfragen-nicht-sattelfest/>
- Walczak, D., & Pienkowska-Kamieniecka, S. (2018). Gender differences in financial behaviours. *Engineering Economics*, 2018, 29, 123–132.
- Walstad, W., Urban, C., Asarta, C. J., Breitbach, E., Bosshardt, W., Heath, J., O'Neill, B., Wagner, J., & Xiao, J. J. (2017). Perspectives on evaluation in financial education: Landscape, issues, and studies, *The Journal of Economic Education*, 48, 93–112.
- Ward, S. (1974). Consumer socialization. *Journal of Consumer Research*, 1, 1–14.
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2006). Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27, 140–164.

- Wirtz, M. (2014). *Strukturgleichungsmodelle*. In M. A. Wirtz (Hrsg.), *Dorsch – Lexikon der Psychologie* (18. Aufl.). Bern: Verlag Hogrefe Verlag.
- Xiao, J. J. (2008). Applying behavior theories to financial behavior. In Xiao, J. J. (Ed.), *Handbook of Consumer Finance Research* (pp. 69–81). NY: Springer.
- Zsótér, B. (2018). Examining the financial literacy of young adults. The correlations of time perspective, financial well-being and delay of gratification. *Public Finance Quarterly*, 1, 39–54.

Zusammenfassung

Emerging Adulthood wurde von Arnett (2000) als spezielle Entwicklungsphase zwischen Adoleszenz und Erwachsenenalter bezeichnet, die im Alter von 18 bis 29 Jahren stattfindet. Viele junge Menschen fühlen sich in dieser Lebensphase nicht mehr jugendlich, aber auch noch nicht erwachsen und betrachten finanzielle Unabhängigkeit als ein wesentliches Kriterium für das Erwachsensein.

Die vorliegende Studie untersuchte den Einfluss finanzieller Familienkommunikation und elterlicher Finanzbildung auf die Selbstkontrolle, das Finanzverhalten und die finanzielle Zufriedenheit von Emerging Adults. An der Online-Erhebung nahmen 188 Personen (72.9 % Frauen, 27.1 % Männer) im Alter von 18 bis 29 Jahren teil.

Es wurde ein Pfadmodell konstruiert, das aus den konzeptionellen Modellen von Shim et al. (2010) sowie Gudmunson und Danes (2011) abgeleitet wurde. Die Pfadanalyse zeigt, dass sowohl Finanzbildung durch die Eltern als auch die beiden Dimensionen Konzeptorientierung und Sozialorientierung der Familienkommunikation einen signifikanten Einfluss auf das Finanzverhalten junger Menschen hat. Ebenso wirkt sich die Selbstkontrolle positiv auf das Finanzverhalten und die finanzielle Zufriedenheit der Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmer aus. Die Ergebnisse bestätigen die Annahme, dass sich ein positives Finanzverhalten günstig auf finanzielle Zufriedenheit auswirkt und die elterliche Sozialisierung einen wichtigen Beitrag dazu leistet.

Abstract

Emerging Adulthood was described by Arnett (2000) as a special developmental phase between adolescence and adulthood that takes place between the ages of 18 and 29. Many young people do not feel themselves as adolescents in this phase of life, but they do not yet feel adult either, and consider financial independence to be an essential criterion for adulthood for having reached adulthood.

The present study examined the influence of financial family communication and parental financial education on the self-control, financial behaviour and financial satisfaction of emerging adults. 188 persons (72.9 % women, 27.1 % men) aged 18 to 29 participated in the online survey.

A path model was constructed derived from the conceptual models of Shim et al (2010) and Gudmunson and Danes (2011). The path analysis shows that financial education by parents and the two dimensions concept-orientation and social-orientation of family communication have a significant influence on the financial behaviour of young people. Self-control also has a positive effect on financial behaviour and the financial satisfaction of study participants. The results confirm the assumption that positive financial behaviour has a significant effect on financial satisfaction and that parental socialisation makes an important contribution to this.

Abbildungsverzeichnis

<i>Abbildung 1.</i> Hierarchisches Modell der finanziellen Sozialisierung (Shim et al., 2010), eigene Darstellung	10
<i>Abbildung 2.</i> Family Financial Socialization (Gudmunson & Danes, 2011), eigene Darstellung	11
<i>Abbildung 3.</i> Komponenten des finanziellen Wohlbefindens (Sorgente & Lanz, 2017, S. 248)	21
<i>Abbildung 4.</i> Pfadmodell zur Erklärung von Finanzverhalten und finanzieller Zufriedenheit durch den Einfluss der Familienkommunikation und Finanzbildung durch die Eltern in Anlehnung an Gudmunson und Danes (2011) sowie Shim et al. (2010)	22
<i>Abbildung 5.</i> modifiziertes Pfadmodell zur Erklärung von Finanzverhalten und finanzieller Zufriedenheit durch den Einfluss der Familienkommunikation und Finanzbildung durch die Eltern	34

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1. <i>Statistische Kennwerte und verwendete Abkürzungen</i>	25
Tabelle 2. <i>Korrelationsmatrix der Skalen und der demografischen Variablen Geschlecht und Ausbildungsniveau der Mutter</i>	32
Tabelle 3. <i>Indizes für den Model-Fit</i>	33
Tabelle 4. <i>Indirekte Effekte</i>	35
Tabelle 5. <i>Häufigkeiten und Anteilswerte des Geschlechts</i>	53
Tabelle 6. <i>Alter in Jahren für Männer und Frauen</i>	53
Tabelle 7. <i>Häufigkeiten und Anteilswerte der Nationalität</i>	53
Tabelle 8. <i>Häufigkeiten und Anteilswerte der höchsten abgeschlossenen Ausbildung</i> ..	54
Tabelle 9. <i>Häufigkeiten und Anteilswerte der Beschäftigung</i>	54
Tabelle 10. <i>Häufigkeiten und Anteilswerte der finanziellen Situation</i>	55
Tabelle 11. <i>Häufigkeiten und Anteilswerte der Wohnsituation</i>	55
Tabelle 12. <i>Häufigkeiten und Anteilswerte der höchsten abgeschlossenen Ausbildung der Mutter</i>	56
Tabelle 13. <i>Häufigkeiten und Anteilswerte der höchsten abgeschlossenen Ausbildung des Vaters</i>	56
Tabelle 14. <i>Auflistung der Untersuchungsinstrumente</i>	57
Tabelle 15. <i>Fragebogen Familienkommunikation (Bindah & Othman, 2013) und Übersetzung</i>	57
Tabelle 16. <i>Teststatistische Kennwerte der Skala Familienkommunikation Konzeptorientierung</i>	58
Tabelle 17. <i>Teststatistische Kennwerte der Skala Familienkommunikation Sozialorientierung</i>	59
Tabelle 18. <i>Fragebogen Direkte finanzielle Bildung durch die Eltern (Shim et al., 2010) und Übersetzung</i>	60
Tabelle 19. <i>Teststatistische Kennwerte der Skala direkte finanzielle Bildung durch die Eltern</i>	60
Tabelle 20. <i>Fragebogen Selbstkontroll-Kapazität – deutsche Adaptierung der Kurzform Selfcontrol Scale (SCS-K-D; Bertrams & Dickhäuser, 2009) und teststatistische Kennwerte</i>	60
Tabelle 21. <i>Fragebogen Finanzverhalten (Shim et al., 2010; Allgäuer, 2016) und teststatistische Kennwerte</i>	61
Tabelle 22. <i>Fragebogen Zufriedenheit (Janke & Glöckner-Rist, 2014) und Adaptierung</i>	62
Tabelle 23. <i>Teststatistische Kennwerte der Skala finanzielle Zufriedenheit</i>	62

Anhang A – Tabellen

Tabelle 5.

Häufigkeiten und Anteilswerte des Geschlechts

Geschlecht	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Anzahl	Residuum
weiblich	137	72.9	94.0	43.0
männlich	51	27.1	94.0	-43.0
Gesamt	188	100.0		

Anmerkungen. Überprüfung der Verteilung mittels χ^2 - Test. $\chi^2(1, N = 188) = 39.34, p < .001$.

Tabelle 6.

Alter in Jahren für Männer und Frauen

Geschlecht	n	M	SD
weiblich	137	23.92	2.92
männlich	51	22.74	2.51
Gesamt	188	23.60	2.85

Anmerkungen. Überprüfung auf Unterschiede im Alter zwischen Männern und Frauen mittels t - Test. $t(188) = 2.57, p = .011$.

Tabelle 7.

Häufigkeiten und Anteilswerte der Nationalität

Nationalität	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Anzahl	Residuum
Österreich	149	79.3	62.7	86.3
Deutschland	15	8.0	62.7	-47.7
Sonstiges	24	12.8	62.7	-38.7
Gesamt	188	100		

Anmerkungen. Überprüfung der Verteilung mittels χ^2 - Test. $\chi^2(2, N = 188) = 179.05, p < .001$.

Tabelle 8.

Häufigkeiten und Anteilswerte der höchsten abgeschlossenen Ausbildung

Ausbildung	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Anzahl	Residuum
Lehre	2	1.1	37.6	-35.6
Berufsbildende mittlere Schule	2	1.1	37.6	-35.6
Matura (AHS/BHS)	109	58.0	37.6	71.4
Kolleg/Akademie	70	37.2	37.6	32.4
FH/Universität	5	2.7	37.6	-32.6
Gesamt	188	100		

Anmerkungen. Überprüfung der Verteilung mittels χ^2 - Test. $\chi^2(4, N = 188) = 259.18$,
 $p < 001$.

Tabelle 9.

Häufigkeiten und Anteilswerte der Beschäftigung

Beschäftigung	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Anzahl	Residuum
Studium	136	72.3	47.0	89.0
Berufstätigkeit	23	12.2	47.0	-24.0
Arbeitssuche	5	2.7	47.0	-42.0
Sonstiges	24	12.8	47.0	-23.0
Gesamt	188	100		

Anmerkungen. Überprüfung der Verteilung mittels χ^2 - Test. $\chi^2(3, N = 188) = 229.57$,
 $p < 001$.

Tabelle 10.

Häufigkeiten und Anteilswerte der finanziellen Situation

Finanzielle Situation	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Anzahl	Residuum
Ich stehe finanziell völlig auf eigenen Beinen	36	19.1	47.0	-11.0
Ich verdiene den Großteil meines Lebensunterhalts selbst, erhalte aber noch finanzielle Unterstützung	26	13.8	47.0	-21.0
Ich verdiene selbst etwas dazu, bin aber angewiesen auf finanzielle Unterstützung	81	43.1	47.0	34.0
Ich erhalte völlig finanzielle Unterstützung	45	23.9	47.0	-2.0
Gesamt	188	100		

Anmerkungen. Überprüfung der Verteilung mittels χ^2 - Test $\chi^2(3, N = 188) = 36.64, p < .001$

Tabelle 11.

Häufigkeiten und Anteilswerte der Wohnsituation

Wohnsituation	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Anzahl	Residuum
alleine in einer Wohnung	16	8.5	31.3	-15.3
mit meinem/er Partner/in In einer Wohnung	45	23.9	31.3	13.7
in einer Wohngemeinschaft	50	26.6	31.3	18.7
in einem Studentenwohnheim	17	9.0	31.3	-14.3
bei meinen Eltern	58	30.9	31.3	26.7
Sonstiges	2	1.1	31.3	-29.3
Gesamt	188	100		

Anmerkungen. Überprüfung der Verteilung mittels χ^2 - Test. $\chi^2(5, N = 188) = 81.30, p < .001$.

Tabelle 12.

Häufigkeiten und Anteilswerte der höchsten abgeschlossenen Ausbildung der Mutter

Ausbildung	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Anzahl	Residuum
Pflichtschule	10	5.3	26.9	-16.9
Lehre	28	14.9	26.9	1.1
Berufsbildende mittlere Schule	20	10.6	26.9	-6.9
Matura (AHS/BHS)	47	25.0	26.9	20.1
Kolleg/Akademie	14	7.4	26.9	-12.9
FH/Universität	65	34.6	26.9	38.1
Sonstiges	4	2.1	26.9	-22.9
Gesamt	188	100		

Anmerkungen. Überprüfung der Verteilung mittels χ^2 - Test. $\chi^2(6, N = 188) = 107.27$,
 $p < .001$.

Tabelle 13.

Häufigkeiten und Anteilswerte der höchsten abgeschlossenen Ausbildung des Vaters

Ausbildung	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Anzahl	Residuum
Pflichtschule	10	5.3	26.9	-16.9
Lehre	42	22.3	26.9	15.1
Berufsbildende mittlere Schule	16	8.5	26.9	-10.9
Matura (AHS/BHS)	40	21.3	26.9	13.1
Kolleg/Akademie	3	1.6	26.9	-23.9
FH/Universität	70	37.2	26.9	43.1
Sonstiges	7	3.7	26.9	-19.9
Gesamt	181	100		

Anmerkungen. Überprüfung der Verteilung mittels χ^2 - Test. $\chi^2(6, N = 181) = 135.12$,
 $p < .001$.

Tabelle 14.
Auflistung der Untersuchungsinstrumente

Fragebogen mit Cronbach's α	
Familienkommunikation (Bindah & Othman, 2013)	
Konzeptorientierung	$\alpha = .70$
Sozialorientierung	$\alpha = .67$
Direkte finanzielle Bildung durch die Eltern (Shim et al., 2010)	
	$\alpha = .70$
Selbstkontroll-Kapazität – deutsche Adaptierung der Kurzform Selfcontrol Scale (SCS-K-D; Bertrams & Dickhäuser (2009)	
Studie 1 (t1)	$\alpha = .79$
Studie 1 (t2)	$\alpha = .80$
Studie 2 (t1)	$\alpha = .78$
Finanzverhalten (Allgäuer, 2016; Shim et al. 2009, 2010)	
	$\alpha = .70$
Zufriedenheit (Janke & Glöckner-Rist, 2014) Originalversion und Adaptierung	
	k. A.

Anmerkung: k. A. = keine Angabe

Tabelle 15.
Fragebogen Familienkommunikation (Bindah & Othman, 2013) und Übersetzung

Originalitems	Übersetzte Items
Konzeptorientierung	
My parents often use to ask me to help them buy things for the family.	Meine Eltern bitten mich oft, ihnen zu helfen, Dinge für die Familie zu kaufen.
My parents often use to ask me what I think about things they buy for themselves.	Meine Eltern fragen mich oft, was ich über Dinge denke, die sie für sich selbst kaufen.
My parents often use to tell me to decide about things I should or shouldn't buy.	Meine Eltern sagen mir oft, dass ich darüber entscheide, was ich kaufen soll und was nicht.

My parents often use to say that I should decide myself how to spend my money.	Meine Eltern sagen oft, dass ich selbst entscheiden soll, wie ich mein Geld ausgeben soll.
My parents often use to ask me for advice about buying things.	Meine Eltern fragen mich oft um Rat, wenn es um den Kauf von Sachen geht.
My parents often use to say that getting my ideas across is important even if others don't like them.	Meine Eltern sagen oft, dass es wichtig ist, meine Ideen zu vermitteln, auch wenn andere sie nicht mögen.

Sozialorientierung

My parents often use to say that the best way to stay out of trouble is to stay away from it.	Meine Eltern sagen oft, dass der beste Weg, sich aus Schwierigkeiten herauszuhalten, darin besteht, sich davon fernzuhalten.
My parents often use to say that their ideas are correct and I shouldn't question them.	Meine Eltern sagen oft, dass ihre Ideen richtig sind, und ich sollte sie nicht in Frage stellen.
My parents often use to answer my arguments with saying something like "You'll know better when you grow up?"	Meine Eltern antworten oft auf meine Argumente mit den Worten: "Du wirst es besser verstehen, wenn du groß bist."
My parents often use to say that I should give in when he/she argues rather than risk making people angry.	Meine Eltern sagen oft, dass ich nachgeben sollte, wenn sich jemand mit mir streitet, anstatt zu riskieren, die Leute wütend zu machen.
My parents often use to tell me what things I should or shouldn't buy.	Meine Eltern sagen mir oft, was ich kaufen soll und was nicht.
My parents often wanted to know what I do with my money.	Meine Eltern wollen oft wissen, was ich mit meinem Geld mache.
My parents often use to complain when they don't like something I bought for myself.	Meine Eltern beschwerten sich oft, wenn sie etwas nicht mögen, das ich mir selbst gekauft habe.

Tabelle 16.

Teststatistische Kennwerte der Skala Familienkommunikation Konzeptorientierung

Item	M	SD	r _t
Meine Eltern bitten mich oft, ihnen zu helfen, Dinge für die Familie zu kaufen.	2.10	1.16	.21
Meine Eltern fragen mich oft, was ich über Dinge denke, die sie für sich selbst kaufen.	2.66	1.17	.38

Meine Eltern sagen mir oft, dass ich darüber entscheide, was ich kaufen soll und was nicht.	3.23	1.41	.41
Meine Eltern sagen oft, dass ich selbst entscheiden soll, wie ich mein Geld ausgeben soll.	3.64	1.29	.49
Meine Eltern fragen mich oft um Rat, wenn es um den Kauf von Sachen geht.	2.16	1.11	.40
Meine Eltern sagen oft, dass es wichtig ist, meine Ideen zu vermitteln, auch wenn andere sie nicht mögen.	2.87	1.35	.43
N = 188	2.91	0.83	$\alpha = .66$

Tabelle 17.

Teststatistische Kennwerte der Skala Familienkommunikation Sozialorientierung

Item	M	SD	r_t
Meine Eltern sagen oft, dass der beste Weg, sich aus Schwierigkeiten herauszuhalten, darin besteht, sich davon fernzuhalten.	2.22	1.19	.36
Meine Eltern sagen oft, dass ihre Ideen richtig sind, und ich sollte sie nicht in Frage stellen.	2.02	1.19	.54
Meine Eltern antworten oft auf meine Argumente mit den Worten: "Du wirst es besser verstehen, wenn du groß bist."	2.19	1.26	.54
Meine Eltern sagen oft, dass ich nachgeben sollte, wenn sich jemand mit mir streitet, anstatt zu riskieren, die Leute wütend zu machen.	1.91	1.01	.45
Meine Eltern sagen mir oft, was ich kaufen soll und was nicht.	1.73	.87	.52
Meine Eltern wollen oft wissen, was ich mit meinem Geld mache.	2.08	1.11	.32
Meine Eltern beschwerten sich oft, wenn sie etwas nicht mögen, das ich mir selbst gekauft habe.	1.63	.95	.55
N = 188	1.97	0.68	$\alpha = .75$

Tabelle 18.

Fragebogen Direkte finanzielle Bildung durch die Eltern (Shim et al., 2010) und Übersetzung

Originalitems	Übersetzte Items
My parents discuss family financial matters with me.	Meine Eltern diskutieren familiäre finanzielle Angelegenheiten mit mir.
My parents speak to me about the importance of saving.	Meine Eltern sprechen mit mir über die Wichtigkeit des Sparens.
My parents teach me how to be a smart shopper.	Meine Eltern lehren mich, wie ich überlegt konsumieren kann.
If I have questions about money, I contact my parents.	Wenn ich Fragen zum Thema Geld habe, wende ich mich an meine Eltern.

Tabelle 19.

Teststatistische Kennwerte der Skala direkte finanzielle Bildung durch die Eltern

Direkte finanzielle Bildung durch die Eltern				
Item	M	SD	r_t	
Meine Eltern diskutieren familiäre finanzielle Angelegenheiten mit mir.	2.90	1.24	.35	
Meine Eltern sprechen mit mir über die Wichtigkeit des Sparens.	3.45	1.32	.61	
Meine Eltern lehren mich, wie ich überlegt konsumieren kann.	3.71	1.27	.61	
Wenn ich Fragen zum Thema Geld habe, wende ich mich an meine Eltern.	3.78	1.32	.41	
	N = 188	3.46	0.94	$\alpha = .71$

Tabelle 20.

Fragebogen Selbstkontroll-Kapazität – deutsche Adaptierung der Kurzform Selfcontrol Scale (SCS-K-D; Bertrams & Dickhäuser, 2009) und teststatistische Kennwerte

Selbstkontrolle				
Item	M	SD	r_t	
Ich bin gut darin, Versuchungen zu widerstehen.	3.36	.98	.53	
Es fällt mir schwer, schlechte Gewohnheiten abzulegen. <i>R</i>	2.93	1.07	.44	
Ich bin faul. <i>R</i>	3.27	1.22	.58	

Ich sage unangemessene Dinge. <i>R</i>	3.62	1.13	.34
Ich tue manchmal Dinge, die schlecht für mich sind, wenn sie mir Spaß machen. <i>R</i>	2.85	1.10	.54
Ich wünschte, ich hätte mehr Selbstdisziplin. <i>R</i>	2.67	1.29	.65
Angenehme Aktivitäten und Vergnügen hindern mich manchmal daran, meine Arbeit zu machen. <i>R</i>	2.84	1.23	.60
Es fällt mir schwer, mich zu konzentrieren. <i>R</i>	3.43	1.20	.54
Ich kann effektiv auf langfristige Ziele hinarbeiten.	3.70	1.05	.45
Manchmal kann ich mich selbst nicht daran hindern, etwas zu tun, obwohl ich weiß, dass es falsch ist. <i>R</i>	3.24	1.16	.61
Ich handle oft ohne alle Alternativen durchdacht zu haben. <i>R</i>	3.83	1.11	.32
Ich lehne Dinge ab, die schlecht für mich sind.	3.53	1.00	.35
Andere würden sagen, dass ich eine eiserne Selbstdisziplin habe.	2.91	1.17	.52
	N = 188	3.24	0.66 $\alpha = .85$

Anmerkung: R = zu recodierendes Item

Tabelle 21.
Fragebogen Finanzverhalten (Shim et al., 2010; Allgäuer, 2016) und teststatistische Kennwerte

Finanzverhalten			
Item	M	SD	r_t
Ich behalte die Übersicht über meine monatlichen Ausgaben.	3.80	1.10	.52
Ich gebe nicht mehr Geld aus, als ich habe.	4.19	1.25	.34
Ich spare jeden Monat Geld für die Zukunft.	3.49	1.35	.49
Bevor ich etwas konsumiere, vergleiche ich die Preise.	3.83	1.00	.37
Ich erstelle ein Budget, um meine Ausgaben zu planen.	2.34	1.31	.48
Ich notiere meine Einnahmen und Ausgaben.	2.41	1.44	.46
Ich bezahle meine Rechnungen jeden Monat pünktlich.	4.72	.64	.33
Ich habe auf dem Bankkonto genügend Reserve.	4.08	1.21	.44
	N = 188	3.60	0.70 $\alpha = .73$

Tabelle 22.

Fragebogen Zufriedenheit (Janke & Glöckner-Rist, 2014) und Adaptierung

Originalitems	Adaptierte Items
In den meisten Bereichen entspricht mein Leben meinen Idealvorstellungen.	In den meisten Bereichen entspricht mein Finanzleben meinen Idealvorstellungen.
Meine Lebensbedingungen sind ausgezeichnet.	Meine finanziellen Lebensbedingungen sind ausgezeichnet.
Ich bin mit meinem Leben zufrieden.	Ich bin mit meinem Finanzleben zufrieden.
Bisher habe ich die wesentlichen Dinge erreicht, die ich mir für mein Leben wünsche.	Bisher habe ich die wesentlichen finanziellen Dinge erreicht, die ich mir für mein Leben wünsche.
Wenn ich mein Leben noch einmal leben könnte, würde ich kaum etwas ändern.	Wenn ich mein Leben noch einmal leben könnte, würde ich im finanziellen Bereich kaum etwas ändern.

Tabelle 23.

Teststatistische Kennwerte der Skala finanzielle Zufriedenheit

Finanzielle Zufriedenheit				
Item	M	SD	r_t	
In den meisten Bereichen entspricht mein Finanzleben meinen Idealvorstellungen.	4.04	1.69	.78	
Meine finanziellen Lebensbedingungen sind ausgezeichnet.	4.37	1.71	.72	
Ich bin mit meinem Finanzleben zufrieden.	4.48	1.77	.77	
Bisher habe ich die wesentlichen finanziellen Dinge erreicht, die ich mir für mein Leben wünsche.	3.56	1.89	.66	
Wenn ich mein Leben noch einmal leben könnte, würde ich im finanziellen Bereich kaum etwas ändern.	4.31	1.87	.56	
	N = 188	4.15	1.44	$\alpha = .87$

Anmerkung: R = zu recodierendes Item

Anhang B – Online-Fragebogen



0% ausgefüllt

Liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer!

Herzlich Willkommen bei der Umfrage zu Umgang mit Geld!

Der Fragebogen richtet sich an junge Menschen im Alter von 18 bis 29 Jahren. Die Befragung dauert ca. 7 Minuten und findet im Rahmen einer wissenschaftlichen Studie der Universität Wien statt.

Ihre Daten werden vertraulich behandelt und vollständig anonymisiert, um Rückschlüsse auf Ihre Person auszuschließen.

Bitte beantworten Sie die Fragen so ehrlich und spontan wie möglich, da es keine richtigen oder falschen Antworten gibt.

Wenn Sie auf "Weiter" klicken, erklären Sie sich bereit, an dieser Studie teilzunehmen.

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

Weiter

Universität Wien, Karin Staltner, 2019



14% ausgefüllt

1. Welches Geschlecht haben Sie?

- ☐ weiblich
☐ männlich

2. Wie alt sind Sie?

Bitte geben Sie Ihr Alter in Jahren und Monaten an (Bsp.: 29 Jahre und 5 Monate; genau 29 Jahre = 29 Jahre und 0 Monate).

Jahre Monate

3. Welcher Nationalität gehören Sie an?

- ☐ Österreich
☐ Deutschland
☐ anderes Land

Weiter

4. Was ist der höchste Bildungsabschluss, den Sie haben?

- ☐ Lehre
- ☐ berufsbildende mittlere Schule
- ☐ Matura (AHS, BHS,...)
- ☐ Kolleg/Akademie
- ☐ Fachhochschule/Universität

☐ sonstiges:

5. Was ist ihre derzeitige Tätigkeit?

- ☐ Studium
- ☐ Berufstätigkeit
- ☐ Arbeitssuche

☐ Sonstiges:

6. Wie ist ihre momentane finanzielle Situation?

- ☐ Ich stehe finanziell völlig auf eigenen Beinen.
- ☐ Ich verdiene den Großteil meines Lebensunterhalts selbst, erhalte aber noch finanzielle Unterstützung.
- ☐ Ich verdiene selbst etwas dazu, bin aber angewiesen auf finanzielle Unterstützung.
- ☐ Ich erhalte ausschließlich finanzielle Unterstützung.

7. Wie wohnen Sie?

- ☐ alleine in einer Wohnung
- ☐ mit meinem/er Partner/in in einer Wohnung
- ☐ in einer Wohngemeinschaft
- ☐ in einem Studierenden-Wohnheim
- ☐ bei meinen Eltern

☐ Sonstiges:

Weiter

8. Geben Sie bitte an, ob Sie mit Geschwistern aufgewachsen sind (Halb-, Stief-, und Adoptivschwester oder -bruder).

☐ Ich bin ein Einzelkind

☐ Anzahl Geschwister:

9. Was ist die höchste abgeschlossene Ausbildung Ihrer Mutter bzw. Ihrer primären weiblichen Bezugsperson (z.B. Stiefmutter)?

☐ Pflichtschule

☐ Lehre

☐ Berufsbildende mittlere Schule / Fachschule

☐ Matura (AHS, BHS,...)

☐ Akademie / Kolleg

☐ Fachhochschule / Universität

☐ Sonstiges:

10. Was ist die höchste abgeschlossene Ausbildung Ihres Vaters bzw. Ihrer primären männlichen Bezugsperson (z.B. Stiefvater)?

☐ Pflichtschule

☐ Lehre

☐ Berufsbildende mittlere Schule / Fachschule

☐ Matura (AHS, BHS,...)

☐ Akademie / Kolleg

☐ Fachhochschule / Universität

☐ Sonstiges:

Weiter

11. Sie finden hier eine Reihe von Aussagen, die sich auf die Kommunikation in Ihrer Herkunftsfamilie beziehen. Bitte lesen Sie sich die Aussagen durch und geben Sie an, welche Antwort am ehesten zutrifft.

	nie				immer
Meine Eltern bitten mich oft, ihnen zu helfen, Dinge für die Familie zu kaufen.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern fragen mich oft, was ich über Dinge denke, die sie für sich selbst kaufen.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern sagen mir oft, dass ich darüber entscheide, was ich kaufen soll und was nicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern sagen oft, dass ich selbst entscheiden soll, wie ich mein Geld ausgeben soll.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern fragen mich oft um Rat, wenn es um den Kauf von Sachen geht.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern sagen oft, dass es wichtig ist, meine Ideen zu vermitteln, auch wenn andere sie nicht mögen.	☐	☐	☐	☐	☐

12. Sie finden nun weitere Aussagen, die sich auf die Kommunikation in Ihrer Herkunftsfamilie beziehen. Bitte lesen Sie sich die Aussagen durch und geben Sie an, welche Antwort am ehesten zutrifft.

	nie				immer
Meine Eltern sagen oft, dass der beste Weg, sich aus Schwierigkeiten herauszuhalten, darin besteht, sich davon fernzuhalten.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern sagen oft, dass ihre Ideen richtig sind, und ich sollte sie nicht in Frage stellen.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern antworten oft auf meine Argumente mit den Worten: „Du wirst es besser verstehen, wenn du groß bist.“	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern sagen oft, dass ich nachgeben sollte, wenn sich jemand mit mir streitet, anstatt zu riskieren, die Leute wütend zu machen.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern sagen mir oft, was ich kaufen soll und was nicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern wollen oft wissen, was ich mit meinem Geld mache.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Eltern beschweren sich oft, wenn sie etwas nicht mögen, das ich mir selbst gekauft habe.	☐	☐	☐	☐	☐

Weiter

13. Sie finden nun eine Reihe von Aussagen, die sich auf den Umgang mit Geld in Ihrer Familie beziehen. Geben Sie bitte an, inwiefern Sie diesen Aussagen zustimmen oder nicht.

	stimme gar nicht zu	stimme voll zu
Meine Eltern diskutieren familiäre finanzielle Angelegenheiten mit mir.	☐	☐
Meine Eltern sprechen mit mir über die Wichtigkeit des Sparens.	☐	☐
Meine Eltern brachten mir bei, wie man klug einkauft und auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis achtet.	☐	☐
Wenn ich Fragen zum Thema Geld habe, wende ich mich an meine Eltern.	☐	☐

14. Sie finden nun eine Reihe von Aussagen, die sich auf Ihre Persönlichkeitseigenschaften beziehen. Bitte lesen Sie sich die Aussagen durch und geben Sie an, inwiefern diese auf Sie zutreffen.

	trifft überhaupt nicht zu	trifft ganz genau zu
Ich bin gut darin, Versuchungen zu widerstehen.	☐	☐
Es fällt mir schwer, schlechte Gewohnheiten abzulegen.	☐	☐
Ich bin faul.	☐	☐
Ich sage unangemessene Dinge.	☐	☐
Ich tue manchmal Dinge, die schlecht für mich sind, wenn sie mir Spaß machen.	☐	☐
Ich wünschte, ich hätte mehr Selbstdisziplin.	☐	☐
Angenehme Aktivitäten und Vergnügen hindern mich manchmal daran, meine Arbeit zu machen.	☐	☐
Es fällt mir schwer, mich zu konzentrieren.	☐	☐
Ich kann effektiv auf langfristige Ziele hinarbeiten.	☐	☐
Manchmal kann ich mich selbst nicht daran hindern, etwas zu tun, obwohl ich weiß, dass es falsch ist.	☐	☐
Ich handle oft ohne alle Alternativen durchdacht zu haben.	☐	☐
Ich lehne Dinge ab, die schlecht für mich sind.	☐	☐
Andere würden sagen, dass ich eine eiserne Selbstdisziplin habe.	☐	☐

Weiter

15. Sie finden nun eine Reihe von Aussagen, die sich auf Ihren Umgang mit Geld beziehen. Bitte lesen Sie sich die Aussagen durch und geben Sie an, welche Antwortoption am ehesten zutrifft.

	nie	immer
Ich behalte die Übersicht über meine monatlichen Ausgaben.	☐	☐
Ich gebe nicht mehr Geld aus, als ich habe.	☐	☐
Ich spare jeden Monat Geld für die Zukunft.	☐	☐
Bevor ich etwas konsumiere, vergleiche ich die Preise.	☐	☐
Ich erstelle ein Budget, um meine Ausgaben zu planen.	☐	☐
Ich notiere meine Einnahmen und Ausgaben.	☐	☐
Ich bezahle meine Rechnungen jeden Monat pünktlich.	☐	☐
Ich habe auf dem Bankkonto genügend Reserve.	☐	☐

16. Es folgen fünf Aussagen, denen Sie zustimmen bzw. die Sie ablehnen können. Bitte benutzen Sie die folgende Skala von 1-7, um Ihre Zustimmung bzw. Ablehnung zu jeder Aussage zum Ausdruck zu bringen.

	1 trifft überhaupt nicht zu	2 trifft nicht zu	3 trifft eher nicht zu	4 teils/teils	5 trifft eher zu	6 trifft zu	7 trifft vollständig zu
In den meisten Bereichen entspricht meine finanzielle Situation meinen Idealvorstellungen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Meine finanziellen Lebensbedingungen sind ausgezeichnet.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin mit meiner finanziellen Situation zufrieden.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Bisher habe ich die wesentlichen finanziellen Dinge erreicht, die ich mir für mein Leben wünsche.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich mein Leben noch einmal leben könnte, würde ich im finanziellen Bereich kaum etwas ändern.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Weiter