



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

„Bewertung unterschiedlicher Kreditverläufe unter
besonderer Berücksichtigung von Erwartungen“

Verfasserin

Martina Kandl

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im Juli 2009

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Erik Hölzl

Abstract

Die vorliegende Untersuchung widmet sich dem Themenbereich der Bewertung unterschiedlicher Kreditverläufe: gleichbleibend, fallend und steigend im Zusammenhang mit einem Wohnungsbeschaffungskredit. Des Weiteren werden die Bewertung und die begründete Entscheidung für einen der drei vorgegebenen Verlaufspläne erfasst. Das Vorhersagen von Emotionen geht durch die Vorgabe einer optimistisch, pessimistisch oder neutral gehaltenen Erwartung bezüglich Kredite in die Untersuchung ein. Es wurde versucht unterschiedliche Erwartungen durch die Vorgabe von drei unterschiedlichen Geschichten zu manipulieren. Außerdem wird die emotionale Kompetenz miterhoben und damit der interindividuelle Unterschied im reflexiven Umgang mit Emotionen erfasst. Im Zuge dieser Untersuchung wurden 128 Personen mittels Onlinefragebogen befragt, wobei nur 126 Personen aufgrund von Ausschlusskriterien in die Berechnungen einbezogen wurden. Die Ergebnisse zeigen, dass anders als in der Literatur angenommen wurde, der gleichbleibende Verlauf gegenüber dem fallenden und dem steigenden Kreditverlauf vorgezogen wird. Des Weiteren zeigte sich, dass sich die Erwartung nur teilweise auf die Bewertung der Kreditverläufe auswirkt.

Inhaltsverzeichnis

Abstract.....	3
I Einleitung	9
II Theoretischer Hintergrund.....	11
1. Kredit.....	11
1.1 Begriffsdefinition und Eigenschaften von Krediten	12
1.1.1 Kreditstatistik.....	13
1.2 Kreditnahme und die zugrunde liegenden Faktoren für Schulden	14
1.2.1 Sozioökonomische Faktoren für Schulden.....	15
1.2.2 Psychologische Faktoren für Schulden	18
1.3 Kreditbewertung	22
2. Zeitpräferenzen	23
2.1 Intertemporale Entscheidungen.....	24
2.2 Positive Zeitpräferenz.....	25
2.2.1 Das discounted utility model	26
2.2.2 Abweichungen vom discounted utility model.....	28
2.3 Negative Zeitpräferenz	30
2.3.1 Zugrunde liegende Motive für die Präferenz von Verbesserungen	32
2.3.2 Das Referenzpunktmodell.....	34
2.3.3 Erwartungen und ihr Einfluss auf intertemporale Entscheidungen	39

2.3.4 Das Muster von Sequenzen und ihre Bedeutung für die Präferenz von Sequenzen	40
2.4 Die Streuung der Sequenzen	42
2.5 Einige empirische Ergebnisse zu intertemporalen Entscheidungen	43
3. Affective forecasting.....	45
3.1 Die vier Komponenten des affective forecasting	46
3.2 Verschiedene Prozesse des affective forecasting	47
3.3 Affective misforecasting	48
3.3.1 Der impact bias.....	49
3.4 Kreditaufnahme und affective forecasting	51
3.5 Zusammenfassung der theoretischen Hintergründe.....	51
III Empirischer Teil	53
1. Fragestellung und Hypothesen	53
2. Methode	54
2.1 Material	54
2.1.1 Messinstrument	56
2.2 Durchführung	63
2.3 Stichprobe	64
3. Ergebnisse.....	65
3.1 Vorbereitende Analysen	66
3.2 Hypothesenüberprüfung.....	68

3.2.1 Bevorzugung für Kreditverlaufsform und Begründung	76
3.3 Trait Meta Mood Scale.....	79
4. Diskussion	83
5. Zusammenfassung	85
IV Literaturverzeichnis.....	87
V Abbildungsverzeichnis	92
VI Tabellenverzeichnis	93
VII Anhang	94

I Einleitung

In der derzeitigen Finanzkrise beziehungsweise Wirtschaftskrise wird den Menschen angeraten Kredite aufzunehmen um damit die Wirtschaft anzukurbeln. Als Anreiz dazu wurden die Leitzinsen durch die Europäische Zentralbank drastisch gesenkt. Dies unterstreicht die Wichtigkeit und Aktualität der Erforschung der Bewertung unterschiedlicher Kreditverläufe. Kredite, die von Banken angeboten werden, sind zumeist variabel in ihrer Dauer aber auch in ihrem Verlauf. Ziel dieser Untersuchung ist es, die Bewertung verschiedener Kreditverlaufsformen zu erheben. Die Bewertung bezieht sich auf eine steigende, eine fallende und eine gleichbleibende Verlaufsform, anschließend wird eine Gesamtbewertung dieser Verläufe vorgenommen. Zusätzlich werden den Versuchspersonen entweder eine pessimistische, optimistische oder neutrale Geschichte bezüglich Kredite vorgegeben. Durch die Geschichten wird versucht unterschiedliche Erwartungen zu manipulieren. Außerdem wird die emotionale Kompetenz mit den Dimensionen Aufmerksamkeit, Klarheit und Beeinflussbarkeit mittels Trait Meta Mood Scale miterhoben. Emotionale Kompetenz erfasst interindividuelle Unterschiede im reflexiven Umgang mit Emotionen (Otto, Döringer-Seipel, Grebe & Lantermann, 2001).

Der vorliegenden Untersuchung gehen mehrere theoretische Konzepte voraus, die im theoretischen Teil angeführt werden. Im Hinblick auf die Zeitpräferenzen liegen unterschiedliche Theorien vor. Auf der einen Seite besteht die Annahme, dass eine Präferenz für eine sich verschlechternde Verlaufsform mit einem besseren Ergebnis zu Beginn vorherrscht (Chapman, 1996), andererseits eine sogenannte negative Zeitpräferenz mit der Bevorzugung eines sich verbessernden Verlaufes (Loewenstein & Prelec, 1993).

Oft treffen Personen Annahmen, wie sie sich aufgrund ihrer Entscheidungen fühlen werden. Viele dieser Entscheidungen sind geprägt von Vorhersagen, den sogenannten affective forecasts (MacInnis & Park, 2007). Affective forecasts

unterliegen nach MacInnis und Park (2007) oft Fehlern und Verzerrungen, welche die Genauigkeit der Vorhersagen beeinträchtigen.

Die theoretischen Annahmen im Zusammenhang mit verschiedenen Kreditverläufen werden anhand eines Fragebogens überprüft. Der Fragebogen gibt zuerst eine Geschichte über eine fiktive Kreditsituation vor, die entweder pessimistisch, optimistisch oder neutral gehalten ist um Erwartungen zu manipulieren, darauf folgt eine Situationsbeschreibung. Im Anschluss daran werden drei Kreditverläufe mit fallenden, steigenden und gleichbleibenden Rückzahlungsraten bewertet und eine begründete Entscheidung hinsichtlich einer der drei Verlaufsformen getroffen. Alle drei Kreditverlaufsformen sehen die gleiche Laufzeit und Gesamtrückzahlungssumme vor, ohne Angabe der Verzinsung. Anschließend wird auch noch die emotionale Kompetenz miterhoben.

Zur flüssigeren Lesbarkeit der vorliegenden Arbeit wurde bei geschlechtssensiblen Begriffen darauf verzichtet zusätzlich auch noch die jeweils weibliche Form anzugeben.

II Theoretischer Hintergrund

Dieser Abschnitt widmet sich den theoretischen Hintergründen von Bewertung unterschiedlicher Kreditverlaufsformen und gibt einen Überblick über den Stand der Forschung. Zuerst wird das Thema Kredit, im speziellen die Kreditaufnahme und die Verschuldung, aufgezeigt. Im Anschluss daran werden intertemporale Entscheidungen näher beleuchtet, mit den Themen Präferenz für Ergebnissequenzen sowie verschiedene Annahmen der Zeitpräferenz in bestimmten Entscheidungssituationen. Zum einen wird das *discounted utility model* und die daraus ableitbare positive Zeitpräferenz behandelt, anschließend wird auf die negative Zeitpräferenz, die anhand einiger Studien bestätigt wird, eingegangen. Im Anschluss daran folgen theoretische Annahmen und empirische Ergebnisse zu affective forecasting.

1. Kredit

Gerade in Krisenzeiten der Wirtschaft ist das Thema Kredit sehr vorherrschend. Die Menschen werden dazu angehalten Kredite aufzunehmen, die Kreditaufnahmen werden auch durch niedrige Zinssätze begünstigt, jedoch kann angenommen werden, dass die Menschen vorsichtiger sind beim Kreditabschluss aus Angst den Ratenzahlungen nicht mehr nachkommen zu können. Derzeit ist der Kreditmarkt für Konsumenten nicht einzuschätzen, daher versuchen die Menschen die monatlichen Belastungen zu reduzieren. Dies zieht unter anderem eine Vermeidung von neuen Kredit- beziehungsweise Leasingabschlüssen nach sich (Stirner, 2008). Jedoch wird diese Vermeidungsstrategie nicht lange währen können, da Kredite das Finanzierungsmittel für Wohnraumbeschaffung, Konsum oder Autokauf sind (Stirner, 2008). Im folgenden Kapitel werden unter anderem die soziodemografischen und psychologischen Faktoren der Verschuldung näher beleuchtet.

1.1 Begriffsdefinition und Eigenschaften von Krediten

„Kredit“ lässt sich vom lateinischen Wort *credere* ableiten, was übersetzt *glauben* oder *vertrauen* bedeutet. Es geht immer um eine Tauschaktion, wie auch bei der häufigsten Kreditform, dem Geldkredit. Beim Geldkredit erfolgt ein Eintausch vom gegenwärtigen Geld gegen später zurückzuzahlendes Geld (Borchert, 2003). Eine weitere mögliche Kreditform ist der Konsumkredit, der zum Beispiel beim Kauf eines neuen Hauses abgeschlossen wird. Das heißt, dass Kredite eine Situation bedeuten, in der die Beteiligten eine verzögerte Bezahlung vereinbaren (Lea, Webley & Walker, 1995). In der Literatur werden die Begriffe Kredit und Schuld unterschieden (Lea, Webley & Walker, 1995). Kredite und Schuld haben eines jedoch gemeinsam, sie beinhalten beide Zahlungen für ein Produkt oder eine Dienstleistung nach deren Erhalt (Lea, 1999) oder einen monetären Vorschuss für eine zukünftige Arbeit (Prelec & Loewenstein, 1998). Schulden sind unvereinbarte Verzögerungen in der Bezahlung und spiegeln das Unvermögen der Zahlung nachzukommen wider (Lea, Webley & Walker, 1995).

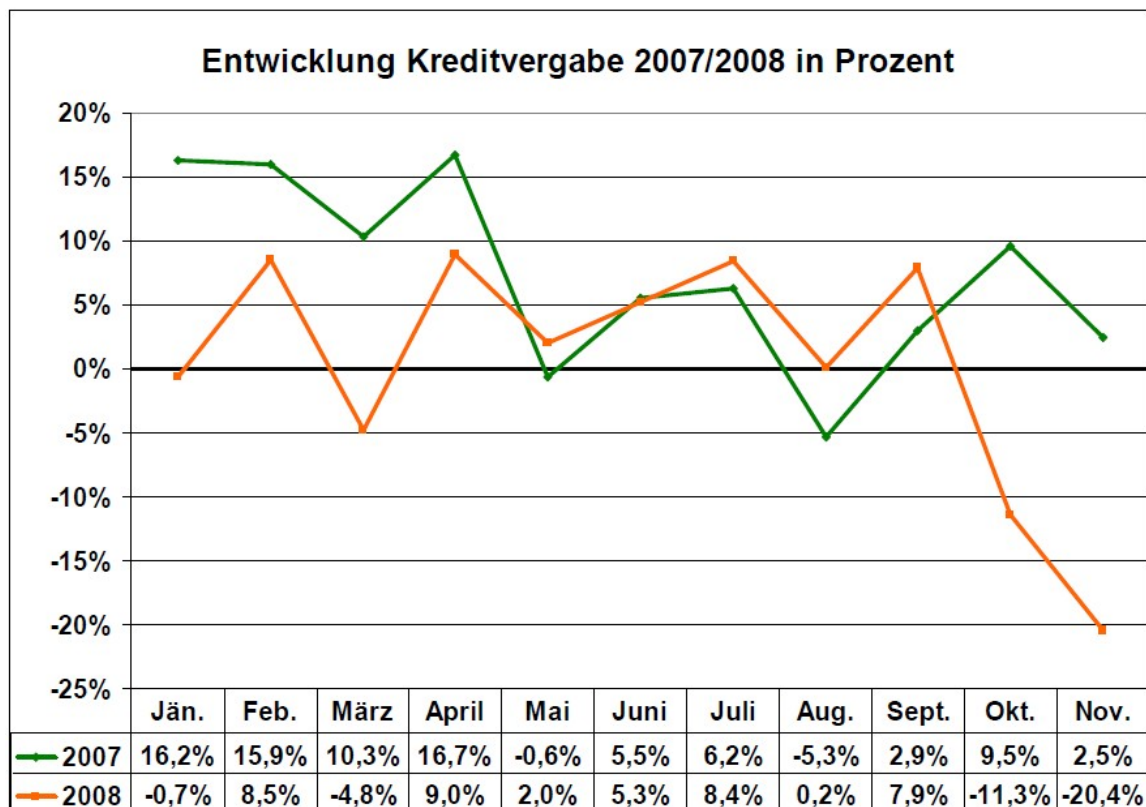
Bei der Vergabe eines Kredits wird ein Vertrag zwischen Kreditgeber und –nehmer abgeschlossen. Die Person, die einen Kredit abschließt, muss dem Kreditgeber als Ausgleich Zinsen für die Geldleihgabe zahlen. Durch den Kredit wird eine sofortige Verfügbarkeit von Geld ermöglicht, ohne diesen würde sich die Gelegenheit für Investitionen oder Käufe erst durch Ansparen ergeben (Borchert, 2003). Als Kreditgeber fungieren hauptsächlich Banken und Kreditvermittler. Nach Estelami (2001) ermöglicht der Finanzmarkt den Konsumenten den unmittelbaren Zugang zu Kapital als Gegenleistung von künftigen Zahlungsverbindlichkeiten.

Der Kreditmarkt ist durch das Angebot und Nachfrage bestimmt: wenn Geld für Investitionen oder für den Konsum benötigt wird, dann gibt es eine Nachfrage; wenn Geld frei verfügbar ist, wird dieses für einen Kredit angeboten (Borchert, 2003).

1.1.1 Kreditstatistik

Im November 2008 wurden in Österreich um 20.40% weniger Kreditverträge von Privatpersonen abgeschlossen als im selben Monat 2007. Absolut beläuft sich die Anzahl der beim KSV1870¹ eingemeldeten und neu abgeschlossenen Kredite im November 2008 auf 70.021, im Vorjahr waren es noch 87.949 (Stirner, 2008).

Abbildung 1: Kreditentwicklung in Österreich



Anmerkung: Prozentuelle Veränderung der zustande gekommenen Kreditverträge pro Monat in Relation zum gleichen Monat des Vorjahres (Stirner, 2008, S. 1)

Nach Reich (1999, zitiert nach Estelami, 2001) sind in Amerika zwei von drei neuen Autos geleast oder durch Kredite finanziert. Nach Kerwin (1997, zitiert nach Estelami, 2001) haben sich die Kreditkartenschulden der Bevölkerung in Amerika zwischen 1992 und 1998 verdoppelt. Gray (1998, zitiert nach Watson, 2003) gab an, dass in Amerika die Schulden pro Einwohner \$ 4.600 betrugen.

¹ Der KSV1870 ist ein Gläubigerschutzverband.

Die private Verschuldung in Großbritannien steigerte sich laut Hansard (2000, zitiert nach Watson, 2003) von £ 574 Billionen 1997 auf £ 666 Billionen 1999. Nach Brown, Taylor und Wheatley (2005) betrug der Betrag von ausstehenden Krediten in Großbritannien Ende 2004 sogar über £ 185 Billionen, das sind mehr als £ 4.800 für jeden Erwachsenen im arbeitsfähigen Alter.

1.2 Kreditnahme und die zugrunde liegenden Faktoren für Schulden

Im Vergleich mit dem verfügbaren Einkommen ist die Verschuldung der Privatpersonen in Österreich angestiegen (Beer & Schürz, 2007). Dies stellt nach Beer und Schürz (2007) noch kein Problem dar, sondern erst dann, wenn die Zahlungsverpflichtungen der Haushalte ihre finanziellen Möglichkeiten übersteigen. Es zeigt sich, dass „individuell gestaltete“ Kreditrückzahlungspläne wichtig sind, vor allem in Anbetracht der großen Anzahl von Fremdwährungskrediten, die immer einem hohen Wechselkursrisiko ausgesetzt sind (Beer & Schürz, 2007). Nach Kirchler (2003) kann zum Zeitpunkt der Kreditaufnahme der subjektive Lustgewinn nicht entsprechend diskontiert werden. Im Vergleich zur zeitlich abfallenden Kurve des Lustgewinns durch den Besitz des einmal gekauften Gutes, steigt die Kurve der Unlust an. Der Anstieg wird durch die jeweiligen Rückzahlungsraten und den damit verbundenen Konsumeinschränkungen bedingt (Kirchler, 2003).

Eine wirtschaftspolitische Befürchtung lautet, dass hoch verschuldete private Haushalte ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen können und im Fall eines makroökonomischen Schocks (Zinsanstieg, Arbeitslosenanstieg, Einkommensrückgang, etc.) eine Finanzkrise auslösen könnten (Beer & Schürz, 2007). Die Schuldenbelastung kann als Anteil der Verschuldung am verfügbaren Einkommen gesehen werden. Je höher das Einkommen, desto leichter sollte es sein, die angefallenen Schulden wieder abzuzahlen beziehungsweise zurückzuzahlen (Beer & Schürz, 2007).

1.2.1 Sozioökonomische Faktoren für Schulden

Sozioökonomische Faktoren, wie Geschlecht, Familienstand, Einkommen oder auch das Alter haben einen nicht zu vernachlässigenden Einfluss auf die Verschuldung.

Geschlecht: Der geschlechtsspezifische Einfluss ist noch unklar. Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehlinger und Kamas (2006) fanden keinen Unterschied in der Verschuldung betreffend das Geschlecht. Die Studie an Studenten von Davies und Lea (1995) hingegen wies einen Geschlechtsunterschied aus, der sich in einer höheren Verschuldung der Männer äußerte. Der Grund dafür könnte in der Finanzplanung liegen, die von Frauen effizienter ausgeführt wird. Lea, Webley und Walker (1995) wiesen daraufhin, dass zumeist Frauen verschuldet sind. Ausschlaggebend dafür ist häufig die Jobsituation.

Familienstand und Ausbildung: Laut Beer und Schürz (2007) zeigte sich hinsichtlich des Familienstandes, dass Kredite am häufigsten von verheirateten oder in Lebensgemeinschaft lebenden Personen aufgenommen werden. Geschiedene oder in Trennung lebende Personen sind oft verschuldet, da in diesen Fällen aufgrund der Trennung zusätzlicher Kreditbedarf besteht. Pflichtschulabsolventen haben eine geringere Kreditquote. Bei der Erwerbstätigkeit hingegen zeigte sich, dass Selbständige eine geringe Kreditquote aufwiesen (Beer & Schürz, 2007).

Einkommen: Nach Lea, Webley und Walker (1995) sind vor allem Personen der niedrigen Einkommensklasse verschuldet. Laut Kirchler (2003) hängt die Höhe der Verschuldung vor allem vom Einkommen ab. Verfügbares Einkommen ist ein Prädiktor für die Art und Weise wie die Rückzahlung des Kredits erfolgt (Livingstone & Lunt, 1992). Nach Slocum und Mathews (1970) ist die Einkommenshöhe wichtig, um das Kreditverhalten von Personen vorherzusagen. Personen mit höherem Einkommen benutzen häufig Kreditkarten, wogegen Personen mit niedrigerem Einkommen Ratenkredite abschließen. Armut ist unter anderem eine Folge von geringerem Einkommen. Die Variablen, die in den sogenannten Armutsindex einfließen, sind höhere Ausgaben, die sich zum

Beispiel durch Kinderreichtum ergeben oder andere Zeichen für ökonomische Vulnerabilität, wie Mietwohnungen anstatt Eigentumswohnungen und Teilzeitjobs (Lea, Webley & Walker, 1995). Livingstone und Lunt (1992) stellten hingegen fest, dass verschuldete Personen im Gegenteil sogar weniger Kinder haben als nicht verschuldete Personen. Familien mit vielen Kindern sind gezwungen ihre Ausgaben strikt zu planen und vermeiden so Verschuldungen.

Verschuldete Personen haben weniger ökonomische Ressourcen und sind sich bezüglich der weiteren Entwicklung ihres Einkommens wenig sicher. Nach Webley und Nyhus (2001) ist es nicht bestätigt, dass Unsicherheiten, betreffend das künftige Einkommen, zum Sparen anregen. In einer Studie von Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehlinger und Kamas (2006) wurde dies bestätigt. Die Versuchspersonen, Studierende, nahmen an, dass ihr Einkommen steigend verläuft und dass ihr zukünftiges Einkommen gegenüber dem Durchschnittseinkommen höher ausfallen wird. Dadurch könnten sie ihre Schulden schneller zurückzahlen und deshalb standen sie Schulden auch viel toleranter gegenüber. Das zukünftige Einkommen wurde also sehr optimistisch eingeschätzt. Nach den Autoren Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehlinger und Kamas (2006, S. 1.409) gibt es Schwierigkeiten bei „the identification of what is unrealistic optimism and what is achievable“. Studenten, die realistischer Weise ein höheres Einkommen in der Zukunft erwarten, haben eine tolerantere Einstellung gegenüber Schulden, da die Rückzahlungen durch das höhere zukünftige Einkommen gedeckt sein werden. Eine weitere mögliche Erklärung dafür fanden Davies und Lea (1995). Die Autoren nahmen an, dass die Studenten durch ihr Studium beziehungsweise ihre Ausbildung ein höheres Einkommen erwarten und sich somit bezüglich der Rückzahlung keine Sorgen machen müssen.

Die Annahme, dass geringeres Einkommen ein wesentlicher Prädiktor für die Verschuldung ist, wurde von Livingstone und Lunt (1992) in ihrer Studie widerlegt. Ein geringes Einkommen ist nur im Zusammenhang mit der Höhe der Rückzahlungen ausschlaggebend, nicht jedoch für die Verschuldung selbst. Je höher der Verdienst ist, umso höher sind auch die Schulden. Katona (1975, zitiert nach Lea, Webley & Walker, 1995) sieht Kredite als Zeichen für Wohlstand an. Es

sind auch die einkommensreicheren Haushalte, die Kredite für spezielle Ausgaben wie Autos verwenden und somit eine höhere Verschuldung aufweisen. Die einkommensärmeren Haushalte allerdings sind durch die Verschuldung laut Beer und Schürz (2007) stärker belastet.

Alter: Die Verschuldung wird nicht unwesentlich durch das Alter beeinflusst. Es zeigt sich ein umgekehrter u-förmiger Verlauf bei der Altersverteilung mit einer stärkeren Verschuldung in der ersten und einer Entschuldung in der zweiten Lebenshälfte (Beer & Schürz, 2007). Am häufigsten verschuldet sind nach Beer und Schürz (2007) Personen der Altersgruppe 35 bis 45 Jahre. Jüngere Personen sind meist verschuldet, das liegt zum einem an ihren höheren Ausgaben und an der höheren finanziellen Verantwortung. Erst mit einem Alter von 55 Jahren nehmen die Schulden ab und eine finanzielle Sicherheit wird erreicht (Lea, Webley & Walker, 1995). Die Einstellung älterer Personen gegenüber Krediten und Verschuldung ist weniger tolerant als das bei jüngeren der Fall ist. Vor allem Jugendliche stehen der Kreditaufnahme bei Neuerwerbungen positiv gegenüber (Kirchler, 2003). Nach Kirchler (2003) haben mehr als die Hälfte der unter 25-jährigen eine positive Einstellung zu Krediten, diese nimmt mit zunehmendem Alter ständig ab. Auch die Akzeptanz Schulden zu machen ist verglichen mit früheren Generationen angestiegen, deshalb verschulden sich jüngere Personen auch viel leichter als Ältere (Livingstone & Lunt, 1992). Die Studie von Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehlinger und Kamas (2006) zeigte, dass der Faktor Alter ein guter Prädiktor in Hinblick auf Verschuldung ist.

Das Lebenszyklusmodell: „Younger customers who have low current incomes relative to their future incomes are more willing to finance current consumption with their future income“ (Chien & Devaney, 2001, S. 166). Das derzeitige Einkommen bei Jüngeren ist im Vergleich zum künftigen meist geringer und so finanzieren sie ihre Käufe vor. Gemäß des Lebenszyklusmodells des Sparens sind Ausgaben für die eigenen Kinder, vor allem in jungen Jahren, mit Verschuldung verbunden. Pensionierte Personen hingegen, die die Möglichkeit hatten schon früh zu sparen, sind weniger häufig verschuldet auch bei niedrigem Einkommen (Modigliani & Brumberg, 1954, zitiert nach Lea, Webley & Walker, 1995).

1.2.2 Psychologische Faktoren für Schulden

Ebenso spielen psychologische Faktoren bei der Verschuldung eine wichtige Rolle. In der Literatur werden Konsumverhalten, sozialer Vergleich, Kontrollüberzeugung, Selbstkontrolle und Einstellung angeführt (Lea, Webley & Walker, 1995; Webley & Nyhus, 2006; Livingstone & Lunt, 1992; Watson, 2003; Viaud & Roland, 2000; Tokunaga, 1993; Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehlinger & Kamas, 2006; Davies & Lea, 1995; Chien & Devaney, 2001).

Konsumverhalten: Nach Walker, Lea und Webley (1992, zitiert nach Lea, Webley & Walker, 1995) gaben verschuldete Personen oft an, dass ihr Umgang mit Geld schlecht sei. Lea, Webley und Walker (1995) fanden in ihrer Studie heraus, dass bei diesen Personen kaum Sparbücher und Kreditkarten existierten. Feinbergs (1986, zitiert nach Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehlinger & Kamas, 2006) Untersuchung zeigte, dass Personen bei Besitz von Kreditkarten Kaufentscheidungen schneller und impulsiver treffen. Eine weitere Untersuchung dazu von O'Guinn und Faber (1989, zitiert nach Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehlinger & Kamas, 2006) ergab, dass bei Personen mit impulsivem Kaufverhalten das Kreditkartenlimit zumeist ausgeschöpft wird und die Rückzahlungen der Kreditkartenschulden nicht jedes Monat gänzlich getilgt werden.

Es existiert „a link between parental approaches to economic matters and that of their children“ (Webley & Nyhus, 2006, S. 160). Das Verhalten der Eltern bezüglich ökonomischer Sozialisation, zum Beispiel das gemeinsame Besprechen finanzieller Probleme, hat einen Einfluss auf das zukünftige Verhalten der Kinder. In einer Studie in den Niederlanden zeigte sich, dass die Eltern das ökonomische Verhalten der Kinder beeinflussten (Webley & Nyhus, 2006). In Familien mit guter familiärer Beziehung waren die Kinder eher zukunftsorientiert eingestellt. Der Betrag, den die Kinder sparten, stand im Zusammenhang mit dem Sparbetrag der Eltern. Die Resultate sprechen dafür, dass das Verhalten der Eltern ebenso wie ihre Orientierung Einfluss auf das jetzige und zukünftige ökonomische Verhalten der Kinder hat. Webley und Nyhus (2006) nehmen an, dass Persönlichkeitseigenschaften, wie Gewissenhaftigkeit, vererbbar sind, und so ein

ähnliches Sparverhalten bei Eltern und Kindern bedingen. Emotionale Stabilität und Introversion sind nach Webley und Nyhus (2006) robuste Faktoren bei der Vorhersage von Sparverhalten. Es ist daher möglich, dass nur ein kleiner Teil des ökonomischen Verhaltens der Kinder auf die Erziehung zurückzuführen ist, der Großteil wird durch Vererbung übermittelt.

Sozialer Vergleich: Nach Viaud und Roland (2000) ist es häufig nur durch Verschuldung möglich die angestrebte Position in der Gesellschaft zu erreichen beziehungsweise zu behalten. Das soziale Umfeld nimmt Einfluss auf das Kreditverhalten. Es zeigt sich, dass verschuldete Personen, die weniger Geld verfügbar haben, sich mit Personen vergleichen, die mehr finanzielle Ressourcen aufweisen als sie selbst haben oder wünschen zu haben. Dies kann dazu führen, dass sie selbst mehr Geld ausgeben als es ihr Einkommen erlaubt um dieselben Güter zu haben wie ihre Vergleichspersonen (Lea, Webley & Walker, 1995).

Kontrollüberzeugung: Verschuldete Personen haben über ihre Finanzen weniger Kontrolle und lassen sich auch eher zu impulsiven Käufen verleiten (Livingstone & Lunt, 1992). Livingstone und Lunt (1992) ziehen die Unterscheidung Kontrollüberzeugung in internal und external von Rotter (1966, zitiert nach Livingstone & Lunt, 1992) heran. Internale Kontrollüberzeugung besagt, dass die Personen glauben durch ihr Verhalten die Ereignisse beeinflussen zu können, wohingegen Personen mit externaler Kontrollüberzeugung der Meinung sind, dass Zufall oder Schicksal Einfluss auf die Ereignisse nehmen und somit die Kontrolle nicht in ihrer Macht liegt, sie haben damit nur ein sehr begrenztes Vertrauen in ihre eigenen Fähigkeiten (Rotter, 1966, zitiert nach Tokunaga, 1993). Tokunaga (1993) sieht die internale Kontrollüberzeugung als positive Zukunftsorientierung an. Außerdem neigen Personen mit internaler Kontrollüberzeugung weniger zur Verschuldung als Personen mit externaler Kontrollüberzeugung. Nach Tokunaga (1993) geben einkommensschwächere Personen äußeren Widrigkeiten die Schuld für ökonomische Phänomene wie Armut und Arbeitslosigkeit. Auch Livingstone und Lunt (1992) fanden in ihrer Studie, dass es einen Zusammenhang zwischen externaler Kontrollüberzeugung und Verschuldung gibt. Im Gegensatz dazu konnten Davis und Lea (1995) keinen Zusammenhang feststellen. Auch Norvilitis,

Osberg, Young, Merwin, Roehling und Kamas (2006) fanden keinen Zusammenhang zwischen Kontrollüberzeugung und der Verschuldung von Collegestudenten. Hira, Fitzsimmons, Hafstrom und Bauer (1993, zitiert nach Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehling & Kamas, 2006) zeigten, dass internale Kontrollüberzeugung mit Optimismus hinsichtlich der eigenen finanziellen Zukunft verbunden ist.

Selbstkontrolle: Unkontrollierte Geldausgabe kann durch mangelnde Selbstkontrolle bedingt sein. Nach Webley und Nyhus (2001) ist es möglich, dass bei Verschuldung die Fähigkeit zur Ausgabenkontrolle reduziert ist. Personen mit einer hohen Selbstkontrolle jedoch sparen mehr Geld und geben auch weniger Geld aus (Baumeister, 2002, zitiert nach Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehling & Kamas, 2006), wohingegen Personen mit mangelnder beziehungsweise fehlender Selbstkontrolle mit Vergnügen und impulsiv einkaufen und nicht fähig sind Belohnungen aufzuschieben (Strayhorn, 2002, zitiert nach Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehling & Kamas, 2006).

Einstellung: Einstellungen zu Besitz und Ausgabe von Geld sind wichtige Prädiktoren für die Verschuldung (Norvilitis, Osberg, Young, Merwin, Roehling & Kamas, 2006). In der Studie von Davies und Lea (1995) wurde ein Anstieg der positiven Einstellung gegenüber Schulden gefunden. Die Autoren fanden folgende Erklärung für ihre Resultate „students were not at first well disposed to debt; but they found themselves in a situation where going into debt was convenient and easy, and changed their attitudes” (Davies & Lea, 1995, S. 678). Ist die Einstellung gegenüber Krediten und auch gegenüber Ausborgen von Geld positiv, dann werden Schulden auch als annehmbare Form der Finanzierung angesehen. Lea, Webley und Walker (1995) fanden hingegen in ihrer Studie keinen Zusammenhang zwischen Einstellung und Verschuldung. Personen im Anfangsstadium ihrer Karriere können gegenüber Krediten positiver eingestellt sein, da sie erwarten in der Zukunft mehr zu verdienen und daher mehr zurückzahlen zu können (Chien & Devaney, 2001). Auch Personen mit höherem Einkommen zeigen eine positivere Einstellung, da sie die Rückzahlungen leichter und schneller erledigen können (Chien & Devaney, 2001). Chien und Devaney

(2001) fanden in ihrer Studie heraus, dass zur Prognose von Ratenkreditabschlüssen insbesondere eine positive allgemeine Einstellung zur Verschuldung herangezogen werden kann. Durch positive spezifische Einstellungen können nach Meinung der Autoren Chien und Devaney (2001) offene Kreditkartenbeträge prognostiziert werden. Nach Livingstone und Lunt (1992) sehen Befürworter von Krediten diesen als nützlich, dienlich und als Teil des modernen Lebens an. Daher verschulden sie sich häufiger um ihre Bedürfnisse und Wünsche zu befriedigen. Personen hingegen, die Kredite als beschämend empfinden, bevorzugen das Ansparen im Gegensatz zur sofortigen Bedürfnisbefriedigung. Schon Furnham (1985, zitiert nach Livingstone & Lunt, 1991) sah einen Zusammenhang zwischen der Einstellung zu Krediten beziehungsweise Schulden und des Sparverhaltens.

Menschen mit einer positiven Einstellung gegenüber Krediten betrachten diesen als notwendig und als Teil des heutigen Lebens. Ist die Einstellung jedoch negativ und wird die Kreditaufnahme als Verschuldung interpretiert, dann wird ein Kredit eher vermieden werden. Diese negativ eingestellten Personen sind der Meinung, dass zuerst gespart und dann erst gekauft werden sollte, da Kredite nur Probleme verursachen (Livingstone & Lunt, 1992). Verschuldete Personen kaufen Geschenke für sich und andere um durch den Konsum ihren sozialen Wert darzustellen. Nach Livingstone und Lunt (1992) hat Materialismus einen negativen Einfluss auf das Sparen. Watson (2003) fand in seiner Studie einen Zusammenhang zwischen Materialismus und der Tendenz zu sparen. Sehr materialistische Personen borgten sich eher Geld aus, vor allem für Luxusartikel, und waren eher dazu bereit einen Kredit aufzunehmen. Ihre Kredite beliefen sich zumeist auf mehr als \$ 1.000. Im Gegenzug dazu investierten wenig materialistisch eingestellte Personen in Aktien und Wertpapieren. Zusammengefasst zeigen die Resultate der Studie von Watson (2003, S. 735), dass „people with high level of materialism as spenders and people with low levels of materialism as savers“ gelten.

1.3 Kreditbewertung

Bei der Bewertung von Krediten kommen die Konstrukte *time discounting* und *mental accounting* zum Tragen. Bei der Kreditbewertung ist die Zeitdiskontierung abhängig von der mentalen Repräsentation der Kreditoptionen (Ranyard & Craig, 1995).

Ranyard und Craig (1995, S. 453) postulieren ein duales Modell, welches impliziert, dass „both the recurrent, budget period account, and the total account, simultaneously influence evaluation“. Nach Thaler (1985) entwickeln Individuen und Organisationen implizite und explizite Buchführungssysteme, mit denen sie Sequenzen von Geldgeschäften verwalten. Personen konstruieren multiple Konten, die in Einkommen und Ausgaben aufgeteilt werden. Das relevante Kernkonto hat eine temporale Struktur, die auf einer Budgetperiode basiert (Thaler, 1985). Das Kernkonto erstreckt sich über eine Zeitspanne, die als Sequenz einzelner Einheiten oder auch Budgetperioden angesehen wird. Jede Budgetperiode wird als statistische Einheit betrachtet, in der nach Ranyard und Craig (1995, S. 453) „all income and expenditure transactions within it are dealt with as if they occurred simultaneously“. Die Größe der Budgetperiode kann variieren und ist abhängig von der Funktion des Kontos. Eine mentale Repräsentation der typischen Budgetperiode kann konstruiert werden, um sie für angenommene zukünftige Probleme zu benützen. Bei der Bewertung von Krediten scheint der Rückzahlungsbetrag „relative to the account's budget limit, and the monthly interest charges“ zu sein (Ranyard & Craig, 1995). Ein weiterer wichtiger Faktor bei der Bewertung ist die Summe der Budgetperioden, die durch die Ausleiherung beeinflusst werden.

In der Studie von Ranyard und Craig (1995) wurden den Versuchspersonen drei verschiedene Werbungen für Kredite zur Bewertung vorgelegt. Ein zinsensfreier Kredit über sechs Monate, ein Kredit, der in den ersten drei Monaten zinsensfrei war, und ein Kreditkartenkredit. Die Versuchspersonen wurden gebeten Aussagen dazu abzugeben. Der zinsensfreie Kredit mit einer Laufzeit von sechs Monaten wurde von der Mehrheit der Personen positiv bewertet, wohingegen die zweite

Variante vom Großteil der Versuchspersonen negativ beurteilt wurde. Für die Versuchspersonen war der zinsfreie Kredit ununterscheidbar von einer Barzahlung. Fiel die Beurteilung des Kredits hingegen relativ zu periodischen Budgetperiodenkonten aus, dann wurden zukünftige Rückzahlungen diskontiert.

In einer Nachfolgestudie von Ranyard, Hinkley, Williamson und McHugh (2006) wurden ebenfalls drei verschiedene Kredite vorgegeben. Ein fixer Ratenkredit einer Bank, ein Kredit von einem Einzelhändler und ein Kreditkartenkredit. Die Versuchspersonen konnten zwischen fixen und flexiblen Rückzahlungen und zwischen verschiedenen Laufzeiten wählen. Außerdem wurden noch verschiedene Produkte mit unterschiedlicher Preiskategorie vorgegeben. Mehr als 50% der Versuchspersonen wählten den Kredit mit dem geringsten Zinssatz aus unabhängig vom Preis des Produktes. Bei einem Drittel der Versuchspersonen fiel die Wahl beim günstigeren Produkt auf den Kreditkartenkredit. Bei der fixen Kreditform zeigte sich eine Präferenz für kürzere Laufzeiten. Dabei war vor allem der Gedanke des schnelleren Besitzes des Produktes ausschlaggebend. Die Resultate bestätigen die Annahme Thalers (1985), dass die Bewertung von Ratenkrediten mittels mentaler Buchführungsprozesse erfolgt. Nach Ranyard, Hinkley, Williamson und McHugh (2006) werden die Rückzahlungsbeträge in eine Gesamtrechnung integriert.

2. Zeitpräferenzen

Zu treffende Entscheidungen beinhalten immer auch Konsequenzen. Der Ökonomie zufolge folgen Personen der Nutzenmaximierung. Das *discounted utility model* von Samuelson (1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) bietet eine mögliche Analyse von intertemporalen Entscheidungen.

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit Zeitpräferenzen und dem Einfluss von Sequenzen im Zusammenhang mit intertemporalen Entscheidungen. Als *positive time preference* wird die Präferenz für das sofortige Erleben eines angenehmen Ereignisses bezeichnet, als *negative time preference* hingegen die Präferenz für Verbesserung (Chapman, 1996). Bei Entscheidungen ist es ausschlaggebend, ob

die Wahl zwischen einem einzelnen Ereignis oder einer Sequenz von Ereignissen getroffen wird. In der Entscheidung für Einzelereignisse zeigt sich laut Chapman (1996) eine an der Gegenwart orientierte Wahl, wohingegen bei Sequenzen eine Orientierung an der Zukunft erfolgt.

2.1 Intertemporale Entscheidungen

Die Bewertung unterschiedlicher Kreditformen beinhaltet auch eine Bewertung der Sequenz beziehungsweise des Verlaufs. „A temporal sequence is a series of outcomes spaced over time“ (Loewenstein & Prelec, 1993, S. 91). Die Ergebnisse können sowohl spezifische Ereignisse, also Wochenendaktivitäten, oder abstrakte ökonomische Indizes sein wie die Einkommensverteilung. Loewenstein und Prelec (1993, S. 96) nehmen in ihrem „model for preferences over outcome sequences“ an, dass Personen einerseits eine „preference for improvement“, andererseits „a desire to spread the better outcomes more or less uniformly over the entire interval“ besitzen. Der Wunsch nach Verbesserung ist abhängig von der Integrität der Sequenz. Je höher die Integrität einer Sequenz ist, umso wahrscheinlicher wird sie als Sequenz eingeschätzt. Loewenstein und Prelec (1991) verstehen darunter, dass die Ereignisse ähnlich und gleich verteilt sind und außerdem keine zu großen Abstände zwischen den Ereignissen aufweisen. Kreditverläufe könnten hierfür als Beispiel dienen.

Des Weiteren differenzieren Loewenstein und Prelec (1993) zwischen globalen und lokalen Eigenschaften. In ihrem Modell beziehen sie sich auf *global sequence properties*. *Global* bedeutet in diesem Zusammenhang, dass zu einem vorgegebenen Zeitpunkt zukünftige mit vergangenen Ereignissen verglichen werden. Eine global sich verbessernde Sequenz tritt dann auf, wenn zu jedem Zeitpunkt der durchschnittliche zukünftige Nutzen größer ist als der durchschnittlich vergangene. Eine global uniforme Sequenz allerdings bedeutet, dass zu jedem Zeitpunkt der durchschnittliche zukünftige Nutzen dem durchschnittlich vergangenen ungefähr gleich ist (Loewenstein & Prelec, 1993).

2.2 Positive Zeitpräferenz

Positive Zeitpräferenz zeichnet sich durch eine Bevorzugung eines besseren und erfreulicheren Ergebnisses eher zu Beginn als am Ende aus (Chapman, 1996; Chapman, 2000). Nach Chapman (1996) beinhalten Entscheidungen zwischen einzelnen Ergebnissen zumeist eine positive Zeitpräferenz. Können Personen zwischen einer Folge von Ereignissen auswählen, dann beginnen sie mit dem besten, gefolgt vom zweitbesten und enden mit dem schlechtesten. Ungeduld ist nach Loewenstein und Prelec (1993) ein Motiv hierfür. Nach Matsumoto, Peecher und Rich (2000) ziehen es Personen vor, ein positives Ereignis sofort zu erleben.

Loewenstein und Prelec (1991) zeigten in ihrer Studie, dass die Mehrheit (86%) der Versuchspersonen ein ausgefallenes, französisches Essen einem örtlichen, griechischen Essen vorziehen. Bei der Wahl zwischen einem französischen Essen in einem oder zwei Monaten, fiel die Wahl bei 80% der Versuchspersonen auf die erste Möglichkeit, das heißt dass das besondere französische Essen vorzugsweise ehest möglich konsumiert werden will. Wurde hingegen oben angeführtes Beispiel in einer Sequenz vorgegeben, nämlich entweder Essen in einem französischen Restaurant in einem Monat und Abendessen in einem lokalen griechischen Restaurant in zwei Monaten oder Essen in einem örtlichen griechischen Restaurant in einem Monat und Abendessen in einem französischen Restaurant in zwei Monaten, dann entschieden sich über die Hälfte der Versuchspersonen für die zweite Variante. 57% der Versuchspersonen wollten den Besuch in einem exquisiten französischen Lokal lieber hinauszögern. Die ermittelten Ergebnisse bestätigten somit die Annahme, dass bei Sequenzen negative Zeitpräferenz überwiegt, wogegen bei *single-outcome events* die positive Zeitpräferenz überwiegt.

Nach Read und Powell (2002) entscheidet sich ein rationaler Mensch, bei zwei verschiedenen Möglichkeiten der Distribution eines fixen Geldbetrags, für die fallende Sequenz. "This is because at any non-zero rate of interest the falling sequence dominates the rising one, since any unspent money can earn interest" (Read & Powell, 2002, S. 433). Loewenstein und Sicherman (1991) zeigten, dass

Versuchspersonen eine Präferenz für eine steigende an Stelle einer fallenden Gehaltssequenz aufweisen und in diesem Zusammenhang sogar auf \$ 2.351 verzichten würden.

Die positive Zeitpräferenz ist die Grundlage des im Folgenden dargestellten Modells.

2.2.1 Das discounted utility model

Das *discounted utility model* von Samuelson (1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) beschäftigt sich mit intertemporalen Entscheidungen von Personen und dominiert ökonomische Analysen intertemporaler Entscheidungen (Loewenstein & Prelec, 1992). Samuelson (1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) geht von einem Parameter aus, der den intertemporalen Entscheidungen zu Grunde liegt, nämlich der *discount rate*. Intertemporale Entscheidungen werden dem Modell zufolge mit Hilfe einer Nutzenfunktion, in der verzögerte Gewinne weniger zählen als unmittelbare, dargestellt (Loewenstein & Prelec, 1993; Matsumoto, Peecher & Rich, 2000; Estelami, 2001). Demnach wird ein Gewinn von \$ 10 besser bewertet, wenn er nächste Woche ausgezahlt wird als wenn man ihn erst nächstes Jahr erhält. Nach Loewenstein und Prelec (1993) wird die *positive discount rate* angenommen und als *positive time discounting* tituiert. Nach dem *discounted utility model* (Samuelson, 1937, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1991) bevorzugen Personen das Beste am Anfang und in einer fallenden Abfolge, die mit dem schlechtesten Ergebnis endet. Stehen Personen vor der Entscheidung einen fixen Geldbetrag entweder in Form einer fallenden, von einem größeren Auszahlungsbetrag zu immer kleiner werdenden, oder einer steigenden Sequenz, die von „small to large“ wechselt, ausgezahlt zu bekommen, dann entscheiden sich rational denkende Entscheidungsträger für die fallende Sequenz (Read & Powell, 2002).

Ein Grund für das große Bedürfnis der Menschen unmittelbar positive Ereignisse erleben zu wollen und ihren Nutzen zu maximieren ist Ungeduld (Matsumoto,

Peecher & Rich, 2000; Loewenstein & Prelec, 1993). Das bedeutet, dass Anfangsperioden in einer Sequenz bei der Festlegung für eine Präferenz stärker ins Gewicht fallen. Die sich daraus ergebende Abfolge sieht folgendermaßen aus: das beste Ergebnis zu Beginn, gefolgt vom zweitbesten und so weiter, das schlechteste Ergebnis kommt am Schluss (Loewenstein & Prelec, 1993). Dies ist jedoch nur der Fall bei Entscheidungen zwischen einzelnen Komponenten, nicht wenn es um Sequenzen geht. Nach Loewenstein und Prelec (1993) ist bei der Wahl zwischen einzelnen Sequenzen die *negative time preference* vorherrschend. Ariely und Zaubermann (2000) fanden jedoch in ihrer Studie heraus, dass dieser Effekt reduziert wird, wenn die Sequenz als aus einzelnen Teilen bestehend wahrgenommen wird.

Mit dem *discounted utility model* von Samuelson (1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) sind einige Postulate, *Integration*, *Trennbarkeit*, *Unabhängigkeit*, *Linearität* und *Konstanz*, mit dem Thema intertemporaler Entscheidungen verbunden.

Integration: Eine Hauptannahme des Modells ist, dass Personen neue Alternativen evaluieren, indem sie diese in bereits existierende Plänen integrieren (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Integration bedeutet, dass die neue Alternative „is not evaluated in isolation, but in light of how it changes the person's aggregate consumption in all future periods“ (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002, S. 356).

Trennbarkeit: Eine weitere Annahme des *discounted utility model* von Samuelson (1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) ist, dass “the overall value [...] of a sequence of outcomes is equal to the (discounted) sum of the utilities in each period” (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002, S. 357).

Unabhängigkeit: Diese Annahme impliziert bei intertemporalen Entscheidungen, dass die Präferenz “over consumption profiles are not affected by the nature of consumption in periods in which consumption is identical in the two profiles” (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002, S. 357). Das bedeutet, dass der Nutzen des Kaufes nicht beeinflussbar ist durch Ergebnisse, die in der

Vergangenheit oder in zukünftigen Perioden erfahren worden sind. Eine persönliche Präferenz, zwischen einem italienischen und einem thailändischen Restaurant für heute Abend, sollte weder davon abhängig sein, dass man gestern schon im italienischen Restaurant war, noch, dass man den morgigen Abend dort verbringen will (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Nach Frederick, Loewenstein und O'Donoghue (2002) bedeutet Unabhängigkeit eine Gleichsetzung von dem Gesamtwert von Ergebnissen einer Sequenz und der Summe des Nutzens in jedem Zeitabschnitt.

Linearität und Konstanz: Verspätetes oder verfrühtes Auftreten von zwei datierten Ergebnissen verändert nicht die Präferenz zwischen den zwei Ergebnissen. Die Annahme des *constant discounting* erlaubt es die Zeitpräferenz einer Person als eine einzige *discount rate* zusammenzufassen (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Konstante Diskontierung impliziert, dass intertemporale Präferenzen einer Person zeitliche Konstanz aufweisen, das bedeutet, dass spätere Präferenzen frühere bestätigen.

2.2.2 Abweichungen vom discounted utility model

Das *discounted utility model* von Samuelson (1937, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992) dominierte die ökonomische Analyse intertemporaler Entscheidungen. Allerdings konnten einige empirische Untersuchungen zu intertemporalen Entscheidungen verschiedene Abweichungen vom Modell belegen (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002).

Common difference effect: Die Präferenzen zwischen zwei verzögerten Ergebnissen ändern sich, wenn alle zwei Verzögerungen um einen gleichen Betrag erhöht werden (Loewenstein & Prelec, 1992). Nach Thaler (1981, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992) wird eine Person lieber einen Apfel heute anstatt zwei Äpfel morgen erhalten wollen, aber zur gleichen Zeit wird diese Person es vorziehen zwei Äpfel in 51 Tagen zu bekommen und nicht einen Apfel in 50 Tagen. Wäre der Diskontsatz jedoch konstant, so dürften, anders als die Ergebnisse zeigen, keine Unterschiede bei den zwei Fragestellungen auftreten.

Der *common difference effect* hat inkonsistentes Verhalten zur Folge. Der Effekt impliziert außerdem, dass „discount rates should decrease as a function of the time delay over which they are estimated“ (Loewenstein & Prelec, 1992, S. 575). Das bedeutet, dass der *common difference effect* über den Zeitraum, über den er geschätzt wird, abnimmt.

Absolute magnitude effect: Größere beziehungsweise höhere Ergebnisse werden niedriger diskontiert als geringere Beträge. Empirische Studien zu Zeitpräferenzen belegen, dass große Geldbeträge vergleichsweise weniger diskontiert werden als kleinere Geldbeträge (Loewenstein & Prelec, 1992). Nach Thaler (1981, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992) sind Personen, die indifferent gegenüber \$ 15 jetzt und \$ 60 in einem Jahr sind, auch indifferent gegenüber \$ 250 sofort und \$ 350 in einem Jahr. Das bedeutet, dass diese Indifferenz auch bei höheren Beträgen bestehen bleibt und der Diskontsatz bei größeren Beträgen geringer ausfällt als bei kleineren Beträgen.

Gain-loss asymmetry: Gewinne werden höher diskontiert als Verluste (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Thaler (1981, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) verlangte von seinen Versuchspersonen sich vorzustellen, dass sie die Möglichkeit haben ein Ticket entweder jetzt gleich oder zu einem späteren Zeitpunkt zu bezahlen und falls sie sich für die letztere Variante entscheiden, um wie viel mehr sie bereit wären zu zahlen. Die Diskontierungsraten dieser Antworten waren viel geringer als Diskontierungsraten bei vergleichbaren Fragen zu monetären Gewinnen. Loewenstein (1988, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992) fand in seiner Studie heraus, dass Personen indifferent gegenüber dem Erhalt von \$ 10 sofort und \$ 21 in einem Jahr waren und dass diese Indifferenz auch bei höheren Beträgen bestehen blieb. Ebenso indifferent zeigten sich die Personen bei einem Verlust von \$ 10 sofort und \$ 15 in einem Jahr. Nach Thaler (1981, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992) fallen Diskontierungsraten für Gewinne drei bis zehnmal höher aus als bei Verlusten.

Delay-speedup-asymmetrie: Nach Loewenstein (1988, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992, S. 578) besteht eine „asymmetric preference between speeding up and delaying consumption“. Diskontierungsraten können beeinflusst sein durch die

Änderung der Lieferzeit des Ergebnisses, die entweder als Beschleunigung oder als Verzögerung, ausgehend von einem temporalen Referenzpunkt, wahrgenommen wird (Loewenstein, 1988, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Personen, die erwartet haben den Videorekorder erst in einem Jahr ausgeliefert zu bekommen, würden durchschnittlich \$ 54 zahlen um ihn sofort zu erhalten, diejenigen Personen hingegen, die erwartet haben den Videorekorder sofort zu bekommen verlangten durchschnittliche \$ 126 für die Verzögerung von einem Jahr (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Nach Loewenstein und Prelec (1992) ist der geforderte Betrag für die Lieferverspätung bis zu viermal höher als Personen für eine beschleunigte Lieferung bezahlen würden.

2.3 Negative Zeitpräferenz

Chapman (1996) sieht die negative Zeitpräferenz als Bevorzugung für die erfreulicheren Ergebnisse am Schluss und die weniger erfreulichen am Beginn an. In dieser sich verbessernden Sequenz ist jederzeit der durchschnittliche Nutzen von den noch übrigen Perioden größer als der durchschnittliche Nutzen der schon vergangenen Perioden (Loewenstein & Prelec, 1993). Vorausgesetzt, dass die Personen die zu treffenden Entscheidung als eine Wahl zwischen Sequenzen von Ereignissen ansehen, zeigen Personen eine Präferenz für sich verbessernde Sequenzen. Liegt der Fokus hingegen nicht bei den Sequenzen, sondern werden einzelne Komponenten wahrgenommen, dann wird die positive Zeitpräferenz favorisiert (Loewenstein & Prelec, 1993). In der bereits erwähnten Studie über Restaurantbesuche von Loewenstein und Prelec (1993) konnte gezeigt werden, dass die Tendenz einer Verzögerung des wünschenswerten Ereignisses sichtlich stärker bei Sequenzen als bei einzelnen Komponenten zu finden ist. In einer weiteren Studie, in der der Besuch des griechischen Lokals durch ein Essen zu Hause ersetzt wurde, konnte ebenfalls eine Präferenz für die sich verbessernde Sequenz gefunden werden (Loewenstein & Prelec, 1993). 75% der Versuchspersonen bevorzugten in den Studien von Loewenstein und Prelec (1993) das beste Ergebnis am Ende der Sequenz zu erhalten und mit dem

„weniger guten“ zu beginnen. Dies ist jedoch nach Loewenstein und Prelec (1993) inkonsistent mit dem *discounted utility model*.

In einer weiteren Studie von Loewenstein und Prelec (1993) wurde bewiesen, dass eine Variation der Integrität einer Sequenz durchführbar ist. Besucher eines Museums wurden gebeten, sich zwischen zwei alternativen Zeitplänen zu entscheiden. Es standen folgende Möglichkeiten zur Auswahl: dieses oder nächstes Wochenende entweder die „nervende“ „aunt, who is a horrendous cook“ oder den sympathischen Arbeitskollegen zu besuchen (Loewenstein & Prelec, 1991, S. 348). 90% der Versuchspersonen bevorzugten es, den sympathischen Arbeitskollegen erst am nächsten Wochenende zu besuchen und den Besuch bei der nervenden Tante gleich hinter sich zu bringen, damit hoben sie sich das bessere Ereignis zum Schluss auf. In der Version, wo die Treffen auf dieses Wochenende oder das Wochenende in 26 Wochen verteilt waren, entschieden sich immer noch 52% für den sich verbessernden Ablauf. In einer anderen Version wurde das Intervall ein weiteres Mal verändert, diesmal war die Vorgabe in 26 Wochen von jetzt und in 27 Wochen ab jetzt. Loewenstein und Prelec erwarteten, dass diese Verschiebung des Sequenzbeginns die Integrität beeinflussen würde. Das Ergebnis zeigte, dass erneut eine Bevorzugung für das bessere Ereignis zum Schluss bemerkbar war, 83% der Versuchspersonen bevorzugten den Besuch beim Arbeitskollegen in 27 Wochen von jetzt. Der Zeitpunkt der Wochenenden beim Intervall, das über eine Woche verteilt war, hatte keinen Einfluss auf die Präferenz für Verbesserung. Den auftretenden Effekt nennen Loewenstein und Prelec (1993, S. 94) *magnet effect*, weil sich die Präferenzen der zwei Ergebnisse in der ersten und dritten Bedingung wie Magneten verhalten. „When distant from one another, two magnets interact only weakly; however, when brought into close proximity, they exert a force on one another, which causes them to reverse position“ (Loewenstein & Prelec, 1993, S. 94).

In einer weiteren Studie untersuchten Loewenstein und Prelec (1993) ob eine Veränderung des Intervalls zwischen den Ergebnissen einen Einfluss auf die Zeitpräferenz hat. Personen wurden zwei Gutscheine für ein Abendessen für zwei Personen in einem Lokal ihrer Wahl im Wert von je \$ 100 ausgehändigt. Die

Zeitvorgaben der Einlösung waren folgendermaßen: ein Drittel der Versuchspersonen durften frei und ohne Zeitlimit planen, das zweite Drittel musste die Abendessen in den nächsten vier Monaten einlösen und dem letzten Drittel wurde für die Planung zwei Jahre zur Verfügung gestellt. Die Erwartung der Autoren war, dass die letzten beiden Versuchsgruppen die Essen weiter in der Zukunft platzieren würden als die erste Versuchsgruppe ohne Zeitlimit, weil die fehlende Intervallsvorgabe der ersten Versuchsgruppe „was actually shorter than the explicit intervals“ der Gruppen mit Zeitlimit (Loewenstein & Prelec, 1993, S. 95). Die Resultate bestätigten diese Annahmen, es zeigte sich, dass die Personen der Bedingungen mit zeitlicher Grenze die Abendessen eher hinauszögerten als die Personen in der Bedingung ohne Zeitvorgabe. Besonders deutlich fiel der Aufschub beim zweiten, freien Abendessen in der Gruppe mit der zwei Jahres Vorgabe aus. In einigen Studien über *monetary sequences* konnten auch Hinweise auf die negative Zeitpräferenz gefunden werden (Matsumoto, Peecher & Rich, 2000, S. 334).

Loewenstein und Sicherman (1991, zitiert nach Matsumoto, Peecher & Rich, 2000, S. 334) fanden heraus, dass Personen „overwhelmingly choose increasing over decreasing cash flows, even when the total cash over 6 years is fixed“. Loewenstein und Sicherman (1991) zeigten anhand einer Studie mit Museumsbesuchern, dass eine sich verbessernde Sequenz bevorzugt wird. Nach Ross und Simons (1991) präferieren Personen Sequenzen mit einem „happy end“. Auch eine Studie von Schmitt und Kemper (1996) unterstreicht die Präferenz für besser werdende Sequenzen.

2.3.1 Zugrunde liegende Motive für die Präferenz von Verbesserungen

Der Präferenz für Verbesserungen liegen einige Motive zugrunde, die nun näher beschrieben werden.

Vorfreude und Furcht: Vorfreude und Furcht beeinflussen nach Loewenstein (1987) ökonomische Entscheidungen. Das Motiv ist eine Erklärung warum bei

Gewinnen das beste Ergebnis bis zum Schluss aufgehoben wird, bei Verlusten hingegen durch das schnelle Überwinden des unangenehmen Ereignisses die Furcht zerstreut wird. Das Hinauszögern des angenehmen Ereignisses verlängert die Vorfreude und der Nutzen, der daraus gezogen werden kann, erhöht sich (Frederick, 2006). Steigende Sequenzen mit höheren Zahlungen gegen Ende hin, zum Beispiel bei Lohnzahlungen, rufen Vorfreude hervor (Loewenstein & Sichermann, 1991). Nach Read und Powell (2002) zeigten Personen eine Präferenz für eine *end-weighted* Sequenz, wenn Vorfreude als entscheidendes Motiv für die sich verbessernde Sequenz angeführt wurde. Loewenstein (1987) fand heraus, dass unerwünschte Ergebnisse nicht hinausgezögert werden wollen, sondern, dass der Wunsch existiert sie rasch hinter sich zu bringen. Nach Loewenstein (1987, S. 672) können „forms of consumption that are commonly delayed [...] brief but intense pleasure“ bewirken, verspätete negative Ergebnisse hingegen rufen Unbehagen hervor.

Adaption und Verlustaversion: Beide Motive, Adaption und Verlustaversion, ziehen eine Präferenz für Verbesserung nach sich. „Adaptation and loss aversion induce preference for improvement because, over time, people tend to assimilate to ongoing stimuli and to evaluate new stimuli relative to their assimilation level“ (Loewenstein & Prelec, 1991, S. 348). Das Adaptionsniveau bewirkt, dass sich verbessernde Sequenzen als gleichbleibende Serien von positiven Nutzen beziehungsweise Vorteilen empfunden werden, fallende Sequenzen hingegen als Serie von verhältnismäßigen Verlusten angesehen werden. Verlustaversion kommt daher, dass Personen sensibler gegenüber Verlusten als gegenüber Gewinnen von gleicher absoluter Größe sind (Kahneman & Tversky, 1979). Wenige Personen würden freiwillig eine Wette eingehen, wo die Chancen zu gewinnen oder zu verlieren bei jedem Betrag gleich hoch sind. Nach Loewenstein und Prelec (1993) bedeutet Verlustaversion, dass das später eintretende Ereignis in der Relation zum früher auftretenden Geschehen unattraktiver gesehen wird. Personen gewichten Ergebnisse, die unter einem Referenzpunkt liegen, also Verluste, höher als Ergebnisse, die über dem Referenzpunkt liegen, die wiederum als Gewinne angesehen werden (Ross & Simonson, 1991). Das bedeutet, dass sich verbessernde Sequenzen als eine Serie von Gewinnen von einer Serie sich

verändernden Referenzpunkten repräsentiert werden. Sich verbessernde Sequenzen werden gegenüber sich verschlechternden Sequenzen, die eine Serie von Verlusten von einer Serie von Referenzpunkten darstellen, favorisiert.

Kontrasteffekt: Nach Loewenstein und Prelec (1993, S. 93) ist der Kontrasteffekt zurückzuführen auf die eigene Evaluation der Gegenwart „comparing the present with the past or future“. Kontrasteffekte repräsentieren die indirekte Kontribution eines Ereignisses durch seinen Effekt auf die Evaluation von nachfolgenden Ereignissen (Ross & Simonson, 1991). Ross und Simonson (1991, S. 274) sind der Meinung, dass „a positive (negative) event makes consumers happy (unhappy), but it also makes subsequent positive (negative) experiences appear less positive (negative)“. Das bedeutet, dass ein positives (negatives) Ereignis ein nachfolgendes negatives (positives) Ereignis weniger gut (besser) dastehen lässt. Der Kontrasteffekt impliziert einen Vergleich der gegenwärtigen Situation mit der vergangenen oder zukünftigen. Werden „backward-looking“ Kontrasteffekte mächtiger als „forward-looking“ Kontrasteffekte angesehen, dann wird die Präferenz für Verbesserung über die Zeit erhöht. Der Grund dafür ist, dass „inferior early experiences will create a favorable contrast that will enhance the utility of later experiences“ (Loewenstein & Prelec, 1993, S. 93).

Recency Effect: Nach Ross und Simonson (1991) ist bei nachträglicher Sequenzbewertung das finale beziehungsweise letzte Ergebnis einer Sequenz herausstechender und die späteren Perioden der Sequenz werden anders als die mittleren Perioden überbewertet.

2.3.2 Das Referenzpunktmodell

Als Referenzpunkt gilt bei der sich verbessernden Sequenz das momentane Ergebnis, aufgrund dessen dann die folgenden Ergebnisse bewertet werden (Loewenstein & Sicherman, 1991). Fällt die Bewertung positiv aus, dann gilt das zukünftige Ergebnis als Gewinn, wenn hingegen der Vergleich mit dem Referenzpunkt negativ ausfällt, dann gilt das kommende Ereignis als Verlust. Eine sich verbessernde Sequenz ist nach Loewenstein und Sicherman (1991) eine

Serie von Gewinnen und erhält daher den Vorzug gegenüber der sich verschlechternden Sequenz, die als eine Serie von Verlusten angesehen wird. Die Studie von Varey und Kahneman (1992) zeigte, dass bei Vorgabe der Ereignisse in fallender Reihenfolge diese weniger aversiv wahrgenommen werden, als bei steigendem Verlauf. Chapman (1996) nimmt an, dass Entscheidungen getroffen werden, indem ein Vergleich der aktuellen Sequenz mit einem Referenzpunkt vorgenommen wird, basierend auf der Erwartung wie sich die Ergebnisse normalerweise verändern. Angelehnt an die *prospect theory* werden Ergebnisse anhand einer Wertfunktion evaluiert, die über Abweichungen vom Referenzpunkt definiert wird (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Die Wertfunktion zeigt Verlustaversionen, das bedeutet, dass negative Abweichungen stärker ins Gewicht fallen als positive Abweichungen. Die Wertfunktion ist nach Frederick, Loewenstein und O'Donoghue (2002) konkav bei Gewinnen und konvex bei Verlusten.

Loewenstein und Prelec (1992) erstellten ein deskriptives Modell intertemporaler Entscheidungen, das die Anomalien des *discounted utility model* von Samuelson (1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002), die im Kapitel 2.2.2 genauer beschrieben sind, enthält. Die Autoren nehmen an, dass intertemporale Entscheidungen definiert werden „with respect to deviations from an anticipated status quo [...] consumption plan“ (Loewenstein & Prelec, 1992, S. 578). Das Modell ist eine Anlehnung an die *prospect theory* von Kahneman und Tversky (1979) und geht davon aus, dass intertemporale Entscheidungen Abweichungen von einem antizipierten Referenzplan sind. Das ist ein Kontrast zu der Annahme des *discounted utility model* (Samuelson, 1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002), welches davon ausgeht, dass Personen neue Konsumalternativen in existierende Pläne integrieren bevor sie eine Entscheidung treffen. Es folgt eine Ablösung der Nutzenfunktion durch eine Wertfunktion mit einem Referenzpunkt. Die Wertfunktion besteht aus zwei Segmenten, einem für Verluste, einem für Gewinne. Beide Segmente verbinden sich mit dem Referenzpunkt. Der Referenzpunkt ist der sogenannte Status quo. Neue Konsumalternativen werden, ohne bestehende Pläne zu berücksichtigen, evaluiert. Manchmal kann es zu Abweichungen zwischen dem Referenzpunkt und

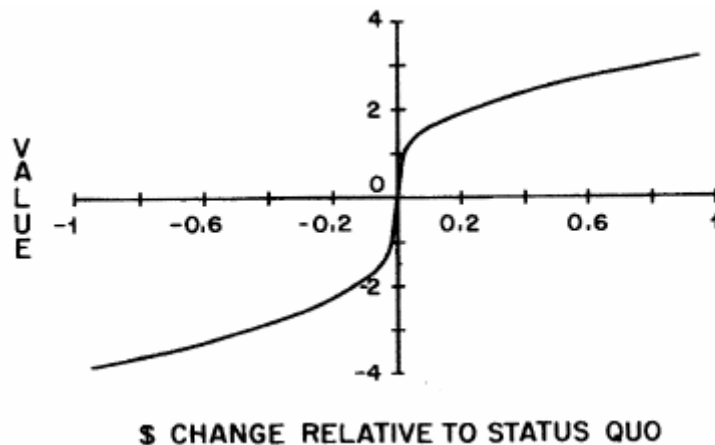
dem Status quo kommen. Dies ist der Fall bei sozialen Vergleichen oder Effekten vergangener Käufe, die den Standard für die Gegenwart setzen (Loewenstein & Prelec, 1992). Das Verhaltensmodell von Loewenstein und Prelec (1992) bezüglich intertemporaler Entscheidungen stellt einige Annahmen dazu an.

Loewenstein und Prelec (1992) beschreiben die Wertfunktion folgendermaßen: „The value function for losses is steeper than the value function for gains“ (Loewenstein & Prelec, 1992, S. 582). Diese Annahme zeigt, dass Verluste wie in der *prospect theory* von Kahneman und Tversky (1979) bedeutender als Gewinne angesehen werden. Das bedeutet, dass ein monetärer Verlust einen monetären Gewinn derselben Größe bei weitem übertrifft. Bei intertemporalen Entscheidungen kommt es so zu einer Benachteiligung des intertemporalen Austausches durch die Verlustaversion. Nach Loewenstein und Prelec (1992) wird ein momentaner Verlust im Austausch für einen zukünftigen Gewinn akzeptiert und ebenso erfreut man sich an einem momentanen Gewinn im Austausch für einen zukünftigen Verlust.

Die zweite Annahme über die Wertfunktion ist durch die *Gain-loss asymmetry* determiniert. Bei Verlusten ist die Wertfunktion elastischer als die Wertfunktion bei Gewinnen (Loewenstein & Prelec, 1992). Die Funktion flacht bei größeren Summen deutlich ab und es zeigt sich, dass die Elastizität bei großen Summen ein Maximum erreicht und dann beginnt wieder abzufallen.

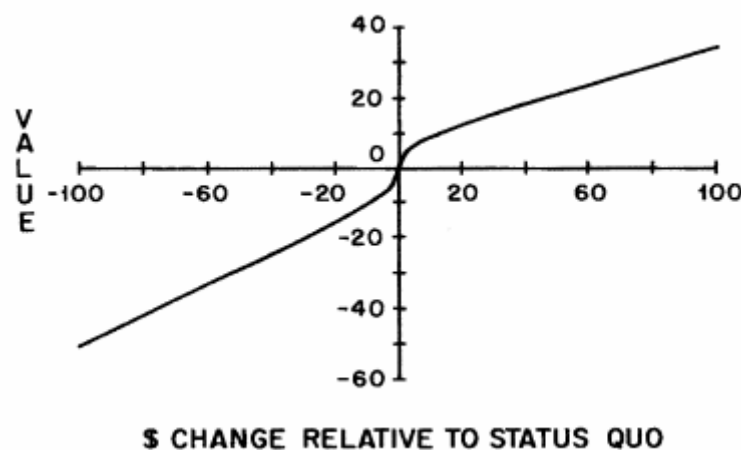
Die letzte Annahme ist, dass die Wertfunktion elastischer bei Ergebnissen ist, die größer als der absolute Wert sind (Loewenstein & Prelec, 1992, S. 584). Die Wertfunktion ist subproportional, genau wie die Nutzenfunktion in der *prospect theory*. Die Funktion ist stark konvex (siehe Abbildung 2), das bedeutet es existiert kein großer Unterschied zwischen einem \$ 1 und einem \$ 2 Gewinn. Bei größeren Beträgen allerdings werden wesentlich niedrigere *discount rates* generiert (siehe Abbildung 3).

Abbildung 2: Wertfunktion des Referenzpunktmodells bei kleineren Beträgen



Anmerkung: entnommen aus Loewenstein und Prelec (1992, S. 584)

Abbildung 3: Wertfunktion des Referenzpunktmodells bei größeren Beträgen



Anmerkung: entnommen aus Loewenstein und Prelec (1992, S. 582)

Das Modell von Loewenstein und Prelec (1992) hat zahlreiche Implikationen. Es sagt voraus, dass psychologische Faktoren „will amplify the tendency for businesses to cut back on investment during periods of lower than anticipated profits“ (Loewenstein & Prelec, 1992, S. 593). In Perioden mit niedrigen Erlösen nehmen Personen einen momentanen Verlust in Kauf im Austausch für einen zukünftigen Gewinn. Dies induziert eine höhere subjektive *discount rate*. Als Kompensationsmöglichkeit wird Sparen angesehen, denn ein gegenwärtiger Verlust wird durch einen zukünftigen Gewinn ausgeglichen. Das Sparen eines expandierenden Einkommens wird als Kompensationsmöglichkeit gewertet und

impliziert größere Ersparnisse und niedrigere Diskontierung. Generell kann man sagen, dass die Wahrscheinlichkeit zu sparen bei Zusatzeinkommen oder auch bei Bonuszahlungen höher ist als beim „normalen“ Einkommen (Ishikawa & Ueda, 1984, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992). Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Modell Präferenzinteraktionen nicht einschließt. Das Modell ist besser geeignet für kurzfristige Entscheidungen mit einfachen Ergebnissen als für langfristige Konsumplanungen.

Nach Frederick, Loewenstein und O'Donoghue (2002) ist der Referenzpunkt möglicherweise abhängig vom vorigen Konsum, Erwartungen, sozialen Vergleichen und vom Status quo. Loewenstein und Sicherman (1991) postulieren gegenwärtige Konsumakte als Referenzpunkt, wogegen Loewenstein (1988, zitiert nach Chapman, 1996) antizipierte Konsumakte als Referenzpunkt angibt. Abhängig von der Entscheidung werden verschiedene Referenzpunkte angewendet. In einer Studie von Loewenstein (1988, zitiert nach Chapman, 1996) sollte sich eine Gruppe von Versuchspersonen vorstellen, dass sie sich einen Videorekorder kaufen und ihn in einem Jahr geliefert bekommen und wie viel sie bereit wären zu zahlen um den Rekorder gleich zu erhalten. Die andere Gruppe musste sich in das Szenario hineinversetzen, dass sie einen Videorekorder gekauft hat und ihn sofort geliefert bekommt. Dann wurden sie gefragt, wie viel sie verlangen würden, wenn sich die Lieferung des Rekorders um ein Jahr verzögern würde. Die Personen, die wussten, dass sie den Videorekorder erst in einem Jahr erhalten, würden für die beschleunigte Lieferung weniger Geld bezahlen als die Versuchspersonen für eine verspätete Lieferung einfordern würden. Das Ergebnis bestätigte die Annahme, dass die Versuchspersonen unterschiedliche Referenzpunkte annahmen. Personen, die die Lieferung des Videorekorders sofort erwarteten, sahen die Verzögerung um ein Jahr als Verlust an, da der Besitz des Rekorders als Referenzpunkt diente. Bei der beschleunigten Variante reflektiert der Referenzpunkt die Annahme, dass der Videorekorder erst in einem Jahr erhalten wird. Referenzpunkte, die wie dieser an der Zukunft orientiert sind, können einen Einfluss auf die Präferenz für Sequenzen nehmen. Erwartungen hinsichtlich der Art und Weise wie Sequenzen normal erlebt werden, können als Referenzpunkt dienen und zur Evaluation der kompletten Sequenz herangezogen

werden (Chapman, 1996). Folglich können Erwartungen Präferenzen beeinflussen, vor allem auf die Art, wie man die Sequenz erleben will.

Chapman (1996) nimmt an, dass die Erwartung einer sich verschlechternden Sequenz dazu führen kann, dass man anders als angenommen eine sich verschlechternde Sequenz präferiert. In vielen anderen Darstellungen des Referenzpunktmodells ist eine Präferenz für Verbesserungen bemerkbar (Chapman, 1996). Es zeigt sich, dass Erwartungen als Referenzpunkt dienen.

2.3.3 Erwartungen und ihr Einfluss auf intertemporale Entscheidungen

Bei intertemporalen Entscheidungen zeigt sich, dass Erwartungen einen signifikanten Einfluss haben. Grundsätzlich ist eine Bevorzugung von Sequenzen, die den Erwartungen gleichkommen, erkennbar (Chapman, 2000).

Eine Präferenz von fallenden Sequenzen ist nach Chapman (1996) bei der Gesundheit vorherrschend. Normalerweise ist man als junger Mensch gesund und mit zunehmendem Alter treten dann immer mehr gesundheitliche Probleme auf. Im Kontrast dazu ist eine Bevorzugung für die sich verbessernde Sequenz beim Einkommen sichtbar. Nach Loewenstein und Sicherman (1991) zeigt sich eine Präferenz für steigendes Einkommen. Bei einer Sequenz über ein Jahr liegt hingegen, sowohl bei der Gesundheit als auch beim Einkommen, eine Präferenz für Verbesserung vor, da in der kurzen Zeit von einem Jahr keine Verschlechterung des Gesundheitszustandes angenommen wird (Chapman, 1996). Das Resultat ist identisch mit dem von Loewenstein und Sicherman (1991), die in ihrer Studie eine Bevorzugung für sich verbessernde Sequenzen gefunden haben. Nach der *prospect theory* von Kahneman und Tversky (1979) werden positive und negative Abweichungen der Sequenz als Gewinn beziehungsweise Verlust bezeichnet, wobei Verlusten mehr Bedeutung beigemessen wird.

2.3.4 Das Muster von Sequenzen und ihre Bedeutung für die Präferenz von Sequenzen

Bei Entscheidungen zwischen Sequenzen ist die Sensitivität einiger Gestaltcharakteristiken von Bedeutung (Loewenstein & Prelec, 1991). Es sind zum Beispiel der Verlauf, der Höchst- und Endpunkt entscheidend. Das Muster der Sequenzen ist ebenfalls für die Bewertung bedeutsam. Der Spitzeneffekt legt das größte Gewicht auf das Extrem in der Sequenz, der Endeffekt wiederum gewichtet vor allem die letzte Phase einer Sequenz. Eine retrospektive Evaluation von monetären Sequenzen ermöglicht eine bessere Auswahl zukünftiger Konsumgüter (Langer, Sarin & Weber, 2005).

Langer, Sarin und Weber (2005) stellten fest, dass systematisch das Extrem und das Ende der Sequenz überbewertet werden, wohingegen die Dauer negiert wird. Die Versuchspersonen in der Studie von Langer, Sarin und Weber (2005) trafen eine rationale Entscheidung, als sie zwischen zwei unterschiedlichen Zahlungssequenzen wählen mussten. Mussten sie jedoch eine Aufgabe erledigen, für die sie auch bezahlt wurden, vergaßen die Versuchspersonen die Summe der entscheidenden Zahlungssequenz. Das Extrem und die letzte Phase der Sequenz wurden überbewertet, der Dauer der Sequenz allerdings wurde keine Beachtung geschenkt. Die Variante, für die sich der Großteil der Versuchspersonen entschied, wies zwar einen größeren Gesamtverlust auf, jedoch hatte die Sequenz entweder niedrigere Verluste am Ende der Sequenz oder niedrigere Extremverluste.

Sequenzmuster und Dauer zeigen sich auch bei nicht monetären Sequenzen. Eine Sequenz aversiver Stimuli, die sich über die Zeit verbessert, wird als weniger schmerzvoll bewertet, als eine Sequenz, die sich über die Zeit verschlechtert. Nach Ariely und Loewenstein (2000) ist die Beeinträchtigung durch hohe Geräuschbelastung stärker bei kurzer Dauer als bei langandauernder. Die Ergebnisse sind bei niedrigem Geräuschpegel genau umgekehrt. Frederickson und Kahneman (1993) fanden heraus, dass eine Tendenz vorherrscht die Dauer zu negieren, der End- und der Maximalnutzen aber Beachtung finden. In ihrer Studie zeigten sie den Versuchspersonen kurze und lange Filmsequenzen mit

angenehmen (Hundewelpen spielen) oder unangenehmen (eine Amputation) Situationen. Das Ende und der extremste Punkt in den Filmclips wurden beachtet, die Dauer des Clips jedoch bei der Evaluation der Filmclips vernachlässigt. Auch in einer zweiten Studie, in der die Clips mittels Rangreihung bewertet werden sollten, zeigte sich, dass wie in der vorigen Untersuchung eine sogenannte Negierung der Dauer vorlag (Frederickson & Kahneman, 1993). Bei intertemporalen Entscheidungen ist das Ende der Sequenz entscheidend, dieses Ergebnis unterstreicht wiederum die in vielen Studien nachgewiesene Präferenz für Verbesserung (Frederickson & Kahneman, 1993).

Bei der retrospektiven Evaluation monetärer Sequenzen kommt es immer wieder zu einer Vernachlässigung der Dauer einer Sequenz. Je nach Situation wird das Augenmerk entweder auf die Dauer gelegt oder nicht. Die Berücksichtigung der Dauer hängt vor allem davon ab, ob die Sequenz mit einer anderen Sequenz verglichen wird oder ob jede Sequenz für sich bewertet wird (Ariely & Loewenstein, 2000). Versuchspersonen reagieren stärker auf die Dauer, wenn sie jeweils 27 Geräuschsequenzen im Vergleich mit einer Basissequenz einer Bewertung unterziehen müssen, als bei der Einzelbewertung der Sequenzen. In der Einzelbewertung wirkt sich die Dauer wesentlich geringer aus als das Sequenzmaximum und das Sequenzende.

Die Skalennormierung ist ausschlaggebend für die Unterschiede zwischen der Einzel- und der Vergleichsbewertung (Ariely & Loewenstein, 2000). Bewertungen bedeuten immer auch einen Vergleich mit einer sogenannten Vergleichsnorm (Kahneman & Miller, 1996, zitiert nach Ariely & Loewenstein, 2000). Ist die Ähnlichkeit zwischen der zu bewertenden Sequenz und der Vergleichssequenz hoch, dann ist die Berücksichtigung der Dauer stärker als wenn sich die zwei Sequenzen wenig ähnlich sind. Ross und Simonson (1991) ließen ihre Versuchspersonen zwischen zwei Sequenzen entscheiden. Im ersten Szenario kommt es zuerst zu einem Verlust von \$ 15 und dann zu einem Gewinn von \$ 85. Die zweite Situationsbeschreibung sieht genau den umgekehrten Fall vor, also zuerst einen Gewinn von \$ 85 und dann einen Verlust von \$ 15. 73% der Versuchspersonen präferierten die Sequenz mit dem „happy ending“, wogegen

sich nur 14% für die Sequenz mit dem glücklichen Anfang entschieden. Diese Studie kann als weitere Dokumentation für die Bevorzugung von Verbesserung angesehen werden.

2.4 Die Streuung der Sequenzen

Neben dem Wunsch für Verbesserung indiziert die Präferenz auch eine gewisse Sensitivität für globale „Gestalt“ Eigenschaften (Loewenstein & Prelec, 1993). Loewenstein und Prelec (1993) meinen damit die Aufteilung von guten und schlechten Ergebnissen über ein gesamtes Zeitintervall.

Wichtige Ergebnisse diesbezüglich werden von zwei Studien, die der Frage nachgehen ob Personen zwei positive, negative oder gemischt positive und negative Ergebnisse an einem Tag oder an unterschiedlichen Tagen erleben möchten, postuliert. Die *prospect theory* impliziert, dass Personen Gewinne über verschiedene Tage verteilen würden, bei Verlusten ziehen sie eine Verteilung über einen Tag vor. Dies konnte jedoch in den nachfolgenden Studien nicht bestätigt werden. Thaler und Johnson (1990, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1993) fanden heraus, dass Personen generell glücklicher waren, wenn zwei Gewinne, zum Beispiel ein Gewinn von \$ 25 bei einem Lottoanbieter und ein zweiter Gewinn von \$ 50 bei einem anderen Anbieter, durch eine Zeitspanne voneinander separiert wurden. Ebenfalls zeigte sich, dass Personen auch weniger unglücklich waren, wenn zwei Verluste ebenfalls durch ein Intervall eine Trennung erfuhren. Linville und Fischer (1991, zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1993) fanden in ihren Studien ebenfalls keine Bestätigung der Annahme der *prospect theory*, obwohl die Konzentration der Verluste bei kleineren deutlicher ausfiel als bei größeren Verlusten. Eine mögliche Erklärung könnte die „*coping capacity*“ sein, die den Personen eine limitierte psychologische Kapazität unterstellt, Verluste zu absorbieren und zu bewältigen. Aufgrund dessen wird versucht die Verluste zu separieren und die Copingmechanismen wieder aufzuladen. Für Gewinne und Verluste liegt somit eine Präferenz für die zeitliche Streuung vor. Liegt mehr als ein gleichwertiges Ergebnis vor, dann bevorzugen die Personen generell die

Streuung der Ergebnisse. Die folgende Studie von Loewenstein und Prelec (1993) belegt dies. Den Versuchspersonen wurde die Wahl zwischen Variante C, einem ausgefallenen französischem Essen am ersten, einem Essen zu Hause am zweiten und einem Hummeressen am dritten Wochenende, und der Variante D, einem Essen zu Hause am ersten, einen Besuch im ausgefallenen französischen Restaurant am zweiten und einem Hummeressen am dritten Wochenende, gelassen. Es zeigte sich eine leichte Tendenz für Variante C (54%), in der der Besuch im französischen Lokal sofort erfolgte, und somit eine Präferenz für Ausdehnung. Eine Ausdehnung der Studie über fünf Wochenenden kam zu dem Ergebnis, dass „the violation of independence cannot therefore be attributed to particular feelings about utility changes from one period to the next” (Loewenstein & Prelec, 1993, S. 95).

2.5 Einige empirische Ergebnisse zu intertemporalen Entscheidungen

In der Untersuchung von Loewenstein und Sicherman (1991) mussten 80 Besucher des Museums angeben, welche alternativen Bezahlungsformen sie im Zusammenhang mit dem Berufsleben oder der Pensionierung präferieren würden. Alle Sequenzen hatten denselben Betrag, hinsichtlich des Verlaufs gab es jedoch Unterschiede. Die Versuchspersonen zogen sowohl bei den Löhnen als auch bei der Pension die steigende der fallenden Sequenz vor, in Prozenten waren es beim Gehalt 83% und bei der Pension 56%. Das Ergebnis steht im Widerspruch zur angenommenen Wertmaximierung. Dies spricht wieder für die Präferenz für Verbesserung. Es stellt sich jedoch die Frage ob die gefundene Bevorzugung für steigende Lohnzahlungen nicht auf Entscheidungsfehler zurückzuführen ist. Aus diesem Grund wurden den Versuchspersonen ökonomische Argumente und psychologische Argumente für steigende und fallende Sequenzen genannt und deren Auswirkungen auf die nachträgliche Wahl untersucht. 68% der Versuchspersonen fanden die Argumente für die steigende Sequenz bei Löhnen überzeugender, 30% die Argumente für die fallende Sequenz. Bei der Pension favorisierten 40% die Argumentation für die steigende Sequenz, 57% fanden die

Argumente für die fallende Sequenz überzeugender. „On average, respondents found the psychological argument favoring increasing payments more convincing for wages but the economic argument favoring decreasing payments more convincing for rental income” (Loewenstein & Sicherman, 1991, S. 76). Die Mehrheit der Versuchspersonen präferierte weiterhin die steigende Sequenz, somit kann die Präferenz für Verbesserung nicht als Entscheidungsfehler betrachtet werden.

Matsumoto, Peecher und Rich (2000) ließen in ihren Studien sowohl monetäre als auch nicht monetäre Sequenzen bewerten. Studenten der Universität von Washington mussten zuerst eine Rangreihung von sechs monetären Sequenzen vornehmen, dann den Betrag angeben, den sie für ihre bevorzugte Sequenz bezahlen würden und zuletzt mussten sich die Versuchspersonen für eine von zwei Sequenzen entscheiden. Die Ergebnisse zeigen, dass Ungeduld mit 63% der Ergebnisse übereinstimmt, Verbesserung nur einen kleinen Prozentsatz ausmacht. Steigende Sequenzen werden generell präferiert, trotzdem fanden Matsumoto, Peecher und Rich (2000), dass sich Versuchspersonen mit höherer Ausbildung bei der Pension für fallende Sequenzen entscheiden.

Read und Powell (2002) ließen ihre Versuchspersonen eine Entscheidung über Sequenzen in vier Bereichen treffen: Einjahreseinkommen, Lottogewinn, lebenslanges Einkommen und lebenslange Gesundheit. Die Versuchspersonen mussten mittels der Methode des lauten Denkens ihre Entscheidungsgründe bekannt geben. Die Einjahressequenzen hatten fünf unterschiedliche Verlaufsformen: steigend, fallend, konstant, Endeffekt und Anfangseffekt. Beim Einjahreseinkommen zeigte sich, dass die Mehrheit der Versuchspersonen eine konstante Verlaufsform präferieren würden. Die Lebenszeitsequenzen waren ebenso in fünf unterschiedliche Verlaufsformen unterteilt, steigend, fallend, konstant, realistische Lohnsequenz und realistische Gesundheitssequenz. Betreffend das lebenslange Einkommen bevorzugte der Großteil der Versuchspersonen die realistische Lohnsequenz, die bis zum 60. Lebensjahr steigend und dann gleichbleibend verläuft. Beim direkten Vergleich zwischen Einjahreseinkommen und lebenslangen Einkommen wird die steigende

Verlaufsform vorgezogen. Die Wahl der Sequenz soll laut *discounted utility model* von Samuelson (1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) der Wertmaximierung genügen, das heißt, dass die Entscheidung auf die Sequenz mit dem höchsten Nutzen fällt. 45% der Versuchspersonen gaben die Nutzenmaximierung auch als Entscheidungsgrund an. Im Kontext mit dem Einjahreseinkommen wurde die Maximierung anders als bei den lebenslangen Sequenzen besonders häufig genannt, obwohl eigentlich bei den lebenslangen Sequenzen der Nutzen bedeutender wäre als bei den Einjahresentscheidungen. Die Nutzenmaximierung entspricht dem Postulat des *discounted utility model* (Samuelson, 1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002).

3. Affective forecasting

Nach MacInnis, Patrick und Park (2005) versteht man unter affective forecasting die Vorhersage zukünftiger Emotionen und Gefühle, wobei der Fokus auf dem, für einen selbst relevanten, emotionalen Ergebnis liegt. Studien zu affective forecasting haben gezeigt, dass „people routinely mispredict how much pleasure or displeasure future events will bring“ (Wilson & Gilbert, 2005, S. 131). Eine richtige Prädiktion der Gefühle kann jedoch nur dann erfolgen, wenn es den Personen möglich ist genau anzugeben, was sie glücklich macht und wie lange dieser Zustand anhalten wird. Gerade hier zeigt sich aber die Tendenz der Überschätzung und Fehler im affective forecasting.

Meist wird die zeitliche Dauer emotionaler Reaktionen auf negative Ereignisse überschätzt, wie Gilbert, Pinel, Wilson, Blumberg und Wheatley (1998) in verschiedenen Beispielen beschrieben. Der zeitlichen Dauer emotionaler Reaktionen wird im Falle der Beendigung einer Partnerschaft, der nicht erreichten Festanstellung, einer Wahlniederlage, einer negativen persönlichen Bewertung, einer Todesnachricht und einer erfolglosen Jobbewerbung zu viel Wichtigkeit beigemessen.

3.1 Die vier Komponenten des affective forecasting

Wilson und Gilbert (2003, S. 346) unterscheiden bei der Vorhersage zukünftiger Gefühle vier Komponenten, „predictions about the valence of one's future feelings, the specific emotions that will be experienced, the intensity of the emotions, and their duration“. Personen können genau oder auch ungenau in der Vorhersage jeder der genannten Facetten sein.

Valenz: Eine Facette ist die Wertigkeit der Emotion, ob man eher ein positives oder negatives Gefühl empfinden wird. Personen wissen, dass sie sich gut fühlen, wenn sie ein unerwartetes Geschenk erhalten (MacInnis, Patrick & Park, 2005) oder wenn sie heiraten (Gilbert, Pinel, Wilson, Blumberg & Wheatley, 1998) beziehungsweise wissen sie, dass sie sich schlecht fühlen werden, wenn sie durch eine Prüfung fallen (Loewenstein & Schkade, 1999) oder wenn sie in nächster Zeit zum Zahnarzt gehen müssen (MacInnis, Patrick & Park, 2005). Nach Wilson und Gilbert (2003) schätzen die Menschen meistens die Valenz ihrer Gefühle richtig ein, jedoch kommt es bei Situationen, die sie zum ersten Mal erlebt haben, zu fehlerhaften Prognosen. In einer Studie von Wilson, Wheatley, Kurtz, Dunn und Gilbert (2002, zitiert nach Wilson & Gilbert, 2003) konnten Studenten richtig vorhersagen, dass das Gefühl nach einem Sieg besser wäre als nach einer Niederlage.

Spezifische Gefühle: Es ist wichtig die Gefühle, die man erlebt hat wie zum Beispiel Ärger oder Angst, richtig zu benennen. Nach Wilson und Gilbert (2003) wissen Menschen, dass sie bei einem gewonnenen Fußballspiel glücklich sein werden. Wenn Gefühle in Kombination auftreten, dann ist die Vorhersage meist fehlerhaft. Sollen Collegestudenten an ihre bestandene Abschlussprüfung denken, dann unterschätzen sie nach Larsen, McGraw und Cacioppo (2001), dass sie neben Stolz und Freude auch Trauer empfinden werden, da ein Lebensabschnitt damit zu Ende gegangen ist.

Intensität und Dauer: Wichtig bei der Vorhersage sind auch die beiden Facetten Intensität und Dauer. Sowohl bei der Intensität („Wie glücklich fühle ich mich?“) und der Dauer (einen Moment oder länger) passieren Vorhersagefehler. Nach

Hsee und Hastie (2006) wird vor allem die Dauer überschätzt. Personen wissen nach Gilbert, Pinel, Wilson, Blumberg und Wheatley (1998), dass sie bei einer Hochzeit Freude empfinden werden, doch wichtiger ist die Einschätzung darüber, wie lange man glaubt, dass dieses Gefühl anhalten wird. In der Studie von Wilson, Wheatley, Meyers, Gilbert und Axsom (2000) wird gezeigt, dass Footballfans systematisch überschätzen, wie sie sich einen Tag nach dem Sieg ihrer Mannschaft fühlen werden. Die Intensität der Gefühle nach dem Spiel konnten richtig vorhergesagt werden, bei der Einschätzung der Dauer jedoch zeigte sich eine Unterschätzung der Vergänglichkeit dieses Gefühls. Eine weitere Studie von Gilbert, Gill und Wilson (2002) bestätigte die Unter- beziehungsweise Überschätzung der Intensität. Die Versuchspersonen mussten angeben, wie stark ihr Bedarf nach Eiscreme im Laufe der Woche sein wird. Die Personen, die zum Zeitpunkt des Einkaufes keinen Hunger verspürten, unterschätzten die Lust auf Eis, wohingegen die hungrigen Personen wesentlich größere Mengen an Eisvorrat einplanten.

3.2 Verschiedene Prozesse des affective forecasting

Bei der Vorhersage der Gefühle kommt es zu einem Vergleich des zukünftigen Ergebnisses mit im Gedächtnis gespeicherten Schemata und die mit diesem Schemata verbundenen Gefühle werden mit abgerufen (MacInnis, Patrick & Park, 2005).

Der erste Prozess ist der *schema-triggered affect* (Fiske & Pavelchak, 1986, zitiert nach MacInnis, Patrick & Park, 2005). Ist die Erinnerung eines Ereignisses gut in einem Schemata organisiert und verankert, dann werden daran gekoppelte Affekte automatisch abgerufen, wenn das Schema aktiviert wird. Beispiele dafür wären eine Urlaubsreise oder Zahnarztbesuche.

Ein weiterer Prozess ist der *heuristic-based process* (Snell & Gibbs, 1995, zitiert nach MacInnis, Patrick & Park, 2005). Die primäre Distinktion ist, dass der vom Schema automatisch aktivierte Affekt durch kognitive Elaboration hinsichtlich seiner Valenz oder Intensität oder Valenz und Intensität reguliert wird.

Beim *affect construction process* entwickeln nach Phillips, Olson und Baumgartner (1995, zitiert nach MacInnis, Patrick & Park, 2005) Konsumenten Visionen oder mentale Bilder von ihrer Interaktion mit einem bestimmten Produkt und machen sich ein Bild über die verschiedenen Ergebnisse, die aufgrund dieser Interaktion entstehen können.

Im *probabilistic process* wird auch die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines bestimmten Ereignisses berücksichtigt. Die Vorhersage der Emotion hängt von der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit ab, dass ein bestimmtes Ereignis passieren wird (MacInnis, Patrick & Park, 2005).

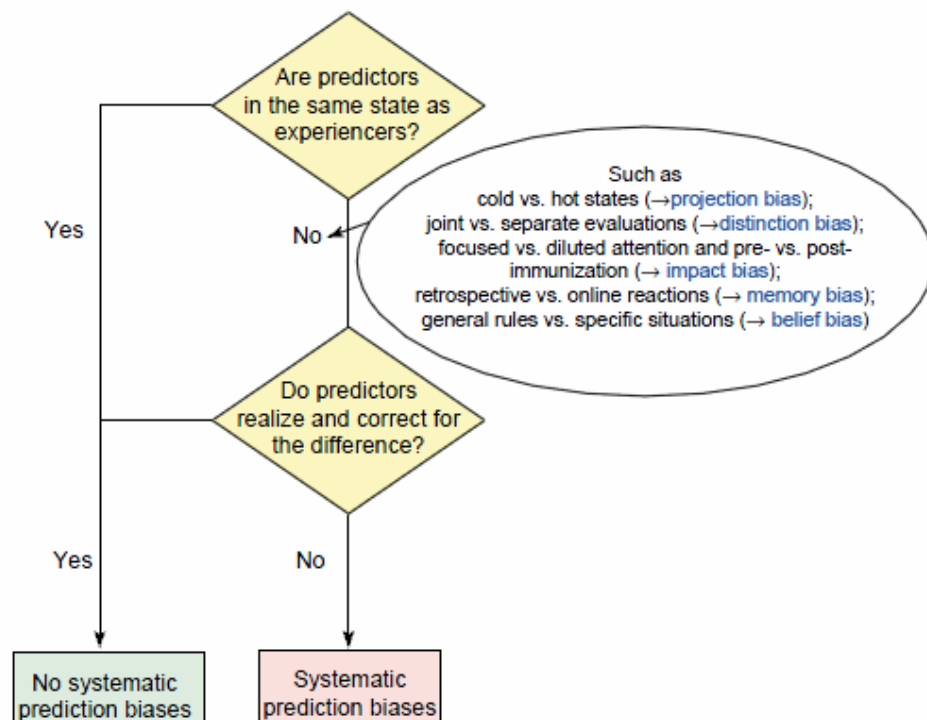
Der letzte Prozess nach MacInnis, Patrick und Park (2005) ist der sogenannte *goal based affect process*. Konsumenten benennen einen emotionalen Zustand, den sie in der Zukunft empfinden wollen. Im Anschluss daran versuchen sie herauszufinden, welche Konsumalternative den gewünschten Zustand am ehesten bedingen wird.

3.3 Affective misforecasting

Nach MacInnis, Patrick und Park (2005) kommt es zum affective misforecasting wenn es keine Übereinstimmung zwischen vorhergesagten und tatsächlich erlebten Gefühlen gibt. Affective misforecasting kann auf allen im Kapitel 3.1 angeführten Stufen des affective forecasting entstehen (Wilson & Gilbert, 2003). In den meisten Fällen wird die fehlerhafte Vorhersage durch eine Überschätzung oder auch eine Unterschätzung des Einflusses zukünftiger Ereignisse bedingt.

Ein Grund für die systematisch fehlerhafte Affektvorhersage ist nach Hsee und Hastie (2006) der variierende affektive Zustand, in dem sich die Personen zum Zeitpunkt der Vorhersage und des vorherzusagenden Ereignisses befinden. Die Unterschiede zwischen der Vorhersagesituation und der Erlebnissituation werden nicht wahrgenommen und deswegen wird die gegenwärtige Situation zur Meinungsbildung herangezogen. Dementsprechend kommt es zu systematischen Fehlern (Abbildung 4).

Abbildung 4: Gründe für das Auftreten von systematischen Fehlern bei der Affektvorhersage



Anmerkung: entnommen aus Hsee und Hastie (2006, S. 32)

In einigen alltäglichen Situationen können solche fehlerhafte Prognosen getroffen werden. So zeigten Patrick, MacInnis und Park (2007), dass frisch Vermählte an eine Ehe „bis, dass der Tod uns scheidet“ glauben, jedoch kann man anhand der Anzahl der geschiedenen Paare erkennen, dass dies nicht immer der Fall ist. Nach Loewenstein und Schkade (1999) ist nicht jede Prognose fehlerbehaftet, aber in vielen Situationen sagen Personen ihre Gefühle falsch voraus.

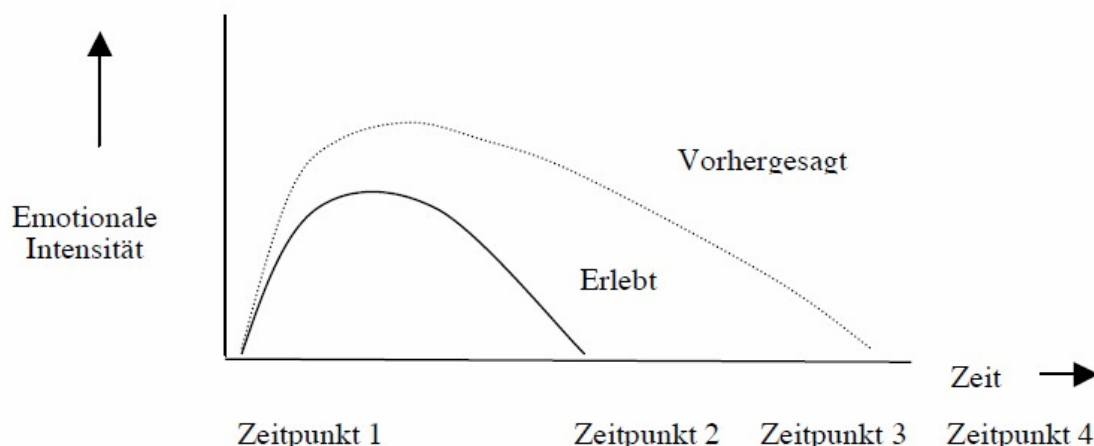
3.3.1 Der impact bias

Der impact bias gilt als häufigster Fehler beim affective forecasting und bedeutet, dass die Intensität und die Dauer zukünftiger emotionaler Reaktionen überschätzt wird auch „when they know what the future event is likely to entail and they are not in a particularly “hot“ or “cold“ emotional state at the time of making their forecast“ (Wilson & Gilbert, 2005, S. 131).

In diesem Kontext wurden zahlreiche Studien durchgeführt (Wilson & Gilbert, 2003; Buehler & Mc Farland, 2001). Frauen zum Beispiel überschätzen wie unglücklich sie sein werden, wenn der Schwangerschaftstest ein ungewolltes Resultat anzeigt (Wilson & Gilbert, 2003), Studenten überschätzen wiederum den Einfluss des unerwartet positiven oder negativen Prüfungsergebnisses auf die allgemeine Stimmung (Buehler & Mc Farland, 2001).

Der impact bias ist ein sehr wichtiger Vorhersagefehler, da Personen bei ihrer Entscheidung folgende Punkte berücksichtigen müssen: a) wie gut oder schlecht sie sich fühlen werden und b) wie schnell diese Gefühle entstehen oder auch vergehen werden und c) wie intensiv sie diese Gefühle erleben werden (Wilson & Gilbert, 2003). Daher ist dieser Bias auch so bedeutend für die Forschung im Konsumentenbereich. Menschen können a) die Wachstumsrate und b) den Höhepunkt der Intensität ihrer emotionalen Reaktion überschätzen und c) auf der anderen Seite die Geschwindigkeit mit der die Gefühle wieder nachlassen unterschätzen. In Abbildung 5 wird der Unterschied zwischen vorhergesagter und tatsächlich empfundener Intensität der Emotionen im Verlauf über drei Zeitpunkte aufgezeigt. Unterschiede zwischen vorhergesagter und tatsächlich erlebter Emotion können sich in allen drei beschriebenen Komponenten zeigen (Wilson & Gilbert, 2003).

Abbildung 5: Dauer und Intensität affektiver Reaktionen



Anmerkung: Die Dauer und die Intensität von vorhergesagten und tatsächlich erlebten emotionalen Reaktionen auf Ereignisse über verschiedene Zeitpunkte (Wilson & Gilbert, 2003, S. 350); übersetzt vom Verfasser

3.4 Kreditaufnahme und affective forecasting

Hölzl, Pollai und Kamleitner (2009) haben in ihrer Studie den Zusammenhang zwischen affective forecasting und Kreditaufnahme untersucht. Die Autoren nahmen an, dass die subjektive Belastung durch den Kredit über die Zeit differieren würde. So sagten die Versuchspersonen voraus, dass sie die Belastung in der Zukunft geringer und in der Vergangenheit als sehr stark erleben würden. Diese Vorhersage der Versuchspersonen bestätigte sich jedoch nicht, es zeigte sich keine Abnahme. Nach Wilson und Gilbert (2003) sollte dem impact bias zufolge eine Überschätzung der künftigen Belastung erfolgen, die Resultate der Studie ergaben aber eine Unterschätzung der zukünftigen Belastung.

Es gibt allerdings noch sehr wenige Studien zum Thema Kredit und affective forecasting.

3.5 Zusammenfassung der theoretischen Hintergründe

Fasst man alle Studien und ihre Ergebnisse zusammen, dann sieht man deutlich, dass sich verbessernde Sequenzen, vor allem im Zusammenhang mit monetären Sequenzen, bevorzugt werden. Bei der Bewertung von Einzelergebnissen findet sich hingegen eine Bevorzugung für das sofortige Erleben des besten Ergebnisses.

Eine Kreditaufnahme ermöglicht einen vorgezogenen Kauf, der sonst nur mit längerem Sparen möglich gewesen wäre. Die Kreditnahme ist durch eine Vielzahl von soziodemografischen Faktoren determiniert. Die Bewertung unterschiedlicher Kreditformen impliziert die Bewertung von Sequenzen. Das *discounted utility model* geht von einem rational denkenden Menschen aus, der seine Entscheidungen gemäß dem Prinzip der Nutzenmaximierung trifft. Menschen präferieren daher angenehme Ereignisse sofort zu erleben, unangenehme Ereignisse hingegen werden lieber aufgeschoben und hinausgezögert. Im Falle einer Kreditaufnahme bedeutet dies, dass eine steigende Verlaufsform bevorzugt

wird. Jedoch unterscheiden sich die Präferenzen je nachdem, ob die Ereignisse einzeln oder als Sequenz wahrgenommen werden. Eine Vielzahl von Studien belegen, dass vorzugsweise eine sich verbessernde Sequenz ausgewählt wird. Sind in einer Sequenz sowohl angenehme als auch unangenehme Ereignisse enthalten, dann wollen Personen mit den unangenehmen beginnen und mit den angenehmen Geschehnissen enden. Zugrunde liegende psychologische Faktoren sind: Vorfreude und Furcht, Adaption und Verlustaversion, Kontrasteffekte und der *recency effect*. Diesen Mechanismen entsprechend müsste eine Präferenz für fallende Sequenzen vorherrschen.

III Empirischer Teil

Der empirische Teil der Arbeit stützt sich auf die theoretischen Grundlagen, die im vorangegangenen Kapitel beschrieben wurden. Zuallererst werden die Fragestellungen und Hypothesen angeführt. Anschließend folgt eine Beschreibung des Materials, der Methode und der Stichprobe der durchgeführten Untersuchung. Als Abschluss werden die Ergebnisse dargestellt und es folgt eine Diskussion und Zusammenfassung.

1. Fragestellung und Hypothesen

Wird ein Kredit abgeschlossen, so sind damit auch Konsequenzen verbunden, da eine Kreditaufnahme immer auch mit Rückzahlungen, die zu einem späteren Zeitpunkt geleistet werden müssen, verbunden ist. Kreditformen können als Sequenzen von Ergebnissen angesehen werden. Die im Theorieteil angeführten Studien sprechen für eine Präferenz für sich verbessernde Sequenzen. Allerdings sind Präferenzen auch von Erwartungen beeinflusst.

Anhand der Ergebnisse und der theoretischen Postulate könnte eine Kreditverlaufsform mit Rückzahlungsraten, die über die Zeit fallen, bevorzugt werden. Daraus ergibt sich folgende Fragestellung:

Bewerten Personen Kreditrückzahlungspläne unterschiedlich in Abhängigkeit der Verlaufsform (steigend, fallend, gleichbleibend)?

Daraus lassen sich folgende Hypothesen ableiten:

H1: Die Bewertung des Kredits ist bei der fallenden Verlaufsform positiver als bei der steigenden Verlaufsform.

H2: Die Bewertung des Kredits ist bei pessimistischen Erwartungen negativer als bei optimistischen Erwartungen.

2. Methode

In diesem Abschnitt erfolgt die Beschreibung des Materials und des Messinstruments. Im Anschluss daran werden die Durchführung der Studie und die herangezogene Stichprobe näher beschrieben.

2.1 Material

Aus den Fragestellungen und Hypothesen ergeben sich zwei unabhängige und drei abhängige Variablen.

Die erste unabhängige Variable ist die Erwartung mit den Abstufungen optimistisch, pessimistisch oder neutral. Die zweite unabhängige Variable ist die Verlaufsform, mit den Abstufungen steigend, fallend oder gleichbleibend.

Die erste abhängige Variable ist die Bewertung der Verlaufsformen nach finanziellen und affektiven Aspekten. Die zweite abhängige Variable ist die Gesamtbewertung der Verlaufsformen, die dritte die Entscheidung für eine Verlaufsform.

Als Kontrollvariable fungiert die emotionale Kompetenz, die mittels Trait Meta Mood Scale (Salovey, Mayer, Goldman, Turvey & Palfait, 1995) ermittelt wird. Damit werden die interindividuellen Unterschiede im reflexiven Umgang mit Emotionen erfasst. Die TMMS setzt sich aus drei Skalen zusammen, Klarheit, Aufmerksamkeit und Beeinflussbarkeit. Die Klarheit erfasst die klare und differenzierte Repräsentation eigener Gefühle, die Aufmerksamkeit spiegelt die Beachtung von Emotionen wider und die Beeinflussbarkeit ermittelt die Aufrechterhaltung und Wiederherstellung positiver Emotionen (Otto, Döring-Seipel, Grebe & Lantermann, 2001).

In einem between-subject Design wurde die erste unabhängige Variable vorgegeben. Zur Untersuchung dieser wurden die Ergebnisse der Gruppe 1 (optimistisch) mit den Resultaten der Gruppe 2 (pessimistisch) und den Ergebnissen der Gruppe 3 (neutral) verglichen. Die Versuchspersonen bewerteten

die einzelnen Verlaufsformen, wobei der einen Gruppe vorher eine optimistische Erwartung, der anderen Gruppe eine pessimistische Erwartung und der letzten Gruppe eine neutrale Erwartung über Kredite und ihre Auswirkungen vorgegeben wurde. Im Anschluss daran wurde in allen drei Gruppen die Meinung zu Krediten abgefragt.

Die zweite unabhängige Variable wurde in einem within-subject Design untersucht. Um mögliche Effekte durch die Reihenfolge der Vorgabe der drei unterschiedlichen Kreditverlaufsformen ausschließen zu können, wurden die Verlaufsformen den Versuchspersonen in unterschiedlicher Reihenfolge vorgegeben.

Die Abbildungen 6, 7 und 8 geben die Vorgabe der Verlaufsformen in den einzelnen Fragebögen wieder. Die Bewertung der Kreditverlaufsformen erfolgte von den Versuchspersonen in vorgegebener Reihenfolge.

Abbildung 6: Vorgabe der Kreditverläufe, neutrale Erwartung

Fragebogen Nummer	1. Verlaufsform	2. Verlaufsform	3. Verlaufsform	Erwartung
1 (gsf)	Gleichbleibend	Steigend	Fallend	Neutral
2 (gfs)	Gleichbleibend	Fallend	Steigend	Neutral
3 (sfg)	Steigend	Fallend	Gleichbleibend	Neutral
4 (sgf)	Steigend	Gleichbleibend	Fallend	Neutral
5 (fsg)	Fallend	Steigend	Gleichbleibend	Neutral
6 (fgs)	Fallend	Gleichbleibend	Steigend	Neutral

Abbildung 7: Vorgabe der Kreditverläufe, optimistischen Erwartung

Fragebogen Nummer	1. Verlaufsform	2. Verlaufsform	3. Verlaufsform	Erwartung
7 (gsf)	Gleichbleibend	Steigend	Fallend	Optimistisch
8 (gfs)	Gleichbleibend	Fallend	Steigend	Optimistisch
9 (sfg)	Steigend	Fallend	Gleichbleibend	Optimistisch
10 (sgf)	Steigend	Gleichbleibend	Fallend	Optimistisch
11 (fsg)	Fallend	Steigend	Gleichbleibend	Optimistisch
12 (fgs)	Fallend	Gleichbleibend	Steigend	Optimistisch

Abbildung 8: Vorgabe der Kreditverläufe, pessimistische Erwartung

Fragebogen Nummer	1. Verlaufsform	2. Verlaufsform	3. Verlaufsform	Erwartung
13 (gsf)	Gleichbleibend	Steigend	Fallend	Pessimistisch
14 (gfs)	Gleichbleibend	Fallend	Steigend	Pessimistisch
15 (sfg)	Steigend	Fallend	Gleichbleibend	Pessimistisch
16 (sgf)	Steigend	Gleichbleibend	Fallend	Pessimistisch
17 (fsg)	Fallend	Steigend	Gleichbleibend	Pessimistisch
18 (fgs)	Fallend	Gleichbleibend	Steigend	Pessimistisch

Als abhängige Variablen wurden eine Bewertung der einzelnen Verlaufsformen (Score aus 10 Items), sowie eine Gesamtbewertung der einzelnen Rückzahlungspläne und die Entscheidung für eine Verlaufsform herangezogen.

2.1.1 Messinstrument

Die Untersuchung wurde als Online-Befragung durchgeführt. Insgesamt wurden 18 verschiedene Fragebogenversionen (vgl. Anhang) mit jeweils 72 Items und

anschließend demografischen Fragen vorgegeben. Sieben Fragen bezogen sich auf die Einstellung zu Krediten. Elf Items bezogen sich jeweils auf die Bewertung der Verlaufsformen (steigend, fallend, gleichbleibend). Außerdem gab es ein Item für die Auswahl der drei dargestellten Verlaufsformen, ein weiteres Item stand für die Begründung der Auswahl zur Verfügung. Die 30 im Anschluss folgenden Items sind Bestandteil der Trait Meta Mood Scale (Salovey, Mayer, Goldman, Turvey & Palfait, 1995). Die soziodemografischen Fragen bildeten den Abschluss des Fragebogens. Alter, Geschlecht, Familienstand, Bildungsgrad, Beruf, Einkommen und auch 3 Fragestellungen über die persönliche Erfahrung mit Krediten wurden hier abgefragt.

Die Fragebögen beinhalteten eingangs eine kurze Einleitung und Begrüßung, in der die Versuchspersonen über das Thema der Studie informiert wurden und die Gewährleistung der Anonymität betont wurde. Anschließend folgte eine je nach Version neutrale (Abbildung 9), optimistische (Abbildung 10) oder pessimistische (Abbildung 11) Erwartung zum Thema Kredit.

Abbildung 9: neutrale Erwartung

Bitte lesen Sie sich diese Fallgeschichte sorgfältig durch:

Eine dreiköpfige Familie nimmt einen Wohnungsbeschaffungskredit auf, um sich eine Eigentumswohnung am Stadtrand zu kaufen. Die Kredithöhe beträgt 30.000 Euro über einen Zeitraum von 10 Jahren. Die Familie hat die Kredithöhe mit einem Finanzierungsplan geplant. Wegen des Kredits überprüft die Familie ihre zukünftigen Finanzen. Die Ratenzahlungen sind im Finanzierungsplan einkalkuliert. Im Rückblick stellt die Familie fest, dass der Kredit weder mit positiven noch mit negativen Gefühlen behaftet war. Ob die Familie in nächster Zeit wieder einen Kredit abschließt, steht noch nicht fest.

Abbildung 10: optimistische Erwartung

Bitte lesen Sie sich diese Fallgeschichte sorgfältig durch:

Eine dreiköpfige Familie nimmt einen Wohnungsbeschaffungskredit auf, um sich eine Eigentumswohnung am Stadtrand zu kaufen. Die Kredithöhe beträgt 30.000 Euro über einen Zeitraum von 10 Jahren. Die Familie macht sich nie Sorgen wegen der Kredithöhe. Trotz des Kredits sieht die Familie optimistisch in die Zukunft. Die Familie hat keine Angst, den Ratenzahlungen nicht nachkommen zu können. Im Rückblick stellt die Familie fest, dass der Kredit vor allem mit positiven Gefühlen behaftet war. Daher würde die Familie in nächster Zeit auf jeden Fall wieder einen Kredit abschließen.

Abbildung 11: pessimistische Erwartung

Bitte lesen Sie sich diese Fallgeschichte sorgfältig durch:

Eine dreiköpfige Familie nimmt einen Wohnungsbeschaffungskredit auf, um sich eine Eigentumswohnung am Stadtrand zu kaufen. Die Kredithöhe beträgt 30.000 Euro über einen Zeitraum von 10 Jahren. Die Familie macht sich große Sorgen wegen der Kredithöhe. Wegen des Kredits sieht die Familie pessimistisch in die Zukunft. Die Familie hat große Angst, den Ratenzahlungen nicht nachkommen zu können. Im Rückblick stellt die Familie fest, dass der Kredit vor allem mit negativen Gefühlen behaftet war. Daher würde die Familie in nächster Zeit keinen Kredit mehr abschließen.

Im Anschluss an die Erwartungen fragten sieben Items die Einstellung zu Krediten ab (Abbildung 12).

Abbildung 12: Kreditbewertung

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Kredite sind Teil des heutigen Lebensstils.	☐	☐	☐	☐	☐
Kredite sind vor allem eine Frage der guten finanziellen Planung.	☐	☐	☐	☐	☐
Man sollte immer zuerst sparen und sich dann etwas kaufen.	☐	☐	☐	☐	☐
Kredite stellen eine emotionale Belastung dar.	☐	☐	☐	☐	☐
Es ist besser etwas gleich zu kaufen und dann später abzubezahlen.	☐	☐	☐	☐	☐
Man kann trotz Kredits optimistisch in die Zukunft schauen.	☐	☐	☐	☐	☐
Schulden sind grundsätzlich falsch.	☐	☐	☐	☐	☐

Alle 18 Fragebogenversionen beinhalteten eine Situationsbeschreibung, in welche sich die Versuchspersonen möglichst gut hineinversetzen sollten, um die anschließenden Fragen beantworten zu können (Abbildung 13).

Abbildung 13: Situationsbeschreibung

Bitte lesen Sie sich folgende Situationsbeschreibung aufmerksam durch und versuchen Sie sich möglichst gut in die beschriebene Situation zu versetzen.

Sie sind in einem österreichischen Unternehmen angestellt und verdienen derzeit monatlich 2.100 Euro netto, und Sie nehmen an, dass Sie auch in den nächsten Jahren in dieser Firma beschäftigt sein werden. Sie wollen sich nun eine Eigentumswohnung anschaffen, jedoch fehlen Ihnen zum Kauf dieser Wohnung noch 30.000 Euro. Um die geforderte Summe aufbringen zu können, müssen Sie einen Kredit aufnehmen. Für die monatliche Kreditrückzahlung stehen Ihnen 600 Euro zur Verfügung.

Sie wenden sich an Ihre Bank und Ihr Finanzberater stellt Ihnen drei unterschiedliche Kreditmodelle vor. Ein Modell sieht gleich bleibende Raten über die 10 Jahre vor. Ein anderes Modell sieht am Anfang niedrigere Raten vor, die im Laufe der 10 Jahre steigen. Ein weiteres Modell sieht am Anfang höhere Raten vor, die im Laufe der 10 Jahre fallen. Die Gesamtrückzahlung ist bei allen drei Kreditmodellen gleich hoch und beträgt 39.600 Euro.

Die Konstruktion des Kreditmodells wurde von Heidinger (2008) übernommen. Die Kreditgesamtbelastung über 39.600 Euro ermittelte sich aus der Berechnung eines benötigten Kredits in der Höhe von 30.000 Euro, mit einer Laufzeit über zehn Jahre sowie gleichbleibender monatlicher Rückzahlung von 330 Euro und einem branchenüblichen Zinssatz von 5.875% p.a. Um die drei Verlaufsformen (steigend, fallend, gleichbleibend) miteinander vergleichen zu können, wurde die Kredithöhe, die Laufzeit und die Gesamtbelastung über die Fragebögen gleich gehalten und an die oben angeführte Ausgangsberechnung einer gleichbleibenden monatlichen Rückzahlung angepasst. Ausgehend von einem Zinssatz von 5.875% für die gleichbleibende Verlaufsform, erhöht sich dieser um 1.4% im Fall der steigenden beziehungsweise sinkt um 1.2% im Fall der fallenden Kreditverlaufsform. Um eine genaue Vergleichbarkeit zwischen den drei Verlaufsformen zu gewährleisten, wurden diese Zinssätze jedoch nicht angegeben. Angaben über Kredithöhe, Gesamtbelastung und Laufzeit des Kredits waren somit in allen drei Verlaufsformen unverändert (vgl. Heidinger, 2008).

Nach der Situationsbeschreibung erschienen in wechselnder Reihenfolge die Grafiken der drei Verlaufsformen, damit die Versuchspersonen sich die Kreditverlaufsform besser vorstellen konnten. Neben den Grafiken wurde die Variation der monatlichen Rückzahlungsraten auch noch tabellarisch angeführt. Im Anschluss an die grafische Darstellung wurde die subjektiv empfundene Belastung

erhoben und anschließend eine Bewertung der einzelnen Rückzahlungspläne von „sehr schlecht“ bis „sehr gut“ vorgenommen.

Abbildung 14 zeigt die gleichbleibende Verlaufsform mit einer konstanten monatlichen Rückzahlung von 330 Euro monatlich.

Abbildung 14: gleichbleibende Verlaufsform, aus Fragebogen 1 (gsf)

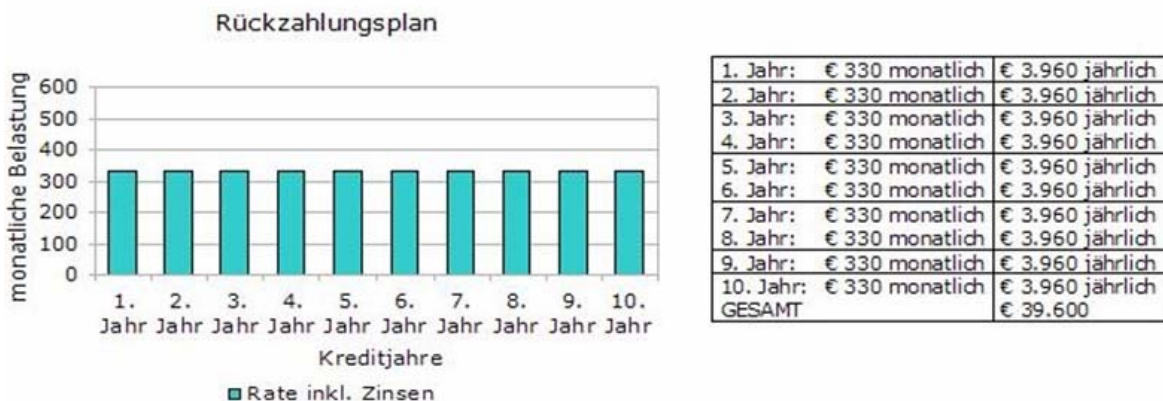


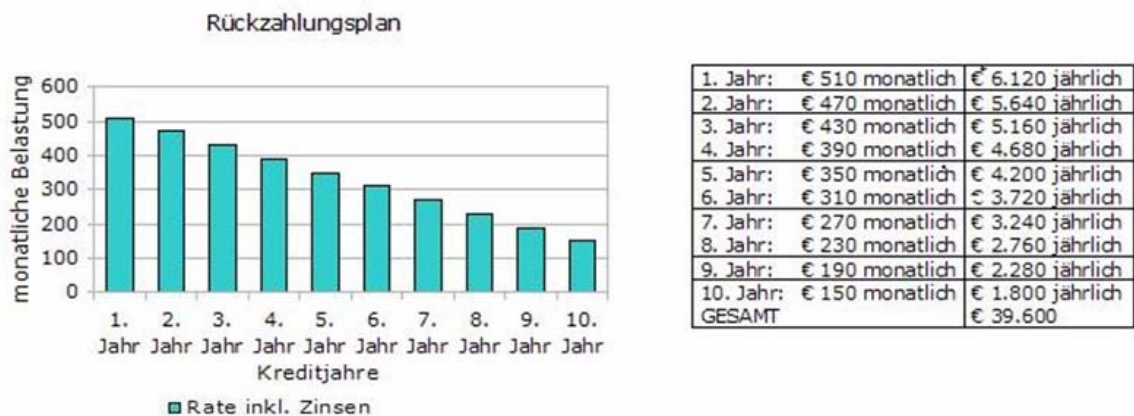
Abbildung 15 zeigt den steigenden Verlauf, in der die monatliche Rückzahlung im ersten Jahr mit 150 Euro beträgt. Jährlich steigt die Rückzahlungsrate um 40 Euro an und beträgt im letzten Jahr dann 510 Euro monatlich.

Abbildung 15: steigende Verlaufsform, aus Fragebogen 1 (gsf)



Die fallende Verlaufsform beginnt mit einer monatlichen Rückzahlung von 510 Euro im ersten Jahr und fällt bis zu einem Betrag von 150 Euro im zehnten Jahr (Abbildung 16).

Abbildung 16: fallende Verlaufsform, aus Fragebogen 1 (gsf)



In der Studie bewerteten die Versuchspersonen jeweils die drei Kreditrückzahlungspläne, jedoch in unterschiedlich vorgegebener Reihenfolge. Die Bewertungsfragen enthielten sowohl finanzielle als auch affektive Items (Abbildung 17). Die Versuchspersonen bewerteten auf einer 5-stufigen Skala („Stimme überhaupt nicht zu“ bis „Stimme vollkommen zu“), wie sehr sie den vorgegebenen Argumenten zustimmen. Diese Argumente waren für alle Bedingungen (steigend, fallend, gleichbleibend) gleich.

Abbildung 17: Items zur Bewertung der Kreditverlaufsformen und die Gesamtbewertung

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:					
	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	Sehr schlecht	Schlecht	Teils teils	Gut	Sehr gut
	☐	☐	☐	☐	☐

Nach der Bewertung der drei Verlaufsformen wurden die Teilnehmer gebeten, sich für eine von ihnen bevorzugte Verlaufsform zu entscheiden. Um die Entscheidung zu erleichtern, wurden die drei Grafiken nochmals optisch dargestellt. Anschließend sollten sie die Gründe für ihre Entscheidung in einem freien Textfeld angeben. Im Anschluss daran wurde die Trait Meta Mood Scale (Salovey, Mayer, Goldman, Turvey & Palfait, 1995) vorgegeben um die emotionale Kompetenz abzufragen.

2.2 Durchführung

Die Durchführung der Studie erfolgte durch Online-Fragebogen im April 2009. Der Zugang zur Studie wurde mittels Internetlink ermöglicht. Damit in allen 18 Gruppen gleich viele Versuchspersonen vorhanden waren, wurden nach der ersten Aussendung die bisherigen Daten gesammelt und auf deren Grundlage eine erneute Aussendung vorgenommen. Für das Ausfüllen des Fragebogens wurde eine Zeit von ungefähr 10 Minuten eingeplant.

Die Untersuchung basierte auf 18 verschiedenen Online-Fragebögen, die randomisiert verteilt wurden. Jede Versuchsperson beantwortete einen Fragebogen, wobei die Zuteilung zu den verschiedenen Versionen zufällig erfolgte. Wie bereits in Abbildung 6, 7 und 8 aufgezeigt, gab es in den Fragebögen Unterschiede hinsichtlich der Vorgabe der Reihenfolge der drei Kreditverlaufsformen und der Erwartung.

Jede Versuchsperson wurde eingangs im Fragebogen über den Studienhintergrund informiert und es wurde auf die Anonymität der Daten hingewiesen. Wenn die Versuchsperson auf den Button „weiter“ klickte, erschien eine der drei Fallgeschichten mit entweder optimistischer, pessimistischer oder neutraler Erwartung (vgl. Abbildung 9, 10, 11). Danach wurden Items zur Einstellung zu Krediten vorgegeben. Anschließend sollten sich die Versuchspersonen in ein Szenario (vgl. Abbildung 13) hineinversetzen und die nachfolgenden Kreditverlaufsformen bewerten. Erhielt eine Versuchsperson zum Beispiel den Fragebogen mit der Nummer 3 so war die erste zu bewertende Verlaufsform steigend, die zweite fallend und die letzte gleichbleibend. Die Erwartung war in diesem Zusammenhang neutral gehalten. Nach der Bewertung der drei Verlaufsformen musste sich die Versuchsperson für einen Verlauf entscheiden und diese Auswahl im Anschluss dann begründen. Nachfolgend wurde die Trait Meta Mood Scale (Salovey, Mayer, Goldman, Turvey & Palfait, 1995) vorgegeben, die Fragen zur emotionalen Kompetenz beinhaltet. Mit soziodemografischen Daten endeten alle 18 verschiedenen Fragebogenversionen.

2.3 Stichprobe

Um die Studie durchzuführen wurden die einzelnen Links mittels E-Mail an Freunde und Bekannte verschickt.

Insgesamt füllten 128 Personen die Fragebögen aus, davon mussten zwei Versuchspersonen (127, 128) aufgrund ihrer zu geringen Fragenbeantwortung ausgeschlossen werden.

In Tabelle 1 ist die Geschlechterverteilung der Versuchspersonen in den einzelnen Fragebogenversionen ersichtlich. Die Stichprobe beträgt $N=126$ Personen, davon sind 60 männlich und 66 weiblich.

Tabelle 1: Geschlechterverteilung über die 18 Fragebogenversionen

Fragebogennr.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
weiblich	3	5	3	3	4	3	5	5	3	2	5	2	3	3	4	3	3	7
männlich	4	2	4	4	3	4	2	2	4	5	2	5	4	4	3	4	4	0
gesamt	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7

Tabelle 2 zeigt die Verteilung der Schulbildung und Tabelle 3 gibt die Einkommensverteilung wieder, der Median liegt hier bei 3, dies entspricht einem Einkommen von 1.001 bis 2.000 Euro.

Tabelle 2: Verteilung der Schulbildung in der Stichprobe

Schulbildung	n
Pflichtschule	6
Lehre, Fachschule	29
Matura (BHS, AHS)	46
Fachhochschule	18
Universität	27

Die Altersverteilung der Stichprobe variiert von 22 bis 68 ($M=38.13$, $SD=10.86$, $Median=36$). Der Familienstand verteilt sich folgendermaßen: 46 Personen sind in einer Lebensgemeinschaft, 42 sind ledig, 12 sind verheiratet, 2 Personen sind geschieden und 21 sind verwitwet.

Tabelle 3: Einkommensverteilung der Versuchspersonen

Einkommen in Euro	n
Bis 500	6
501 bis 1.000	13
1.001 bis 2.000	48
2.001 bis 3.000	42
3.001 bis 4.000	11
4.001 bis 5.000	2
Über 5.000	3

Hinsichtlich der Frage nach dem Beruf verteilt sich die Stichprobe folgendermaßen: acht sind Arbeiter, 83 Angestellte, fünf sind als Beamte tätig, zwei sind geringfügig beschäftigt, 14 sind selbständig, fünf sind in Pension, drei Versuchspersonen sind im Haushalt tätig, drei Personen studieren und drei Versuchspersonen haben die Kategorie sonstiges angegeben.

3. Ergebnisse

In diesem Kapitel werden zunächst die vorbereitenden Analysen beschrieben. Im Anschluss daran werden die Ergebnisse zur Hypothesenprüfung dargestellt.

3.1 Vorbereitende Analysen

Bevor die Hypothesen dieser Studie anhand des ermittelten Datensatzes überprüft werden konnten, wurden drei der 11 Bewertungsitems, die zur Ermittlung der subjektiv empfundenen Belastung durch die jeweilige Kreditverlaufsform herangezogen wurden, umgepolt. Dabei handelt es sich um die Items „Der Kredit belastet mich sehr“, „Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten“, „Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können“, „Ich muss auf Vieles verzichten“ und „Ich habe Angst mich zu verschulden“. Die Bewertungsitems fragen sowohl finanzielle als auch emotionale Belastungen ab. Jedoch wurden die Items anscheinend eher als ein Konstrukt wahrgenommen und daher konnte aufgrund mangelnder Reliabilität keine Trennung in finanzielle und emotionale Belastung erfolgen. Des Weiteren wurde anhand einer Reliabilitätsanalyse sichergestellt, dass die einzelnen Items der Bewertung der Verlaufsform (siehe Abbildung 17) und die Gesamtbewertung dieselben Kriterien messen. Für die 12 Items wurde das Cronbach Alpha berechnet, welches die untere Schranke der Reliabilität angibt. Die Berechnung ergab, nach Ausschluss der Items „Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht“ und „Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste“, ein $\alpha = .83$ bei der Bewertung der steigenden Verlaufsform, ein $\alpha = .73$ bei der Bewertung des fallendes Kreditverlaufes und bei der gleichbleibenden $\alpha = .85$. Die Werte um .80 gelten als zufriedenstellend (Field, 2005). Für die weitere Berechnung wurden die jeweils neun verbleibenden Items zum Score „Bewertung steigend“, „Bewertung fallend“ beziehungsweise „Bewertung gleichbleibend“ zusammengefasst und der Mittelwert der Bewertungsitems für jede Verlaufsform gebildet. Ein hoher Wert spiegelt eine positive Bewertung des Kreditverlaufsplanes wider.

Auch für die Trait Meta Mood Scale wurde eine Reliabilitätsanalyse berechnet. Folgende Items wurden umgepolt: „Die Menschen wären besser dran, wenn sie weniger fühlen und mehr denken würden“, „Ich denke es ist nutzlos, den eigenen Gefühlen und Stimmungen Aufmerksamkeit zu schenken“, „Ich kümmere mich gewöhnlich wenig darum, was ich gerade fühle“, „Manchmal kann ich gar nicht sagen, was meine Gefühle sind“, „Wenn ich emotional aufgewühlt bin, wird mir

klar, dass die „guten Dinge im Leben“ Illusionen sind“, „Ich kann nie sagen wie ich mich fühle“, „Meine Ansichten und Meinungen scheinen sich immer zu verändern, je nach dem, wie ich mich fühle“, „Gewöhnlich bin ich im Unklaren darüber, wie ich mich fühle“, „Man sollte sich niemals von seinen Gefühlen leiten lassen“, „Ich gebe meinen Gefühlen nie nach“, „Wenn ich auch manchmal glücklich bin, schaue ich meistens pessimistisch in die Zukunft“, „Ich kann mir keinen Reim auf meine Gefühle machen“, „Ich widme meinen Gefühlen nicht viel Aufmerksamkeit“, „Gefühle sind eine Schwäche, die Menschen haben“ und „Gewöhnlich ist es Zeitverschwendung, über seine Gefühle nachzudenken“, Danach wurden die Items zu den drei Skalen Aufmerksamkeit (Item 44, 45, 46, 49, 52, 54, 59, 60, 63, 65, 66, 69, 71), Klarheit (Item 47, 48, 53, 56, 57, 58, 62, 64, 67, 70, 72) und Beeinflussbarkeit (Item 43, 50, 51, 55, 61, 68) zusammengefasst. Für die Skala Aufmerksamkeit ergab sich ein Cronbach Alpha= .88, für die Skala Klarheit ein Cronbach Alpha= .84 und für die Skala Beeinflussbarkeit ein Cronbach Alpha= .71.

Um Reihenfolgeeffekte zu untersuchen und auszuschließen, wurde für jede Verlaufsform eine neue Variable mit dem Namen „Position“ gebildet. Diese neue Variable sollte die Position des Kreditverlaufes im Fragebogen anzeigen. Zum Beispiel ist der steigende Verlauf im Fragebogen 1, 2, 7, 8, 13 und 14 an erster Stelle, im Fragebogen 3, 5, 9, 11, 15 und 17 an zweiter und bei den Fragebögen 4, 6, 10, 12, 16 und 18 an letzter Stelle. Die Berechnung erfolgte mittels einfaktorieller ANOVA bei einem Signifikanzniveau von $\alpha = 5\%$. Der Levene-Test zeigte Homogenität der Varianzen bei der Bewertung gleichbleibend und bei der Bewertung fallend. Für die „Bewertung gleichbleibend“ wurde ein nicht signifikantes Ergebnis ermittelt, $F(2, 125) = 1.96$, $p = .15$. Bei der „Bewertung fallend“ wurde das Ergebnis allerdings signifikant, $F(2, 125) = 7.65$, $p < .01$. Es wurde für die „Bewertung steigend“ aufgrund der Verletzung der Homogenität der Varianzen der Kruskal-Wallis Test berechnet. Der Chi-Quadrat Test ergab ein knapp nicht signifikantes Ergebnis, $\chi^2(2, 126) = 5.42$, $p = .06$. Diese Ergebnisse deuten auf einen Reihenfolgeeffekt hin. Daher wurde bei der Hypothesenprüfung die Abfolge miteinbezogen.

Zur Überprüfung des Einflusses der jeweiligen Erwartung auf die Meinung zu Krediten, Item: „Kredite sind Teil des heutigen Lebensstils“, „Man sollte immer zuerst sparen und sich dann etwas kaufen“, „Es ist besser etwas gleich zu kaufen und dann später abzubezahlen“ und „Schulden sind grundsätzlich falsch“ (Anmerkung: 1 = stimme überhaupt nicht zu und 5 = stimme vollkommen zu) wurde aufgrund der Verletzungen der Homogenität der Varianzen ein nichtparametrisches Verfahren, der Kruskal-Wallis Test, angewandt. Der Chi-Quadrat Test ergab nur ein signifikantes Ergebnis, $\chi^2 (2, 126) = 6.48, p < .05$, beim Item „Kredite sind Teil des heutigen Lebensstils“. Bei der pessimistischen Erwartung ist die Einstellung zu diesem Item schlechter als bei der optimistischen und neutralen Erwartung.

Um den Einfluss der jeweiligen Erwartung auf die drei Items des Manipulationchecks, Item: „Kredite sind vor allem eine Frage der guten finanziellen Planung“, „Kredite stellen eine emotionale Belastung dar“ und „Man kann trotz Kredites optimistisch in die Zukunft schauen“ (Anmerkung: 1 = stimme überhaupt nicht zu und 5 = stimme vollkommen zu) zu überprüfen, wurde aufgrund der Verletzung der Homogenität der Varianzen der Kruskal-Wallis Test berechnet. Der Chi-Quadrat Test ergab nur ein signifikantes Ergebnis, $\chi^2 (2, 126) = 12.97, p < .05$, beim Item „Man kann trotz Kredites optimistisch in die Zukunft schauen“. Bei der pessimistischen Erwartung ist die Einstellung zu diesem Item schlechter als bei der optimistischen und neutralen Erwartung. Die Manipulation durch die Erwartung scheint somit nur eingeschränkt funktioniert zu haben.

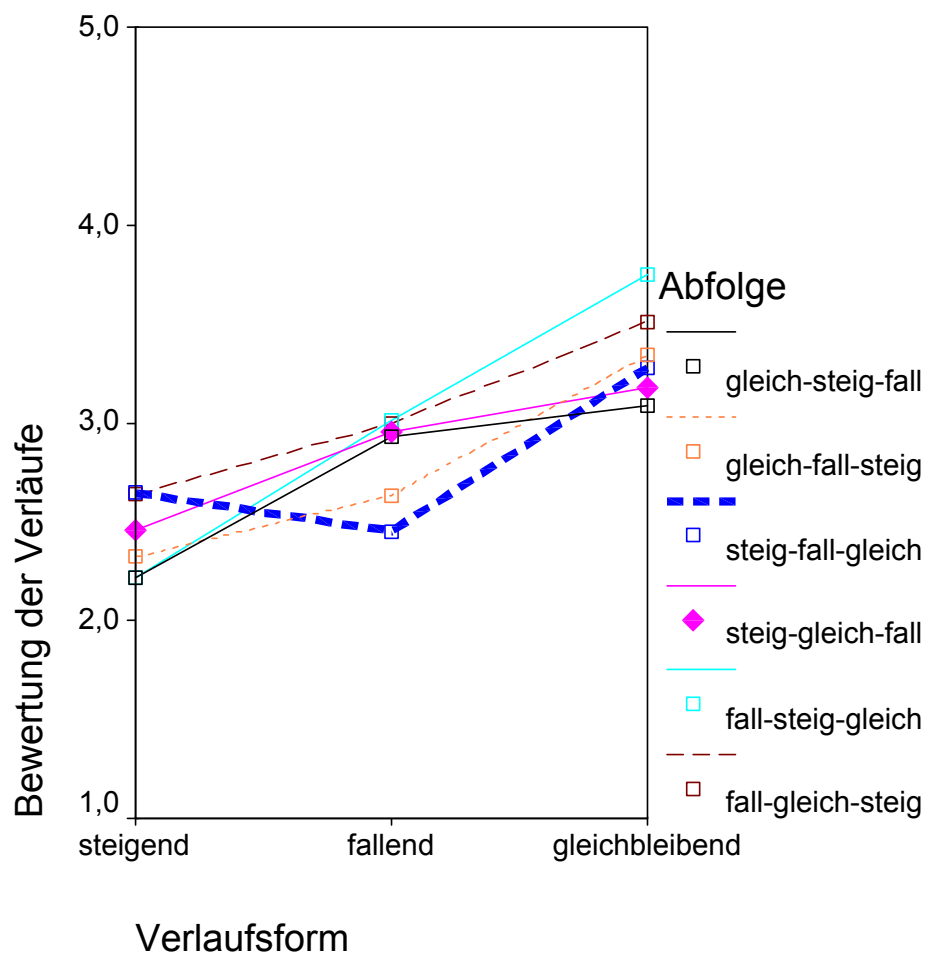
3.2 Hypothesenüberprüfung

Die erste Hypothese dieser Studie geht davon aus, dass die Kreditverlaufsform mit fallenden Raten eine bessere Bewertung erhalten würde als jene mit steigenden Rückzahlungsraten. Um diese Hypothese zu überprüfen wurde eine zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung durchgeführt. Die Voraussetzungen zur Anwendung dieser Berechnungsart wurden überprüft. Der Mauchly Test fiel nicht signifikant aus, somit konnte die Sphärizität angenommen werden.

Die Analyse zeigte einen signifikanten Haupteffekt des Faktors Verlaufsform, $F(2, 240) = 64.44$, $p = .01$, und eine signifikante Wechselwirkung Verlaufsform und Abfolge, $F(10, 240) = 2.45$, $p < .05$. Der Haupteffekt des Faktors Abfolge war hingegen nicht signifikant, $F(5, 120) = 2.04$, $p = .08$.

In der Abbildung 18 ist die Form der Wechselwirkung dargestellt.

Abbildung 18: zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung



Anhand der Grafik sieht man, dass die Unterschiede in der Bewertung nicht einheitlich sind. Deutlich wird nur, dass der steigende Verlauf immer schlechter als die gleichbleibende Verlaufsform bewertet wird (Tabelle 4), andere Unterschiede sind aber auf die Reihenfolge der Vorgabe der Verlaufsformen zurückzuführen. Anhand der Grafik wird sichtbar, dass bei der Abfolge gleichbleibend-fallend-steigend es zum Beispiel keine Unterschiede bei den Mittelwerten zwischen der

Bewertung fallend und der Bewertung steigend gibt, $t(20) = -1.77$, $p = .09$, wohingegen der Unterschied bei den Mittelwerten der Bewertung gleichbleibend versus steigend signifikante Unterschiede aufweist, $t(20) = -4.82$, $p < .01$. Bei der Abfolge gleichbleibend-steigend-fallend gibt es sowohl zwischen der Bewertung steigend und fallend, $t(20) = -2.50$, $p = .02$, als auch der Bewertung steigend versus gleichbleibend, $t(20) = -5.44$, $p < .01$, signifikante Unterschiede zwischen den Mittelwerten.

Tabelle 4: Mittelwerte und Standardabweichungen der Bewertungen der Verläufe

Abfolge	Bewertung						n
	Steigend		Fallend		Gleich- bleibend		
	M	SD	M	SD	M	SD	
gleichbleibend- steigend-fallend	2.21	.84	2.93	.65	3.08	.45	21
gleichbleibend- fallend -steigend	2.32	.87	2.63	.48	3.34	.80	21
steigend-fallend- gleichbleibend	2.65	.57	2.45	.49	3.28	.55	21
steigend- gleichbleibend-fallend	2.46	.63	2.95	.64	3.18	.64	21
fallend-steigend- gleichbleibend	2.22	.63	3.01	.51	3.75	.99	21
fallend-gleichbleibend- steigend	2.64	.86	3.00	.73	3.51	.52	21
Gesamt	2.42	.75	2.83	.62	3.36	.71	126

Da sich keine konsistenten Ergebnisse zeigen kann die erste Hypothese nicht

bestätigt werden. Das bedeutet, dass fallende Kreditrückverlaufspläne nicht immer besser beurteilt werden als steigende. Die gleichbleibende Verlaufsform wird aber immer besser als die steigende bewertet.

Zur Überprüfung der zweiten Hypothese, die davon ausgeht, dass die Bewertung des Kredites bei der pessimistischen Erwartung negativer ausfällt als bei der optimistischen Erwartung, wurde eine MANOVA gerechnet. Die Voraussetzungen zur Anwendung dieser Berechnungsart wurden überprüft.

Die multivariate Analyse zeigte signifikante Ergebnisse für den Haupteffekt Erwartung, $F(6, 214) = 4.49$, $p < .01$, und für den Haupteffekt Abfolge, $F(15, 324) = 2.71$, $p < .01$. Die Wechselwirkung Abfolge und Erwartung war ebenfalls signifikant, $F(30, 324) = 1.91$, $p < .01$.

Der Test der Zwischensubjekteffekte ergab beim Haupteffekt Erwartung sowohl signifikante Ergebnisse für die Bewertung der steigenden Verlaufsform, $F(2, 125) = 4.03$, $p = .02$, als auch für die Bewertung der fallenden Verlaufsform, $F(2, 125) = 7.06$, $p < .01$. Bei der Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform fiel das Ergebnis nicht signifikant aus, $F(2, 125) = 1.71$, $p = .19$. Beim Haupteffekt Abfolge zeigten sich signifikante Ergebnisse für die Bewertung der fallenden Verlaufsform, $F(5, 125) = 3.47$, $p = .01$, und für die Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform, $F(5, 125) = 3.22$, $p = .01$, die Bewertung der steigenden Verlaufsform hingegen wies kein signifikantes Ergebnis aus, $F(5, 125) = 1.67$, $p = .15$. Bei der Wechselwirkung Abfolge und Erwartung ergab bei der Bewertung der steigenden Verlaufsform, $F(10, 125) = 2.19$, $p = .02$, und bei der Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform, $F(10, 125) = 3.63$, $p < .01$ ein signifikantes Ergebnis, bei der Bewertung der fallenden Verlaufsform hingegen zeigte sich kein signifikantes Ergebnis, $F(10, 125) = 0.74$, $p = .69$.

Bei den Abbildungen 19 und 20 ist die Form der signifikanten Wechselwirkungen der Verläufe steigend und gleichbleibend dargestellt. Abbildung 21 zeigt die Bewertung der fallenden Verlaufsform.

Abbildung 19: MANOVA – Bewertung der steigenden Verlaufsform

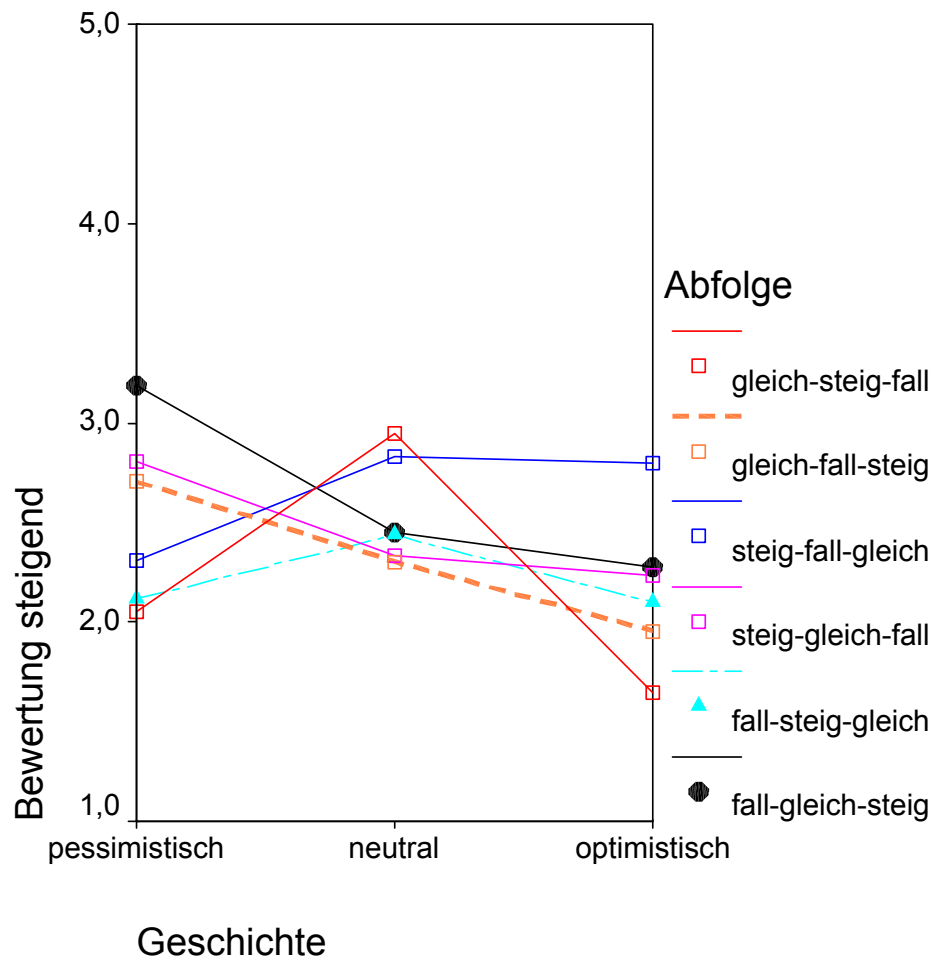


Abbildung 20: MANOVA – Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform

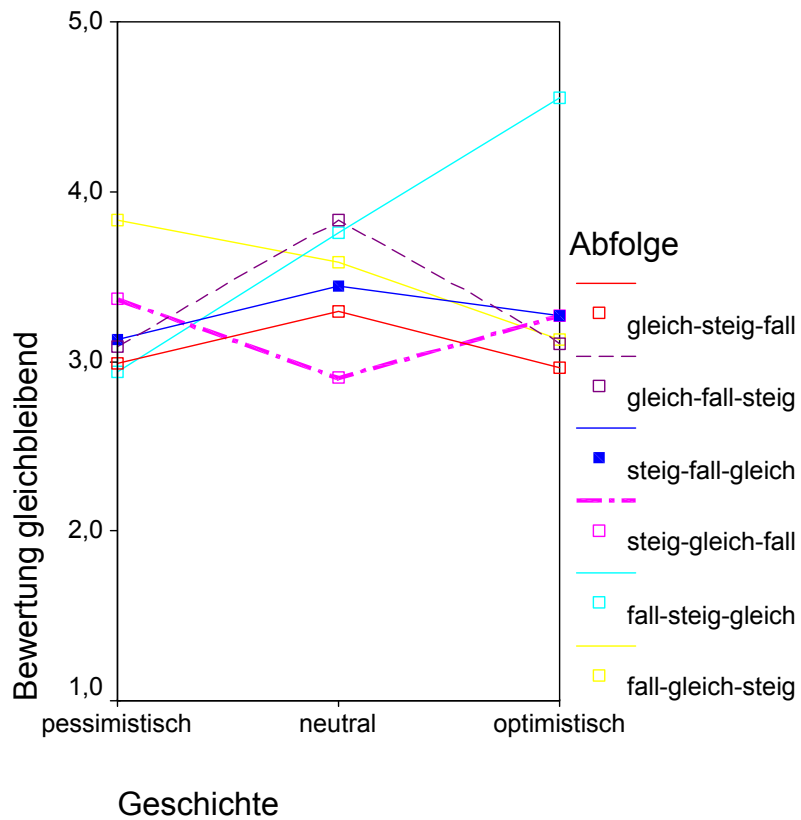
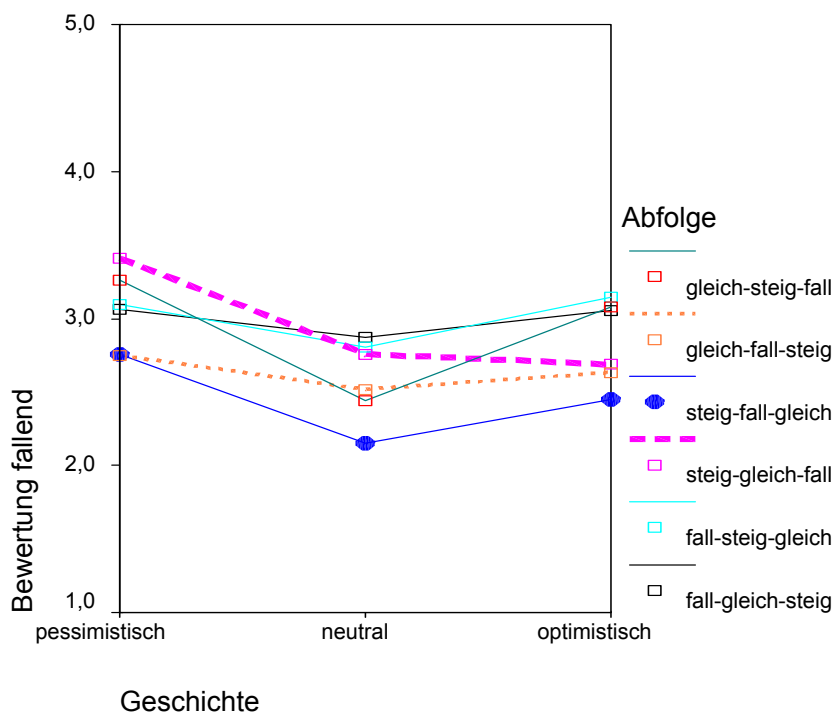


Abbildung 21: MANOVA – Bewertung der fallenden Verlaufsform



Die Grafiken zeigen kein einheitliches Muster. Die Erwartung wirkte sich nur auf die Bewertung der steigenden und fallenden Verlaufsformen aus. Bei der Abfolge fallend-gleichbleibend-steigend war die Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform bei der optimistischen Erwartung tendenziell schlechter, $t(6) = 1.48$, $p = .19$, als bei der pessimistischen Erwartung, bei der Abfolge fallend-steigend-gleichbleibend war die Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform hingegen bei der optimistischen Erwartung tendenziell, $t(6) = -1.89$, $p = .11$, besser als bei der pessimistischen.

Daher musste auch die zweite Hypothese verworfen werden, da in der optimistischen Erwartung die Bewertung der Verläufe nicht immer besser ausfällt und eine Abhängigkeit je nach vorgegebener Reihenfolge vorherrscht.

Anhand der Mittelwerte (Tabelle 5) ist sichtbar, dass die gleichbleibende Verlaufsform bei allen drei Erwartungen tendenziell am besten beurteilt wurde.

Tabelle 5: Mittelwerte und Standardabweichungen der Bewertungen der Verlaufsformen je nach Erwartung

Erwartung und Abfolge	Bewertung						n
	Steigend		Fallend		Gleich- bleibend		
	M	SD	M	SD	M	SD	
<i>Pessimistische Erwartung</i>							
gleichbleibend-steigend-fallend	2.05	.86	3.26	.73	3.00	.28	7
gleichbleibend- fallend-steigend	2.71	.97	2.75	.67	3.09	.94	7
steigend-fallend-gleichbleibend	2.31	.50	2.76	.37	3.13	.35	7

steigend-gleichbleibend-fallend	2.80	.81	3.41	.56	3.37	.51	7
fallend-steigend-gleichbleibend	2.12	.62	3.10	.52	2.94	.60	7
fallend-gleichbleibend-steigend	3.19	.55	3.06	.59	3.83	.31	7
<i>Gesamt pessimistisch</i>	2.53	.81	3.06	.60	3.22	.60	42
<i>Neutrale Erwartung</i>							
gleichbleibend-steigend-fallend	2.95	.70	2.44	.47	3.29	.48	7
gleichbleibend-fallend-steigend	2.30	1.07	2.52	.47	3.83	.66	7
steigend-fallend-gleichbleibend	2.83	.27	2.15	.55	3.45	.70	7
steigend-gleichbleibend-fallend	2.33	.53	2.76	.60	2.90	.51	7
fallend-steigend-gleichbleibend	2.44	.48	2.80	.42	3.76	.93	7
fallend-gleichbleibend-steigend	2.45	.67	2.88	.81	3.58	.49	7
<i>Gesamt neutral</i>	2.55	.67	2.59	.59	3.47	.68	42
<i>Optimistische Erwartung</i>							
gleichbleibend-steigend-fallend	1.64	.31	3.08	.47	2.96	.52	7
gleichbleibend-fallend-steigend	1.96	.34	2.63	.27	3.11	.62	7

steigend-fallend- gleichbleibend	2.79	.76	2.44	.39	3.27	.57	7
steigend-gleichbleibend- fallend	2.23	.40	2.69	.58	3.27	.85	7
fallend-steigend- gleichbleibend	2.10	.79	3.14	.57	4.55	.74	7
fallend-gleichbleibend- steigend	2.28	1.07	3.05	.85	3.13	.53	7
<i>Gesamt optimistisch</i>	2.17	.73	2.84	.58	3.38	.81	42

Anmerkung: Beurteilung 5-stufig, höhere Werte stehen für eine bessere Beurteilung

3.2.1 Bevorzugung für Kreditverlaufsform und Begründung

Die Versuchspersonen wählten eine Kreditverlaufsform aus, die sie am meisten präferierten. Es zeigte sich, dass die Häufigkeiten nicht gleich verteilt waren, $\chi^2 (2, 126) = 67.29$, $p < .01$. Sechs Versuchspersonen (4.8%) wählten die steigende Verlaufsform, 39 Versuchspersonen (31%) die fallende und 81 Versuchspersonen (64.3%) entschieden sich für die gleichbleibende Kreditverlaufsform. Es wurde eindeutig die gleichbleibende Verlaufsform bevorzugt. Tabelle 6 zeigt die Werte über die Entscheidung für eine Kreditverlaufsform für die drei Erwartungen. Da insgesamt nur sechs Personen die steigende Kreditverlaufsform gewählt haben, sind die Voraussetzungen für den Chi-Quadrat Test nicht erfüllt. Daher wurden diese sechs Personen ausgeschlossen und die Analyse auf jene Personen beschränkt, die sich für den fallenden oder gleichbleibenden Verlauf entschieden haben. Die Ergebnisse zeigten, dass die Erwartung keinen signifikanten Einfluss auf die Entscheidung für einen fallenden oder gleichbleibenden Kreditverlauf hat, $\chi^2 (2, 120) = 3.53$, $p = .17$.

Tabelle 6: Entscheidung für eine Kreditverlaufsform je nach Erwartung

	Entscheidung			N
	steigend	fallend	gleichbleibend	
<i>Erwartung</i>				
Neutral	2	12	28	42
Optimistisch	1	10	31	42
Pessimistisch	3	17	22	42
Gesamt	6	39	81	126

Tabelle 7 zeigt die Werte über die Entscheidung für einen Kreditverlauf für die sechs verschiedenen Abfolgen. Der Chi-Quadrat Test ergab ein signifikantes Ergebnis, $\chi^2(5, 120) = 13.16$, $p = .02$. Die Abfolge hat somit einen Einfluss auf die Entscheidung für einen fallenden oder gleichbleibenden Kreditverlauf. Auch in dieser Analyse sind die Versuchspersonen, die sich für die steigende Verlaufsform entschieden haben, ausgeschlossen worden.

Tabelle 7: Entscheidung für eine Kreditverlaufsform je nach Abfolge der Verlaufsformen

	Entscheidung			N
	steigend	fallend	gleichbleibend	
<i>Abfolge</i>				
gleichbleibend-steigend-fallend	2	11	8	21
gleichbleibend- fallend-steigend	0	5	16	21

steigend-fallend- gleichbleibend	2	2	17	21
steigend-gleichbleibend- fallend	0	10	11	21
fallend-steigend- gleichbleibend	0	6	15	21
fallend-gleichbleibend- steigend	2	5	14	21
Gesamt	6	39	81	126

Die Versuchspersonen führten verschiedene Argumente für ihre Entscheidung für eine Kreditverlaufsform an.

Sechs Versuchspersonen zeigten eine Präferenz für den steigenden Kreditverlauf. Davon erwarteten zwei Personen einen beruflichen Aufstieg, wodurch die steigenden Raten mit dem zukünftig höheren Einkommen zurückgezahlt werden. Zwei Personen sahen Möglichkeiten vorher noch etwas anzusparen und dann den steigenden Raten durch Inflation oder potentiell höheres Einkommen nachzukommen. Zwei Versuchspersonen gaben die momentane Lebenssituation als Grund für ihre Bevorzugung für den steigenden Kreditverlauf an.

Der gleichbleibende Kreditverlauf wurde von 81 Personen bevorzugt. 46 Personen gaben als Grund die Gleichverteilung der Belastung an. Sie sehen die monatlichen 330 Euro als überschaubaren Betrag an und gehen davon aus, dass sie das auch noch in zehn Jahren zurückzahlen können. 17 Versuchspersonen entschieden sich aufgrund der Finanzplanung für den gleichbleibenden Kreditverlauf. Zwei Personen sahen bei diesem Verlauf die Flexibilität als ausschlaggebend. Bei zwei Personen war die momentane Möglichkeit entscheidend für ihre Wahl. Eine Versuchsperson wählte die gleichbleibende Verlaufsform, da sie die Möglichkeit etwas anzusparen sah. Zwei Personen führten an, dass die Monatsraten kontrollierbar seien. Eine

Person sah in der gleichbleibenden Verlaufsform ein geringeres Risiko und drei Personen fanden den Verlauf überschaubarer. Drei Personen konnten nicht eindeutig einer Kategorie zugeordnet werden.

39 Versuchspersonen entschieden sich für den fallenden Kreditverlauf. 13 Personen wählten aufgrund ihres Einkommens den fallenden Verlauf. Sie sehen ihre derzeitige berufliche Situation als stabil an, jedoch wissen sie nicht wie sich ihre berufliche und auch finanzielle Lage verändern wird. Die Unsicherheit über die Zukunft wurde von vier Personen angegeben. 11 Personen sahen im fallenden Kreditverlauf die geringere Belastung als ausschlaggebend. Bei drei Versuchspersonen fiel die Wahl auf den fallenden Rückzahlungsplan, weil sie planen eine Familie zu gründen und deswegen solange es ihnen noch möglich ist mehr Geld zurückzahlen wollen. Zwei Personen konnten nicht eindeutig einer Kategorie zugeordnet werden.

3.3 Trait Meta Mood Scale

Um den Zusammenhang der drei berechneten Skalen Aufmerksamkeit, Klarheit und Beeinflussbarkeit der Trait Meta Mood Scale mit der Bewertung der einzelnen Verläufe (vgl. Tabelle 8) zu ermitteln, wurden Korrelationen berechnet.

Der höchste positive Zusammenhang ($r = .31$) zeigte sich zwischen der Skala Aufmerksamkeit der Trait Meta Mood Scale und der Bewertung fallend, der niedrigste positive Zusammenhang ($r = .02$) zwischen Beeinflussbarkeit und Bewertung steigend.

Die Skalen der Trait Meta Mood Scale weisen eher geringe Korrelationen mit den Bewertungen der Kreditverlaufsformen auf.

Tabelle 8: Korrelation der Bewertung der einzelnen Verläufe mit den Skalen der TMMS

	Bewertung gleichbleibende Verlaufsform	Bewertung fallende Verlaufsform	Bewertung steigende Verlaufsform
Aufmerksamkeit	.23**	.31**	.04
Klarheit	.31**	.19*	.18*
Beeinfluss- barkeit	.21*	.19*	.02

Anmerkung: ** $p < .01$; * $p < .05$; $n = 126$

Um die Beziehung der Trait Meta Mood Skalen, Aufmerksamkeit, Klarheit und Beeinflussbarkeit, mit der Bewertung der Kreditverlaufsformen in Beziehung zu setzen wurden multiple Regressionen berechnet.

Aufmerksamkeit, Klarheit und Beeinflussbarkeit erklärten 4% der Varianz der Bewertung der steigenden Verlaufsform. Das Gesamtmodell ist allerdings nicht signifikant, $F(3, 122) = 1.80$, $p = .15$. Die einzelnen Parameter können daher nicht interpretiert werden (vgl. Tabelle 9).

Tabelle 9: Multiple Regression, Bewertung der steigenden Verlaufsform

	B	SEB	β	p
Konstante	1.89	.51		<.01
Aufmerksamkeit	-.00	.01	-.03	.77
Klarheit	.03	.01	.26*	.03
Beeinflussbarkeit	-.03	.02	.12	.30

Anmerkung: $R^2 = .04$; * $p < .05$

Die drei Skalen der Trait Meta Mood Scale erklärten 11% der Varianz der Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform. Das Gesamtmodell erbrachte ein signifikantes Ergebnis, $F(3, 122) = 4.79$, $p < .01$. Es zeigte sich, dass die Skala Klarheit auf die Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform einen signifikanten Einfluss hat, $t(125) = 2.31$, $p = .02$ (vgl. Tabelle 10). Klarheit ist daher ein signifikanter Prädiktor für die gleichbleibende Verlaufsform.

Tabelle 10: Multiple Regression, Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform

	B	SEB	β	p
Konstante	1.75	.46		<.01
Aufmerksamkeit	.01	.01	.09	.37
Klarheit	.03	.01	.26*	.02
Beeinflussbarkeit	.00	.02	.02	.90

Anmerkung: $R^2 = .11$; * $p < .05$

Bei der Bewertung der fallenden Verlaufsform hingegen zeigte sich ein signifikanter Einfluss (vgl. Tabelle 11) der Skala Aufmerksamkeit, $t(125) = 2.62$, $p = .01$. Aufmerksamkeit ist daher ein signifikanter Prädiktor der fallenden Verlaufsform. Die drei Skalen erklärten 12% der Varianz. Das Gesamtmodell wies ein signifikantes Ergebnis auf, $F(3, 122) = 4.35$, $p = .01$.

Tabelle 11: Multiple Regression, Bewertung der fallenden Verlaufsform

	B	SEB	β	p
Konstante	1.58	.40		<.01
Aufmerksamkeit	.02	.01	-.27*	.01
Klarheit	.00	.01	.03	.77
Beeinflussbarkeit	.01	.02	.04	.75

Anmerkung: $R^2 = .10$; * $p < .05$

4. Diskussion

In diesem Abschnitt wird die Zusammenfassung und Interpretation der Ergebnisse behandelt. Außerdem werden die gefundenen Resultate mit der in den ersten Kapiteln angeführten theoretischen Postulate diskutiert und im Anschluss daran werden mögliche Verbesserungen für zukünftige Untersuchungen angeführt.

In dieser Studie wurde gezeigt, dass sich über die Hälfte der Versuchspersonen, genauer gesagt 64.3% oder 81 Personen, für eine gleichförmige Kreditverlaufsform entschieden, 39 Versuchspersonen (31%) wählten den fallenden Verlauf aus und nur 6 Personen oder 4.8% nahmen den steigenden Kreditverlauf. Ebenso konnte anhand der gefundenen Ergebnisse eine bessere Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform gegenüber der steigenden Verlaufsform gezeigt werden. Der fallende Kreditverlauf wurde seinerseits nicht immer besser bewertet als der steigende. Daher konnte die erste Hypothese nicht bestätigt werden. Auch die zweite Hypothese musste verworfen werden, da bei optimistischer Erwartung die Bewertung der Verläufe nicht immer besser ausfiel.

Die von Heidinger (2008) gefundene bessere Bewertung der fallenden Kreditverlaufsform gegenüber der steigenden Verlaufsform trat in dieser Studie nur teilweise auf. Diese Ergebnisse decken sich mit einigen Studien, die eine Präferenz für Verbesserung postulieren (Loewenstein & Prelec, 1993; Loewenstein & Prelec, 1991; Chapman, 1996). Die Kreditverläufe können als Sequenzen betrachtet werden, da die Rückzahlungen in regelmäßigen, also monatlichen Abständen, zu erfolgen haben. Wenn man die drei unterschiedlichen Verläufe in diesem Kontext betrachtet, dann entspräche die fallende Verlaufsform der Präferenz für Verbesserung. Diese Annahme impliziert aber, dass eine Bevorzugung der fallenden gegenüber der gleichbleibenden und steigenden Kreditverlaufsform vorliegen müsste. Entgegen der theoretischen Erwartung, dass Personen gemäß des *discounted utility model* von Samuelson (1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) eine Präferenz für sofortige Gewinne haben wollen, war dies in dieser Studie nicht der Fall, die gleichbleibende Verlaufsform wurde der fallenden vorgezogen. Die gleichbleibende Verlaufsform erhielt in dieser Studie sowohl die

beste Bewertung und sie wurde von über der Hälfte der Versuchspersonen ausgewählt. Der fallende Kreditverlauf wurde öfter ausgewählt als der steigende.

Wie Chapman (1996) in ihrer Studie herausgefunden hatte, können Erwartungen als Referenzpunkt dienen. Bei der Begründung ihrer Wahl eines Kreditverlaufes nannten die Personen beim steigenden Verlauf, den möglichen beruflichen Aufstieg, der einhergeht mit einem höheren Einkommen. Dadurch können die höher werdenden Raten auch bezahlt werden. Die Personen, die eine Präferenz für die fallende Verlaufsform angaben, gaben ihre derzeitige stabile berufliche Situation als Grund an. Des Weiteren begründeten sie ihre Entscheidung mit der geringeren Belastung durch die Rückzahlungen in der Zukunft und der möglichen Familienplanung. Aber auch die Ungewissheit bezüglich ihrer weiteren beruflichen und finanziellen Situation war für sie ausschlaggebend. Die angeführten Argumente der Versuchspersonen für die Auswahl des gleichbleibenden Verlaufes waren die Gleichverteilung der Belastung durch den überschaubaren monatlichen Betrag von 330 Euro, sowie die einfachere Finanzplanung. Auch die Flexibilität, Überschaubarkeit, Kontrollierbarkeit und das geringere Risiko spielten bei der Wahl eine Rolle. Dies entspricht der Annahme von Loewenstein und Prelec (1993), die in ihrem Modell die gleichförmige Verteilung der guten und schlechten Ergebnisse über die gesamte Sequenz anführten.

Neben den geprüften Hypothesen wurde der Zusammenhang der emotionalen Kompetenz mit der Bewertung der Kreditverläufe untersucht. Die Skalen der Trait Meta Mood Scale von Salovey, Mayer, Goldman, Turvey und Palfait (1995) wiesen jedoch eher geringe Korrelationen mit der Bewertung der Kreditverläufe auf.

Read und Powell (2002) gaben in ihrer Studie an, dass Personen diejenige Verlaufsform auswählen, die ihren Ansprüchen am ehesten entspricht. Das Postulat, dass Kreditverläufe je nach finanziellen und emotionalen Aspekten unterschiedlich bewertet werden, konnte aufgrund der mangelnden Reliabilität eine Trennung der Bewertungsitems in diese zwei Kategorien nicht vorgenommen werden und somit nicht bestätigt werden. Kreditinstitute sollten individuelle Kreditoptionen erstellen, die der jeweiligen persönlichen Situation der Kreditnehmer entsprechen. Eine mögliche Option wäre, das vermehrte Anbieten von fallenden Verläufen, die es den Personen

mit ungewisser beruflicher und auch privater Zukunft ermöglichen schon zu Beginn einen großen Teil ihrer Schulden abzubezahlen. Außerdem sollte die Möglichkeit der individuellen Gestaltung der Rückzahlungen überlegt werden.

5. Zusammenfassung

Die negative Zeitpräferenz und die zu diesem Thema verfassten Studien von Loewenstein und Prelec (1991, 1993) waren Ausgangspunkt dieser Studie. Werden Ereignisse als Sequenz wahrgenommen, dann werden tendenziell die besseren Ergebnisse bis zum Schluss aufgespart (Loewenstein & Prelec, 1991). Das *discounted utility model* von Samuelson (1937, zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) postuliert einen rational denkenden Menschen, der nach Nutzenmaximierung strebt. Loewenstein und Prelec (1992) zeigten in ihren Studien Anomalien des *discounted utility model* auf, und sprechen in ihrem Modell von einem Wunsch nach gleichförmiger Verteilung der guten und schlechten Ergebnisse über die Zeit. Ziel dieser Untersuchung war es, vor diesen theoretischen Hintergründen die Bewertung unterschiedlicher Kreditverlaufsformen zu erheben.

Die Studie wurde als within-subject Design und als between-subject Design konzipiert. Mittels Onlinefragebogen wurden 128 Personen, wovon zwei ausgeschieden werden mussten, befragt. Die Versuchspersonen mussten drei verschiedene Kreditverläufe bewerten, die je nach Gruppe in unterschiedlicher Reihenfolge vorgegeben wurden. Bevor die Bewertung der Verläufe erfolgte, wurde der einen Gruppe eine optimistische Erwartung bezüglich Kredite und ihren Auswirkungen vorgegeben, der anderen eine pessimistische und der dritten Gruppe eine neutrale Erwartung. Im Anschluss daran musste eine begründete Entscheidung für eine Verlaufsform getroffen werden. Zusätzlich füllten alle Versuchspersonen einen Fragebogen zur emotionalen Kompetenz aus.

Die Ergebnisse aus der Literatur konnten nicht bestätigt werden. Es zeigte sich eine Präferenz der gleichbleibenden Kreditverlaufsform gegenüber der steigenden, die fallende Verlaufsform hingegen wurde nur teilweise besser bewertet als die steigende. Die Bevorzugung von gleichbleibenden Verläufen gegenüber fallenden

und steigenden kann als Präferenz für Gleichförmigkeit angesehen werden. Entschieden sich die Versuchspersonen für den gleichbleibenden Kreditverlauf, dann gaben sie als Hauptgrund die gleichmäßige und überschaubare Verteilung der Belastung an. Die Hauptargumente bei der Auswahl der fallenden Kreditverlaufsform hingegen waren die Möglichkeit der beruflichen Veränderung und der damit verbundenen ungewissen Zukunft und die geringere Belastung durch die abfallenden Monatsraten. Fällten die Personen eine Entscheidung für den steigenden Verlauf, dann waren die Gründe dafür das erwartete höhere Einkommen in der Zukunft und die Möglichkeit anzusparen. Es zeigte sich, dass die Bewertung teilweise von der Vorgabe der Erwartung abhängt.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine Bevorzugung des gleichbleibenden Kreditverlaufes vorlag, der sowohl in der Bewertung als auch bei der Entscheidung für einen Verlauf auftritt. Bei nachfolgenden Untersuchungen sollten nur Personen mit Krediterfahrung beziehungsweise Personen, die schon einmal überlegt haben einen Kredit abzuschließen, befragt werden, da sich in dieser Studie zeigte, dass die Abfolge der drei Kreditverlaufsformen einen Einfluss auf die Bewertung hatte.

IV Literaturverzeichnis

- Ariely, D., Loewenstein, G. (2000). When does duration matter in judgment and decision making?. *Journal of Experimental Psychology: General*, 129 (4), 508-523.
- Ariely, D. & Zauberman, G. (2000). On the making of an experience: The effects of breaking and combining experiences on their overall evaluation. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13 (2), 219-232.
- Baumeister, R. F. & Exline, J. J. (2000). Self-control, morality, and human strength. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 19, 29-42. [zitiert nach Norvilitis, Merwin, Osberg, Roehling, Young & Kamas, 2006]
- Beer, C. & Schürz, M. (2007). Charakteristika der Verschuldung der privaten Haushalte in Österreich [Online im Internet]. URL: http://www.oenb.at/de/img/gewi_2007_2_beer_schuerz_tcm14-58004.pdf [08.05.2009].
- Borchert, M. (2003). *Geld und Kredit. Einführung in die Geldtheorie und Geldpolitik* (8. überarbeitete und erweiterte Auflage). München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.
- Brown, S., Taylor, K., Wheatley, P. S. (2005). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26, 642-663.
- Buehler, R. & McFarland, C. (2001). Intensity bias in affective forecasting: The role of temporal focus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(11), 1480-1493.
- Chapman, G. B. (1996). Expectations and preferences for sequences of health and money. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67 (1), 59-75.
- Chapman, G. B. (2000). Preferences for improving and declining sequences of health outcomes. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13 (2), 203-218.
- Chien, Y.-W. & Devaney, S. A. (2001). The effects of credit attitudes and socioeconomic factors on credit card and installment debt. *The Journal of Consumer Affairs*, 35 (1), 162-179.
- Davies, E. & Lea, S. E. G. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 16 (4), 663-679.
- Estelami, H. (2001). Determinants of discount rates in consumer credit decisions. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 9 (1), 63-73.
- Feinberg, R. A. (1986). Credit cards as spending facilitating stimuli: A conditioning interpretation. *Journal of Consumer Research*, 13, 348-356. [zitiert nach Norvilitis, Merwin, Osberg, Roehling, Young & Kamas, 2006]
- Field, A. (2005). *Discovering Statistics Using SPSS*. SAGE Publications.
- Fiske, S. T. & Pavelchak, M. A. (1986). Category-based versus piecemeal-based affective responses: Developments in schema-triggered affect. In *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*, ed. Sorrentino, R. M. & Higgins, T. E., 167-203, New York: Guilford Press. [zitiert nach MacInnis, Patrick & Park, 2005]

- Frederick, S., Loewenstein, G. & O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preferences: A critical review. *Journal of Economic Psychology*, 27, 667-680.
- Frederick, S. (2006). Valuing future life and lives: A framework for understanding discounting. *Journal of Economic Psychology*, 27, 667-680.
- Fredrickson, B. L. & Kahneman, D. (1993). Duration neglect in retrospective evaluations of affective episodes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 45-55. [zitiert nach Langer, Sarin & Weber, 2005]
- Furnham, A. (1985). Why do people save? Attitudes to, and habits of, saving money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 354-373. [Livingstone & Lunt, 1991]
- Hansard, (2000). House of commons daily debates, February 16. [zitiert nach Watson, 2003]
- Hira, T. K., Fitzsimmons, V. S., Hafstrom, J. L. & Bauer, J. W. (1993). Factors associated with expectations of household's future financial condition. *Journal of Family and Economic Issues*, 14, 237-256. zitiert nach Norvilitis, Merwin, Osberg, Roehling, Young & Kamas, 2006]
- Hölzl, E., Pollai, M. & Kamleitner, B. (2009). Experience, prediction and recollection of loan burden. *Journal of Economic Psychology*, 30, 446-454.
- Hsee, C.K. & Hastie, R. (2006). Decision and experience: Why don't we choose what makes us happy? *Trends in Cognitive Science*, 10 (1) 31-37.
- Heidinger, A. (2008). Bewertung unterschiedlicher Kreditrückzahlungspläne unter besonderer Berücksichtigung der Laufzeit. Dipl. Arbeit, Universität, Wien.
- Ishikawa, T. & Ueda, K. (1984). The bonus payment system and japanese personal savings. *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, M. Aoki, ed. (Amsterdam: North Holland). [zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992]
- Gilbert, D. T., Gill, M. & Wilson, T. D. (2002). The future is now: Temporal correction in affective forecasting. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 88, 430-444.
- Gilbert, D. T., Pinel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J. & Wheatley, T. P. (1998). Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 617-638.
- Gray, V. L. (1998). The road to winning credit. *Black Enterprise*, 29, 97-101. [zitiert nach Watson, 2003]
- Kahneman, D., Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-292.
- Katona, G. (1975). Psychological Economics. New York: Elsevier. [zitiert nach Lea, Webley & Walker, 1995]
- Kerwin, K. (1997). Painful math for leasing companies. *Business Week*, May 19, 38. [zitiert nach Estelami, 2001]
- Kirchler, E. M. (2003). Wirtschaftspsychologie: Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie (3. Aufl.). Hogrefe Verlag.
- Langer, T., Sarin, R. & Weber, M. (2005). The retrospective evaluation of payment sequences: Duration neglect and peak-and-end effects. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 58, 157-175.
- Larsen, J. T., McGraw, A. P. & Cacioppo, J. T. (2001). Can people feel happy and sad at the same time?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (4), 684-696.

- Lea, S. E. G., Webley, P. & Walker, C.M. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16 (4), 681-701.
- Lea, S. E. G. (1999). Credit, debt and problem debt. In P.E. Earl & S. Kemp (Eds.), *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology* (pp. 139-144). Cheltenham: Edward Elgar.
- Linville, P. & Fischer, G. (1991). Preferences for combining or separating events: A social application of prospect theory and mental accounting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 5-23. [zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1993]
- Livingstone, S. M. & Lunt, P. K. (1991). Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings. *Journal of Economic Psychology*, 12, 621-641.
- Livingstone, S. M. & Lunt, P. K. (1992). Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social, and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13 (1), 111-134.
- Loewenstein, G. (1987). Anticipation and the valuation of delayed consumption. *The Economic Journal*, 97, 666-684.
- Loewenstein, G. (1988). The weighting of waiting: Response mode effects in intertemporal choice. Working paper, Center for Decision Research, University of Chicago. [zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992]
- Loewenstein, G. (1988). Frames of mind in intertemporal choice. *Management Science*, 34, 200-214. [zitiert nach Chapman, 1996]
- Loewenstein, G. & Prelec, D. (1991). Negative Time Preference. *American Economic Review*, 81 (2), 347-352.
- Loewenstein, G., Prelec, D. (1992). Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, 2, 573-597.
- Loewenstein, G. & Prelec, D. (1993). Preferences for sequences of outcomes. *Psychological Review*, 100 (1), 91-108.
- Loewenstein, G., Schkade, D. (1999). Wouldn't it be nice? Predicting future feelings. In Kahneman, D., Diener, E., Schwarz, N. (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Loewenstein, G. & Sicherman, N. (1991). Do workers prefer increasing wage profiles?. *Journal of Labor Economics*, 9 (1), 67-84.
- MacInnis, D. J., Patrick, V. M. & Park, C. W. (2005). Looking through the Crystal Ball: The Role of Affective Forecasting and Misforecasting in Consumer Behavior. *Review of Marketing Research*, 2, 43-79.
- Matsumoto, D., Peecher, M. E. & Rich, J. S. (2000). Evaluations of outcome sequences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83 (2), 331-352.
- Modigliani, F. & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-sectional data. In: Kurihara, K. K. (Ed.). *Post-Keynesian Economics*, 388-438. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press. [zitiert nach Lea, Webley & Walker, 1995]
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P. & Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, 36 (6), 1395-1413.

- O'Guinn, T. C. & Faber, R. J. (1989). Compulsive buying: A phenomenological exploration. *Journal of Consumer Research*, 16, 147-157. [zitiert nach Norvilitis, Merwin, Osberg, Roehling, Young & Kamas, 2006]
- Otto, J. H., Döring-Seipel, E., Grebe, M. & Lantermann, E. D. (2001). Entwicklung eines Fragebogens zur Erfassung der wahrgenommenen emotionalen Intelligenz: Aufmerksamkeit auf, Klarheit und Beeinflussbarkeit von Emotionen. *Diagnostica*, 47 (4), 178-187.
- Patrick, V. M., MacInnis, D. J. & Park, C. W. (2007). Not as happy as I thought I'd be? Affective misforecasting and product evaluations. *Journal of Consumer Research*, 33, 479-489.
- Phillips, D. M., Olson, J. C. & Baumgartner, H. (1995). Consumption visions in consumer decision making. *Advances in Consumer Research*, 22, 280-284. [zitiert nach MacInnis, Patrick & Park, 2005]
- Prelec, D. & Loewenstein, G. (1998). The red and the black: Mental accounting of savings and debt. *Marketing Science*, 17, (1), 4-28.
- Ranyard, R. & Craig, G. (1995). Evaluating and budgeting with instalment credit: An interview study. *Journal of Economic Psychology*, 16, 449-467.
- Ranyard, R., Hinkley, L., Williamson, J., McHugh, S. (2006). The role of mental accounting in consumer credit decision processes. *Journal of Economic Psychology*, 27, 571-588.
- Reich, R. B. (1999). No easy answers to easy credit fallout. *USA Today*, June 9, 15A. [zitiert nach Estelami, 2001]
- Read, D. & Powell, M. (2002). Reasons for sequence preferences. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15 (5), 433-460.
- Ross, W. T. & Simonson, I. (1991). Evaluations of pairs of experiences: A preference for happy endings. *Journal of Behavioral Decision Making*, 4, 273-282.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (1), (Whole no. 609). [zitiert nach Tokunaga, 1993]
- Salovey, P., Mayer J. D., Goldman, S. L., Turvey, C. & Palfai, T. P. (1995). Emotional Attention, Clarity, and Repair: Exploring Emotional Intelligence Using the Trait Meta-Mood Scale. In: Pennebaker, J. W. (1995). *Emotion, Disclosure and Health*. Washington, D.C.: *American Psychological Association*, 125-154.
- Samuelson, P. (1937). A note on measurement of utility, *Rev. Econ. Stud.*, 4, 155-161. [zitiert nach Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002]
- Schmitt, D. R. & Kemper, T. D. (1996). Preference for different sequences of increasing or decreasing rewards. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66 (1), 89-101.
- Slocum, J. W. & Mathews, H.L. (1970). Social class and income as indicators of consumer credit behavior. *Journal of Marketing*, 34 (2), 69-74.
- Snell, J. & Gibbs, B. J. (1995). Do consumers know what they will like?. *Advances in Consumer Research*, 22, 277-279. [zitiert nach MacInnis, Patrick & Park, 2005]
- Strayhorn, J. M. (2002). Self-control: Theory and research. *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry*, 41, 7-16. [zitiert nach Norvilitis, Merwin, Osberg, Roehling, Young & Kamas, 2006]

- Stirner, K. (2008). Privatkredite: Konsumenten ziehen den Kopf ein. [Online im Internet]. URL: http://www.ksv.at/KSV/1870/de/5presse/2medienarchiv/0pressemeldungen/2008-12/kreditvergabe_privat/index.html [02.06.2009].
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters*, 8, 201-207. [zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1992]
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4 (3), 199-214.
- Thaler, R. & Johnson, E. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effects of prior outcomes on risky choice. *Management Science*, 36, 643-660. [zitiert nach Loewenstein & Prelec, 1993]
- Tokunaga, H. (1993). The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory and research. *Journal of Economic Psychology*, 14 (2), 285-316.
- Varey, C., Kahneman, D. (1992). Experiences extend across time: Evaluation of moments and episodes. *Journal of Behavioral Decision Making*, 5, 169-185.
- Viaud, J., Roland-Lévy, C. (2000). A positional and representational analysis of consumption. Households when facing debt and credit. *Journal of Economic Psychology*, 21, 411-432.
- Walker, C. M., Lea, S. E. G. & Webley, P. (1992). An interview study of origins of problem debt. Paper read at the conference of the International Association for Research in Economic Psychology, Frankfurt, August. [zitiert nach Lea, Webley & Walker, 1995].
- Watson, J. J. (2003). The relationship of materialism to spending tendencies, saving and debt. *Journal of Economic Psychology*, 24 (6), 723-739.
- Webley, P. & Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92 (3), 423-446.
- Webley, P. & Nyhus, E. K. (2006). Parents influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27 (1), 140-164.
- Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2003). Affective forecasting. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 35, 345-411. New York: Elsevier.
- Wilson, T.D. & Gilbert, D.T. (2005). Affective forecasting: Knowing what to want. *American Psychological Society*, 14 (3), 131-134.
- Wilson, T. D., Wheatley, T., Meyers, J. M., Gilbert, D. T. & Axson, D. (2000). Focalism: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality & Social Psychology*, 78 (5), 821-836.

V Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Kreditentwicklung in Österreich (Stirner, 2008).....	13
Abbildung 2: Wertfunktion des Referenzpunktmodells bei kleineren Beträgen (Loewenstein & Prelec, 1992).....	37
Abbildung 3: Wertfunktion des Referenzpunktmodells bei größeren Beträgen (Loewenstein & Prelec, 1992).....	37
Abbildung 4: Gründe für das Auftreten von systematischen Fehlern bei der Affektvorhersage (Hsee & Hastie, 2006).....	49
Abbildung 5: Dauer und Intensität affektiver Reaktionen (Wilson & Gilbert, 2003)	50
Abbildung 6: Vorgabe der Kreditverläufe, neutrale Erwartung.	55
Abbildung 7: Vorgabe der Kreditverläufe, optimistische Erwartung.....	56
Abbildung 8: Vorgabe der Kreditverläufe, pessimistische Erwartung.....	56
Abbildung 9: neutrale Erwartung.....	57
Abbildung 10: optimistische Erwartung.....	57
Abbildung 11: pessimistische Erwartung.....	58
Abbildung 12: Kreditbewertung	58
Abbildung 13: Situationsbeschreibung.....	59
Abbildung 14: gleichbleibende Verlaufsform, aus Fragebogen 1 (gsf).....	60
Abbildung 15: steigende Verlaufsform, aus Fragebogen 1 (gsf).....	60
Abbildung 16: fallende Verlaufsform, aus Fragebogen 1 (gsf).....	61
Abbildung 17: Items zur Bewertung der Kreditverlaufsform und Gesamtbewertung.....	62
Abbildung 18: zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung.....	69
Abbildung 19: MANOVA – Bewertung der steigenden Verlaufsform.....	72
Abbildung 20: MANOVA – Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform.....	73
Abbildung 21: MANOVA – Bewertung der fallenden Verlaufsform.....	73

VI Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Geschlechterverteilung über die 18 Fragebogenversionen	64
Tabelle 2: Verteilung der Schulbildung in der Stichprobe.....	64
Tabelle 3: Einkommensverteilung der Versuchspersonen.....	65
Tabelle 4: Mittelwerte und Standardabweichungen der Bewertung der Verläufe.....	70
Tabelle 5: Mittelwerte und Standardabweichungen der Bewertung der Verlaufsformen je nach Erwartung.....	74
Tabelle 6: Entscheidung für eine Kreditverlaufsform je nach Erwartung.....	77
Tabelle 7: Entscheidung für eine Kreditverlaufsform je nach Abfolge der Verlaufsformen.....	77
Tabelle 8: Korrelation der Bewertung der einzelnen Verläufe mit den Skalen der TMMS.....	80
Tabelle 9: Multiple Regression, Bewertung der steigenden Verlaufsform.....	80
Tabelle 10: Multiple Regression, Bewertung der gleichbleibenden Verlaufsform.....	81
Tabelle 11: Multiple Regression, Bewertung der fallenden Verlaufsform.....	82

VII Anhang

A: ausgewählte drei Versionen der Fragebögen

B: Entscheidungsgründe

C: Variablenbeschreibung

D: Rohdaten

Anhang A: ausgewählte 3 Versionen der Fragebögen

Fragebogen (gsf) – neutral

Liebe Teilnehmerin, Lieber Teilnehmer,

vielen Dank, dass Sie sich bereit erklärt haben, mich mit Ihrer Teilnahme an dieser Studie zum Thema „Kredit“ zu unterstützen.

Die Bearbeitung des Fragebogens wird ca. 9 Minuten Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Es gibt keine richtigen und falschen Antworten.

Ihre Daten bleiben vollständig anonym und werden nicht an Dritte weitergegeben. Bitte beantworten Sie die Fragen gründlich und lassen Sie keine Frage aus.

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!!!!

Martina Kendl

a0200646@unet.univie.ac.at

Bitte lesen Sie sich diese Fallgeschichte sorgfältig durch.

Eine dreiköpfige Familie nimmt einen Wohnungsbeschaffungskredit auf, um sich eine Eigentumswohnung am Stadtrand zu kaufen. Die Kredithöhe beträgt 30.000 Euro über einen Zeitraum von 10 Jahren. Die Familie hat die Kredithöhe mit einem Finanzierungsplan geplant. Wegen des Kredits überprüft die Familie ihre zukünftigen Finanzen. Die Ratenzahlungen sind im Finanzierungsplan einkalkuliert.

Im Rückblick stellt die Familie fest, dass der Kredit weder mit positiven noch mit negativen Gefühlen behaftet war. Ob die Familie in nächster Zeit wieder einen Kredit abschließt, steht noch nicht fest.

Bitte geben Sie nun an, wie sehr Sie den folgenden Aussagen zu Krediten zustimmen. Dabei geht es um Ihre persönliche Meinung zu Krediten:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Kredite sind Teil des heutigen Lebensstils.	☐	☐	☐	☐	☐
Kredite sind vor allem eine Frage der guten finanziellen Planung.	☐	☐	☐	☐	☐
Man sollte immer zuerst sparen und sich dann etwas kaufen.	☐	☐	☐	☐	☐
Kredite stellen eine emotionale Belastung dar.	☐	☐	☐	☐	☐
Es ist besser etwas gleich zu kaufen und dann später abzubezahlen.	☐	☐	☐	☐	☐
Man kann trotz Kredits optimistisch in die Zukunft schauen.	☐	☐	☐	☐	☐
Schulden sind grundsätzlich falsch.	☐	☐	☐	☐	☐

weiter. . .

Bitte lesen Sie sich folgende Situationsbeschreibung aufmerksam durch und versuchen Sie sich möglichst gut in die beschriebene Situation zu versetzen.

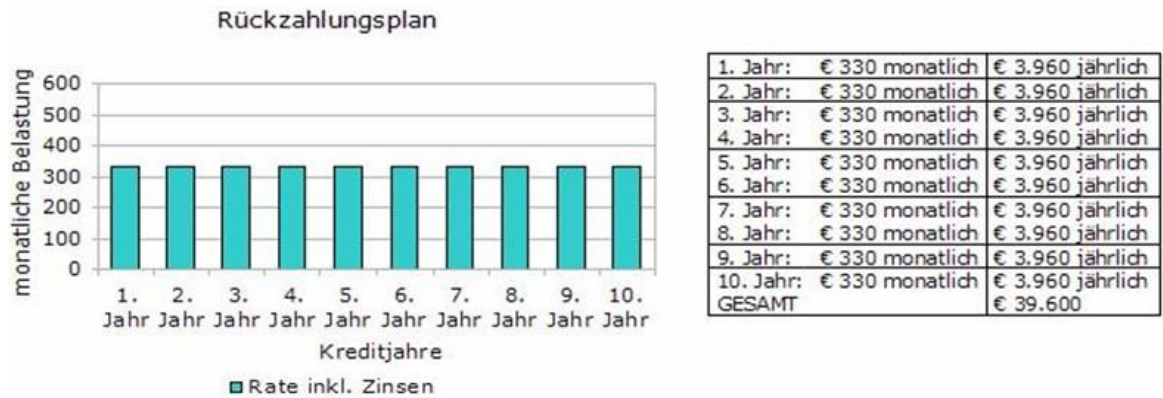
Sie sind in einem österreichischen Unternehmen angestellt und verdienen derzeit monatlich 2.100 Euro netto, und Sie nehmen an, dass Sie auch in den nächsten Jahren in dieser Firma beschäftigt sein werden. Sie wollen sich nun eine Eigentumswohnung anschaffen, jedoch fehlen Ihnen zum Kauf dieser Wohnung noch 30.000 Euro. Um die geforderte Summe aufbringen zu können, müssen Sie einen Kredit aufnehmen. Für die monatliche Kreditrückzahlung stehen Ihnen 600 Euro zur Verfügung.

Sie wenden sich an Ihre Bank und Ihr Finanzberater stellt Ihnen drei unterschiedliche Kreditmodelle vor. Ein Modell sieht gleich bleibende Raten über die 10 Jahre vor. Ein anderes Modell sieht am Anfang niedrigere Raten vor, die im Laufe der 10 Jahre steigen. Ein weiteres Modell sieht am Anfang höhere Raten vor, die im Laufe der 10 Jahre fallen. Die Gesamtrückzahlung ist bei allen drei Kreditmodellen gleich hoch und beträgt 39.600 Euro.

Im Folgenden werden die drei Modelle genauer beschrieben und wir bitten Sie diese zu beurteilen.

weiter. . .

Dieser Rückzahlungsplan sieht gleich bleibende Rückzahlungsraten über die 10 Jahre vor. Im Detail bedeutet das folgendes:



Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐
	Sehr schlecht	Schlecht	Teils teils	Gut	Sehr gut
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	☐	☐	☐	☐	☐

Dieser Rückzahlungsplan sieht steigende Rückzahlungsraten über die 10 Jahre vor. Im Detail bedeutet das folgendes:

Rückzahlungsplan



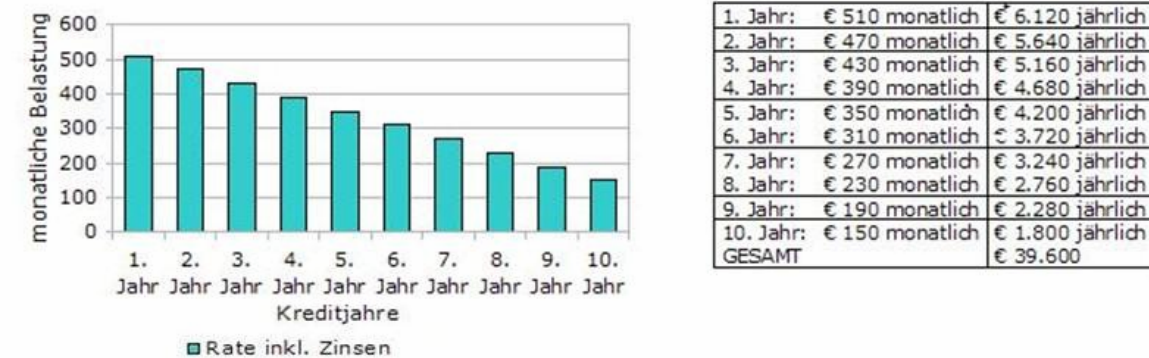
1. Jahr:	€ 150 monatlich	€ 1.800 jährlich
2. Jahr:	€ 190 monatlich	€ 2.280 jährlich
3. Jahr:	€ 230 monatlich	€ 2.760 jährlich
4. Jahr:	€ 270 monatlich	€ 3.240 jährlich
5. Jahr:	€ 310 monatlich	€ 3.720 jährlich
6. Jahr:	€ 350 monatlich	€ 4.200 jährlich
7. Jahr:	€ 390 monatlich	€ 4.680 jährlich
8. Jahr:	€ 430 monatlich	€ 5.160 jährlich
9. Jahr:	€ 470 monatlich	€ 5.640 jährlich
10. Jahr:	€ 510 monatlich	€ 6.120 jährlich
GESAMT		€ 39.600

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐
	Sehr schlecht	Schlecht	Teils teils	Gut	Sehr gut
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	☐	☐	☐	☐	☐

Dieser Rückzahlungsplan sieht fallende Rückzahlungsraten über die 10 Jahre vor. Im Detail bedeutet das folgendes:

Rückzahlungsplan



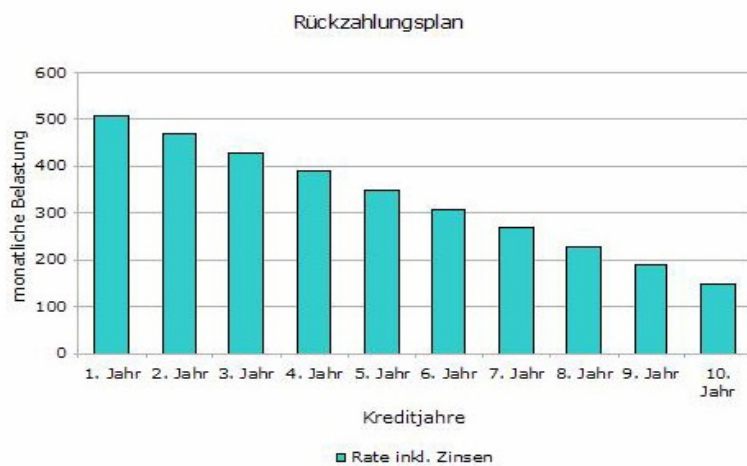
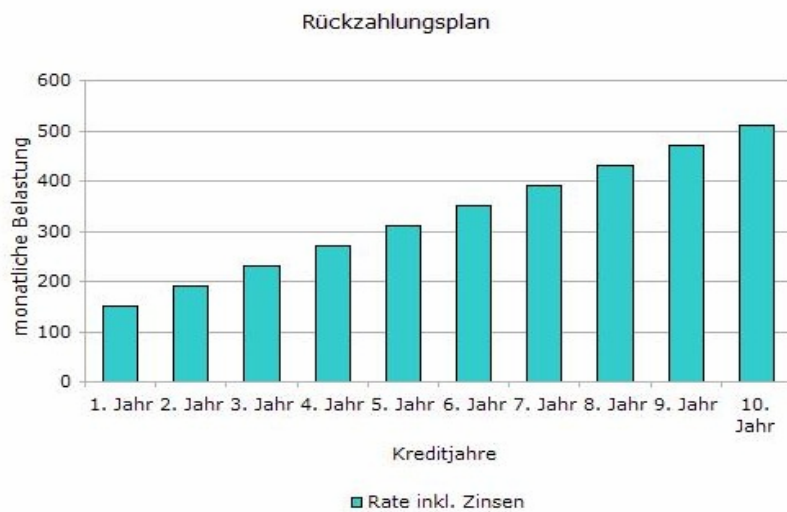
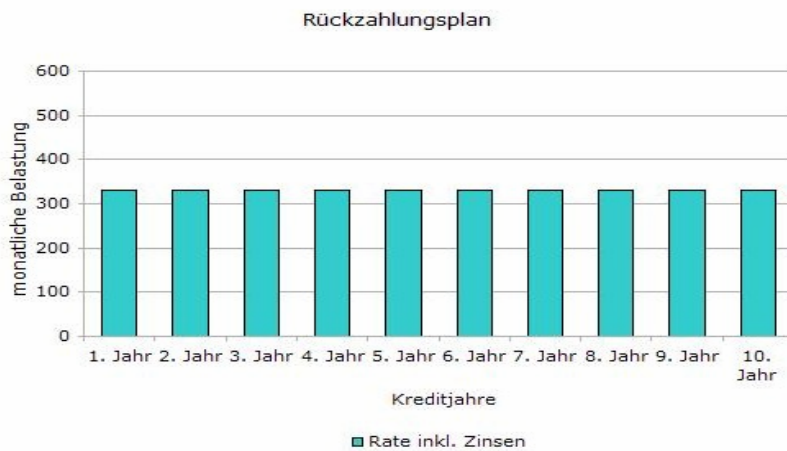
1. Jahr:	€ 510 monatlich	€ 6.120 jährlich
2. Jahr:	€ 470 monatlich	€ 5.640 jährlich
3. Jahr:	€ 430 monatlich	€ 5.160 jährlich
4. Jahr:	€ 390 monatlich	€ 4.680 jährlich
5. Jahr:	€ 350 monatlich	€ 4.200 jährlich
6. Jahr:	€ 310 monatlich	€ 3.720 jährlich
7. Jahr:	€ 270 monatlich	€ 3.240 jährlich
8. Jahr:	€ 230 monatlich	€ 2.760 jährlich
9. Jahr:	€ 190 monatlich	€ 2.280 jährlich
10. Jahr:	€ 150 monatlich	€ 1.800 jährlich
GESAMT		€ 39.600

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐

	Sehr schlecht	Schlecht	Teils teils	Gut	Sehr gut
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	☐	☐	☐	☐	☐

Für welche der drei Rückzahlungsformen würden Sie sich entscheiden?



Was sind die wichtigsten Gründe für Ihre Entscheidung?

weiter...

Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Aussagen zu Meinungen und Erlebnisweisen. Bitte lesen Sie jede Aussage durch und geben Sie an, ob sie ihr widersprechen oder zustimmen. Es gibt keine falschen oder richtigen Antworten; überlegen Sie deshalb bitte nicht lange, sondern kreuzen Sie diejenige Antwortalternative an, die den Grad Ihrer Zustimmung am besten ausdrückt.

	Starker Widerspruch	Etwas Widerspruch	Weder noch	Etwas Zustimmung	Starke Zustimmung
Ich versuche, gute Gedanken zu verfolgen, egal wie schlecht ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Die Menschen wären besser dran, wenn sie weniger fühlen und mehr denken würden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich denke es ist nutzlos, den eigenen Gefühlen und Stimmungen Aufmerksamkeit zu schenken.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kümmere mich gewöhnlich wenig darum, was ich gerade fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Manchmal kann ich gar nicht sagen, was meine Gefühle sind.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin selten darüber im Unklaren, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Gefühle geben dem Leben eine Richtung.	☐	☐	☐	☐	☐
Obwohl ich manchmal traurig bin, schaue ich meistens optimistisch in die Zukunft.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich emotional aufgewühlt bin, wird mir klar, dass die "guten Dinge im Leben" Illusionen sind.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich glaube daran, beim Handeln das Herz sprechen zu lassen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann nie sagen wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Für mich ist die beste Art, mit Gefühlen umzugehen, sie voll und ganz zu erleben.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich aus der Fassung gerate, rufe ich mir all die angenehmen Seiten des Lebens ins Gedächtnis.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Ansichten und Meinungen scheinen sich immer zu verändern, je nach dem, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin mir gewöhnlich meiner Gefühle über einen Sachverhalt bewusst.	☐	☐	☐	☐	☐
Gewöhnlich bin ich im Unklaren darüber, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Man sollte sich niemals von seinen Gefühlen leiten lassen.	☐	☐	☐	☐	☐

Ich gebe meinen Gefühlen nie nach.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich auch manchmal glücklich bin, schaue ich meistens pessimistisch in die Zukunft.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich fühle mich mit meinen Gefühlen wohl.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich achte sehr darauf wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann mir keinen Reim auf meine Gefühle machen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich widme meinen Gefühlen nicht viel Aufmerksamkeit.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich denke oft über meine Gefühle nach.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin mir gewöhnlich über meine Gefühle sehr im klaren.	☐	☐	☐	☐	☐
Egal wie schlecht ich mich fühle, ich versuche, an angenehme Dinge zu denken.	☐	☐	☐	☐	☐
Gefühle sind eine Schwäche, die Menschen haben.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kenne gewöhnlich meine Gefühle gegenüber einem Sachverhalt.	☐	☐	☐	☐	☐
Gewöhnlich ist es Zeitverschwendung, über seine Gefühle nachzudenken.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich weiß fast immer genau, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐

weiter. . .

Zum Abschluss bitten wir Sie noch um einige Angaben zu Ihrer Person:

Geschlecht

- ☐ männlich
- ☐ weiblich

Alter

Familienstand

- ☐ ledig
- ☐ verheiratet
- ☐ geschieden
- ☐ verwitwet
- ☐ Lebensgemeinschaft

Höchste abgeschlossene Ausbildung

- ☐ ohne Abschluss
- ☐ Pflichtschule
- ☐ Lehre, Fachschule
- ☐ Matura (BHS, AHS)
- ☐ Bakkalaureat
- ☐ Fachhochschule
- ☐ Universität

Berufsgruppe

- ☐ Arbeiter/in
- ☐ Angestellte/r
- ☐ Beamter/in
- ☐ geringfügig Beschäftigte/r
- ☐ Selbständige/r
- ☐ Pensionist/in
- ☐ im Haushalt tätig
- ☐ Student/in
- ☐ Sonstiges

Einkommen in Euro

- ☐ bis 500
- ☐ 501 – 1.000
- ☐ 1.001 – 2.000
- ☐ 2.001 – 3.000
- ☐ 3.001 – 4.000
- ☐ 4.001 – 5.000
- ☐ über 5.000

Haben Sie schon einmal einen Kredit aufgenommen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Haben Sie sich schon einmal überlegt einen Kredit aufzunehmen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Wie hoch schätzen Sie die Chance, dass Sie in den nächsten Jahren selbst einen Kredit aufnehmen werden?

- ☐ Sehr niedrig
- ☐ Niedrig
- ☐ Teils - teils
- ☐ Hoch
- ☐ Sehr hoch

Wie gut haben Sie sich in das Szenario hineinversetzen können?

- ☐ Sehr schlecht
- ☐ Schlecht
- ☐ Teils teils
- ☐ Gut
- ☐ Sehr gut

VIELEN DANK FÜR IHRE MITARBEIT!!!

Fragebogen (sfg) – optimistisch

Liebe Teilnehmerin, Lieber Teilnehmer,

vielen Dank, dass Sie sich bereit erklärt haben, mich mit Ihrer Teilnahme an dieser Studie zum Thema „Kredit“ zu unterstützen.

Die Bearbeitung des Fragebogens wird ca. 9 Minuten Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Es gibt keine richtigen und falschen Antworten.

Ihre Daten bleiben vollständig anonym und werden nicht an Dritte weitergegeben. Bitte beantworten Sie die Fragen gründlich und lassen Sie keine Frage aus.

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!!!!

Martina Kendl

a0200646@unet.univie.ac.at

Bitte lesen Sie sich diese Fallgeschichte sorgfältig durch.

Eine dreiköpfige Familie nimmt einen Wohnungsbeschaffungskredit auf, um sich eine Eigentumswohnung am Stadtrand zu kaufen. Die Kredithöhe beträgt 30.000 Euro über einen Zeitraum von 10 Jahren. Die Familie macht sich nie Sorgen wegen der Kredithöhe.

Trotz des Kredits sieht die Familie optimistisch in die Zukunft. Die Familie hat keine Angst, den Ratenzahlungen nicht nachkommen zu können.

Im Rückblick stellt die Familie fest, dass der Kredit vor allem mit positiven Gefühlen behaftet war. Daher würde die Familie in nächster Zeit auf jeden Fall wieder einen Kredit abschließen.

Bitte geben Sie nun an, wie sehr Sie den folgenden Aussagen zu Krediten zustimmen. Dabei geht es um Ihre persönliche Meinung zu Krediten:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Kredite sind Teil des heutigen Lebensstils.	☐	☐	☐	☐	☐
Kredite sind vor allem eine Frage der guten finanziellen Planung.	☐	☐	☐	☐	☐
Man sollte immer zuerst sparen und sich dann etwas kaufen.	☐	☐	☐	☐	☐
Kredite stellen eine emotionale Belastung dar.	☐	☐	☐	☐	☐
Es ist besser etwas gleich zu kaufen und dann später abzubezahlen.	☐	☐	☐	☐	☐
Man kann trotz Kredits optimistisch in die Zukunft schauen.	☐	☐	☐	☐	☐
Schulden sind grundsätzlich falsch.	☐	☐	☐	☐	☐

weiter...

Bitte lesen Sie sich folgende Situationsbeschreibung aufmerksam durch und versuchen Sie sich möglichst gut in die beschriebene Situation zu versetzen.

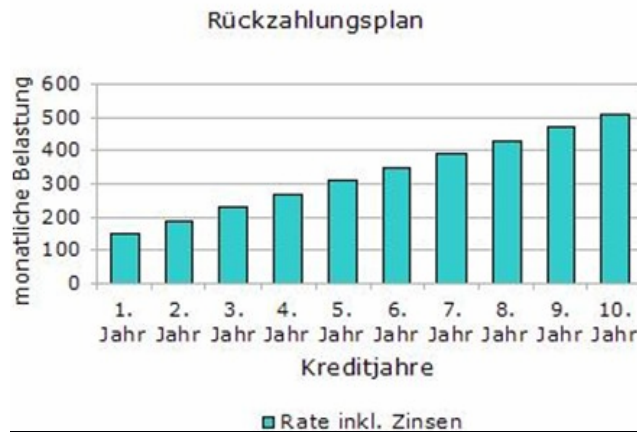
Sie sind in einem österreichischen Unternehmen angestellt und verdienen derzeit monatlich 2.100 Euro netto, und Sie nehmen an, dass Sie auch in den nächsten Jahren in dieser Firma beschäftigt sein werden. Sie wollen sich nun eine Eigentumswohnung anschaffen, jedoch fehlen Ihnen zum Kauf dieser Wohnung noch 30.000 Euro. Um die geforderte Summe aufbringen zu können, müssen Sie einen Kredit aufnehmen. Für die monatliche Kreditrückzahlung stehen Ihnen 600 Euro zur Verfügung.

Sie wenden sich an Ihre Bank und Ihr Finanzberater stellt Ihnen drei unterschiedliche Kreditmodelle vor. Ein Modell sieht gleich bleibende Raten über die 10 Jahre vor. Ein anderes Modell sieht am Anfang niedrigere Raten vor, die im Laufe der 10 Jahre steigen. Ein weiteres Modell sieht am Anfang höhere Raten vor, die im Laufe der 10 Jahre fallen. Die Gesamtrückzahlung ist bei allen drei Kreditmodellen gleich hoch und beträgt 39.600 Euro.

Im Folgenden werden die drei Modelle genauer beschrieben und wir bitten Sie diese zu beurteilen.

weiter. . .

Dieser Rückzahlungsplan sieht steigende Rückzahlungsraten über die 10 Jahre vor. Im Detail bedeutet das folgendes:

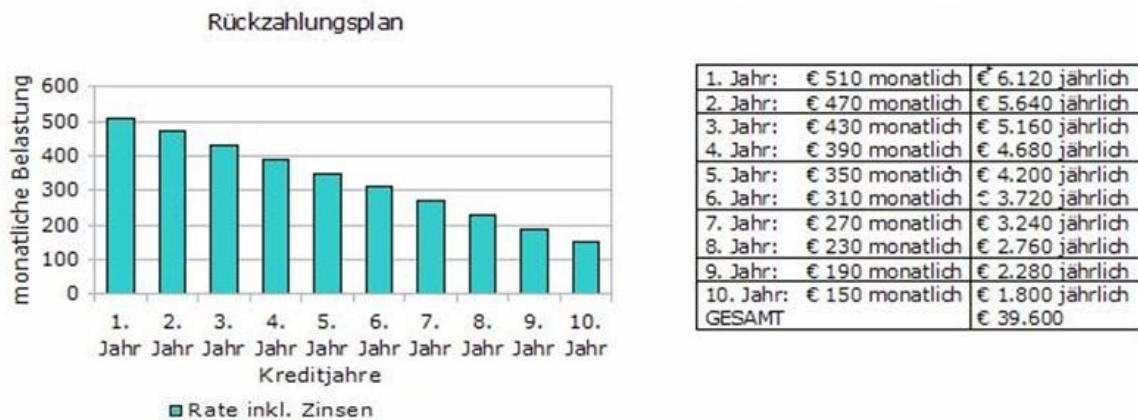


1. Jahr:	€ 150 monatlich	€ 1.800 jährlich
2. Jahr:	€ 190 monatlich	€ 2.280 jährlich
3. Jahr:	€ 230 monatlich	€ 2.760 jährlich
4. Jahr:	€ 270 monatlich	€ 3.240 jährlich
5. Jahr:	€ 310 monatlich	€ 3.720 jährlich
6. Jahr:	€ 350 monatlich	€ 4.200 jährlich
7. Jahr:	€ 390 monatlich	€ 4.680 jährlich
8. Jahr:	€ 430 monatlich	€ 5.160 jährlich
9. Jahr:	€ 470 monatlich	€ 5.640 jährlich
10. Jahr:	€ 510 monatlich	€ 6.120 jährlich
GESAMT		€ 39.600

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	Sehr schlecht ☐	Schlecht ☐	Teils teils ☐	Gut ☐	Sehr gut ☐

Dieser Rückzahlungsplan sieht fallende Rückzahlungsraten über die 10 Jahre vor. Im Detail bedeutet das folgendes:



Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	Sehr schlecht ☐	Schlecht ☐	Teils teils ☐	Gut ☐	Sehr gut ☐

Dieser Rückzahlungsplan sieht gleich bleibende Rückzahlungsraten über die 10 Jahre vor. Im Detail bedeutet das folgendes:

Rückzahlungsplan



1. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
2. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
3. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
4. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
5. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
6. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
7. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
8. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
9. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
10. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
GESAMT		€ 39.600

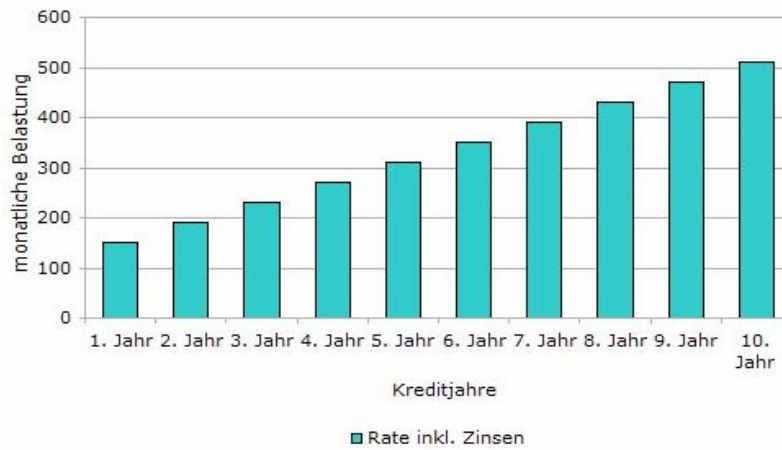
Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	☐	☐	☐	☐	☐

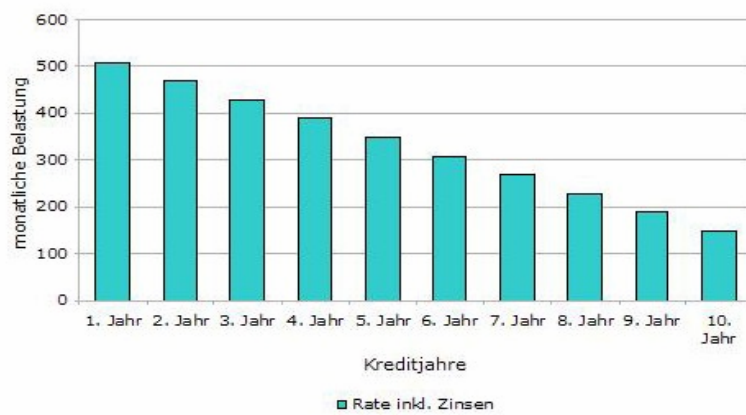
Für welche der drei Rückzahlungsformen würden Sie sich entscheiden?



Rückzahlungsplan



Rückzahlungsplan



Rückzahlungsplan



Was sind die wichtigsten Gründe für Ihre Entscheidung?

weiter...

Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Aussagen zu Meinungen und Erlebnisweisen. Bitte lesen Sie jede Aussage durch und geben Sie an, ob sie ihr widersprechen oder zustimmen. Es gibt keine falschen oder richtigen Antworten; überlegen Sie deshalb bitte nicht lange, sondern kreuzen Sie diejenige Antwortalternative an, die den Grad Ihrer Zustimmung am besten ausdrückt.

	Starker Widerspruch	Etwas Widerspruch	Weder noch	Etwas Zustimmung	Starke Zustimmung
Ich versuche, gute Gedanken zu verfolgen, egal wie schlecht ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Die Menschen wären besser dran, wenn sie weniger fühlen und mehr denken würden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich denke es ist nutzlos, den eigenen Gefühlen und Stimmungen Aufmerksamkeit zu schenken.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kümmere mich gewöhnlich wenig darum, was ich gerade fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Manchmal kann ich gar nicht sagen, was meine Gefühle sind.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin selten darüber im Unklaren, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Gefühle geben dem Leben eine Richtung.	☐	☐	☐	☐	☐
Obwohl ich manchmal traurig bin, schaue ich meistens optimistisch in die Zukunft.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich emotional aufgewühlt bin, wird mir klar, dass die "guten Dinge im Leben" Illusionen sind.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich glaube daran, beim Handeln das Herz sprechen zu lassen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann nie sagen wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Für mich ist die beste Art, mit Gefühlen umzugehen, sie voll und ganz zu erleben.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich aus der Fassung gerate, rufe ich mir all die angenehmen Seiten des Lebens ins Gedächtnis.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Ansichten und Meinungen scheinen sich immer zu verändern, je nach dem, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin mir gewöhnlich meiner Gefühle über einen Sachverhalt bewusst.	☐	☐	☐	☐	☐
Gewöhnlich bin ich im Unklaren darüber, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Man sollte sich niemals von seinen Gefühlen leiten lassen.	☐	☐	☐	☐	☐

Ich gebe meinen Gefühlen nie nach.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich auch manchmal glücklich bin, schaue ich meistens pessimistisch in die Zukunft.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich fühle mich mit meinen Gefühlen wohl.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich achte sehr darauf wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann mir keinen Reim auf meine Gefühle machen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich widme meinen Gefühlen nicht viel Aufmerksamkeit.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich denke oft über meine Gefühle nach.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin mir gewöhnlich über meine Gefühle sehr im klaren.	☐	☐	☐	☐	☐
Egal wie schlecht ich mich fühle, ich versuche, an angenehme Dinge zu denken.	☐	☐	☐	☐	☐
Gefühle sind eine Schwäche, die Menschen haben.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kenne gewöhnlich meine Gefühle gegenüber einem Sachverhalt.	☐	☐	☐	☐	☐
Gewöhnlich ist es Zeitverschwendung, über seine Gefühle nachzudenken.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich weiß fast immer genau, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐

weiter. . .

Zum Abschluss bitten wir Sie noch um einige Angaben zu Ihrer Person:

Geschlecht

- ☐ männlich
- ☐ weiblich

Alter

Familienstand

- ☐ ledig
- ☐ verheiratet
- ☐ geschieden
- ☐ verwitwet
- ☐ Lebensgemeinschaft

Höchste abgeschlossene Ausbildung

- ☐ ohne Abschluss
- ☐ Pflichtschule
- ☐ Lehre, Fachschule
- ☐ Matura (BHS, AHS)
- ☐ Bakkalaureat
- ☐ Fachhochschule
- ☐ Universität

Berufsgruppe

- ☐ Arbeiter/in
- ☐ Angestellte/r
- ☐ Beamter/in
- ☐ geringfügig Beschäftigte/r
- ☐ Selbständige/r
- ☐ Pensionist/in
- ☐ im Haushalt tätig
- ☐ Student/in
- ☐ Sonstiges

Einkommen in Euro

- ☐ bis 500
- ☐ 501 – 1.000
- ☐ 1.001 – 2.000
- ☐ 2.001 – 3.000
- ☐ 3.001 – 4.000
- ☐ 4.001 – 5.000
- ☐ über 5.000

Haben Sie schon einmal einen Kredit aufgenommen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Haben Sie sich schon einmal überlegt einen Kredit aufzunehmen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Wie hoch schätzen Sie die Chance, dass Sie in den nächsten Jahren selbst einen Kredit aufnehmen werden?

- ☐ Sehr niedrig
- ☐ Niedrig
- ☐ Teils - teils
- ☐ Hoch
- ☐ Sehr hoch

Wie gut haben Sie sich in das Szenario hineinversetzen können?

- ☐ Sehr schlecht
- ☐ Schlecht
- ☐ Teils teils
- ☐ Gut
- ☐ Sehr gut

VIELEN DANK FÜR IHRE MITARBEIT!!!

Fragebogen (fgs)- pessimistisch

Liebe Teilnehmerin, Lieber Teilnehmer,

vielen Dank, dass Sie sich bereit erklärt haben, mich mit Ihrer Teilnahme an dieser Studie zum Thema „Kredit“ zu unterstützen.

Die Bearbeitung des Fragebogens wird ca. 9 Minuten Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Es gibt keine richtigen und falschen Antworten.

Ihre Daten bleiben vollständig anonym und werden nicht an Dritte weitergegeben. Bitte beantworten Sie die Fragen gründlich und lassen Sie keine Frage aus.

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!!!!

Martina Kendl

a0200646@unet.univie.ac.at

Bitte lesen Sie sich diese Fallgeschichte sorgfältig durch.

Eine dreiköpfige Familie nimmt einen Wohnungsbeschaffungskredit auf, um sich eine Eigentumswohnung am Stadtrand zu kaufen. Die Kredithöhe beträgt 30.000 Euro über einen Zeitraum von 10 Jahren. Die Familie macht sich große Sorgen wegen der Kredithöhe. Wegen des Kredits sieht die Familie pessimistisch in die Zukunft. Die Familie hat große Angst, den Ratenzahlungen nicht nachkommen zu können. Im Rückblick stellt die Familie fest, dass der Kredit vor allem mit negativen Gefühlen behaftet war. Daher würde die Familie in nächster Zeit keinen Kredit mehr abschließen.

Bitte geben Sie nun an, wie sehr Sie den folgenden Aussagen zu Krediten zustimmen. Dabei geht es um Ihre persönliche Meinung zu Krediten:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Kredite sind Teil des heutigen Lebensstils.	☐	☐	☐	☐	☐
Kredite sind vor allem eine Frage der guten finanziellen Planung.	☐	☐	☐	☐	☐
Man sollte immer zuerst sparen und sich dann etwas kaufen.	☐	☐	☐	☐	☐
Kredite stellen eine emotionale Belastung dar.	☐	☐	☐	☐	☐
Es ist besser etwas gleich zu kaufen und dann später abzubezahlen.	☐	☐	☐	☐	☐
Man kann trotz Kredits optimistisch in die Zukunft schauen.	☐	☐	☐	☐	☐
Schulden sind grundsätzlich falsch.	☐	☐	☐	☐	☐

weiter. . .

Bitte lesen Sie sich folgende Situationsbeschreibung aufmerksam durch und versuchen Sie sich möglichst gut in die beschriebene Situation zu versetzen.

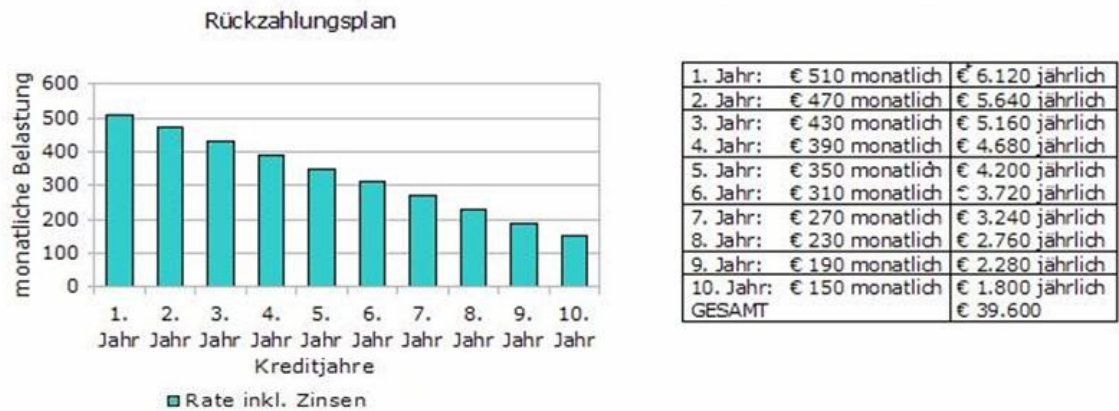
Sie sind in einem österreichischen Unternehmen angestellt und verdienen derzeit monatlich 2.100 Euro netto, und Sie nehmen an, dass Sie auch in den nächsten Jahren in dieser Firma beschäftigt sein werden. Sie wollen sich nun eine Eigentumswohnung anschaffen, jedoch fehlen Ihnen zum Kauf dieser Wohnung noch 30.000 Euro. Um die geforderte Summe aufbringen zu können, müssen Sie einen Kredit aufnehmen. Für die monatliche Kreditrückzahlung stehen Ihnen 600 Euro zur Verfügung.

Sie wenden sich an Ihre Bank und Ihr Finanzberater stellt Ihnen drei unterschiedliche Kreditmodelle vor. Ein Modell sieht gleich bleibende Raten über die 10 Jahre vor. Ein anderes Modell sieht am Anfang niedrigere Raten vor, die im Laufe der 10 Jahre steigen. Ein weiteres Modell sieht am Anfang höhere Raten vor, die im Laufe der 10 Jahre fallen. Die Gesamtrückzahlung ist bei allen drei Kreditmodellen gleich hoch und beträgt 39.600 Euro.

Im Folgenden werden die drei Modelle genauer beschrieben und wir bitten Sie diese zu beurteilen.

weiter. . .

Dieser Rückzahlungsplan sieht fallende Rückzahlungsraten über die 10 Jahre vor. Im Detail bedeutet das folgendes:

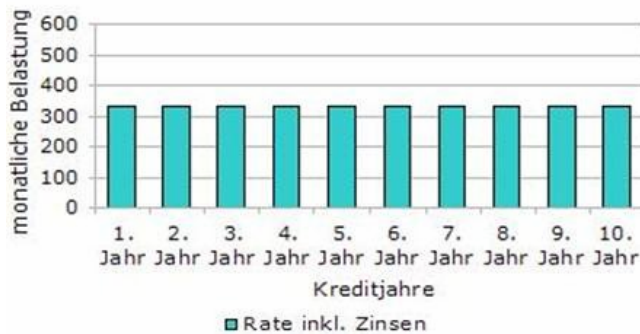


Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	Sehr schlecht ☐	Schlecht ☐	Teils teils ☐	Gut ☐	Sehr gut ☐

Dieser Rückzahlungsplan sieht gleich bleibende Rückzahlungsraten über die 10 Jahre vor. Im Detail bedeutet das folgendes:

Rückzahlungsplan

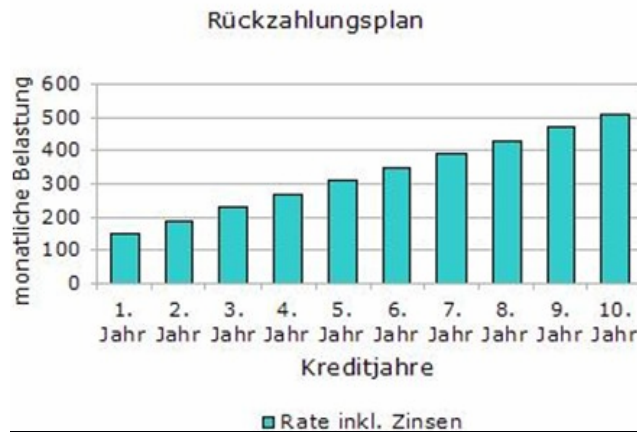


1. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
2. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
3. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
4. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
5. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
6. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
7. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
8. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
9. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
10. Jahr:	€ 330 monatlich	€ 3.960 jährlich
GESAMT		€ 39.600

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	Sehr schlecht ☐	Schlecht ☐	Teils teils ☐	Gut ☐	Sehr gut ☐

Dieser Rückzahlungsplan sieht steigende Rückzahlungsraten über die 10 Jahre vor. Im Detail bedeutet das folgendes:



1. Jahr:	€ 150 monatlich	€ 1.800 jährlich
2. Jahr:	€ 190 monatlich	€ 2.280 jährlich
3. Jahr:	€ 230 monatlich	€ 2.760 jährlich
4. Jahr:	€ 270 monatlich	€ 3.240 jährlich
5. Jahr:	€ 310 monatlich	€ 3.720 jährlich
6. Jahr:	€ 350 monatlich	€ 4.200 jährlich
7. Jahr:	€ 390 monatlich	€ 4.680 jährlich
8. Jahr:	€ 430 monatlich	€ 5.160 jährlich
9. Jahr:	€ 470 monatlich	€ 5.640 jährlich
10. Jahr:	€ 510 monatlich	€ 6.120 jährlich
GESAMT		€ 39.600

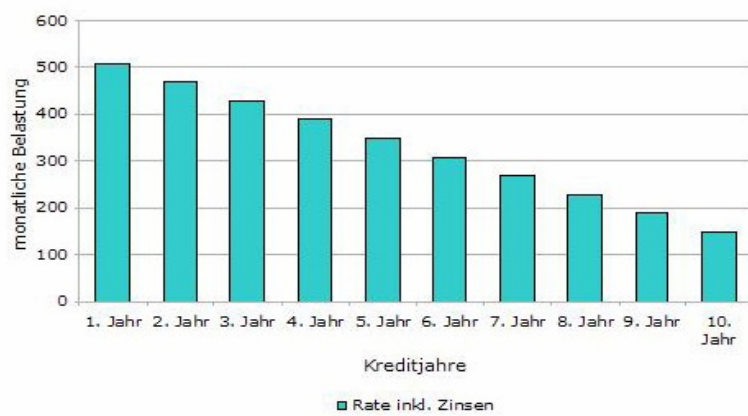
Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen hinsichtlich dieses Rückzahlungsplans:

	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme vollkommen zu
Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit belastet mich sehr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich muss auf Vieles verzichten.	☐	☐	☐	☐	☐
Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe Angst mich zu verschulden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	☐	☐	☐	☐	☐
Insgesamt betrachtet, wie bewerten Sie diesen Rückzahlungsplan?	Sehr schlecht ☐	Schlecht ☐	Teils teils ☐	Gut ☐	Sehr gut ☐

Für welche der drei Rückzahlungsformen würden Sie sich entscheiden?



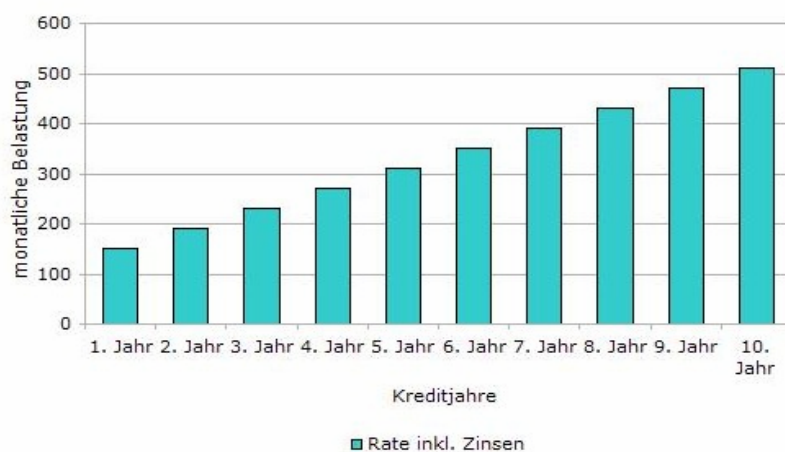
Rückzahlungsplan



Rückzahlungsplan



Rückzahlungsplan



Was sind die wichtigsten Gründe für Ihre Entscheidung?

weiter...

Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Aussagen zu Meinungen und Erlebnisweisen. Bitte lesen Sie jede Aussage durch und geben Sie an, ob sie ihr widersprechen oder zustimmen. Es gibt keine falschen oder richtigen Antworten; überlegen Sie deshalb bitte nicht lange, sondern kreuzen Sie diejenige Antwortalternative an, die den Grad Ihrer Zustimmung am besten ausdrückt.

	Starker Widerspruch	Etwas Widerspruch	Weder noch	Etwas Zustimmung	Starke Zustimmung
Ich versuche, gute Gedanken zu verfolgen, egal wie schlecht ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Die Menschen wären besser dran, wenn sie weniger fühlen und mehr denken würden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich denke es ist nutzlos, den eigenen Gefühlen und Stimmungen Aufmerksamkeit zu schenken.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kümmere mich gewöhnlich wenig darum, was ich gerade fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Manchmal kann ich gar nicht sagen, was meine Gefühle sind.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin selten darüber im Unklaren, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Gefühle geben dem Leben eine Richtung.	☐	☐	☐	☐	☐
Obwohl ich manchmal traurig bin, schaue ich meistens optimistisch in die Zukunft.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich emotional aufgewühlt bin, wird mir klar, dass die "guten Dinge im Leben" Illusionen sind.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich glaube daran, beim Handeln das Herz sprechen zu lassen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann nie sagen wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Für mich ist die beste Art, mit Gefühlen umzugehen, sie voll und ganz zu erleben.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich aus der Fassung gerate, rufe ich mir all die angenehmen Seiten des Lebens ins Gedächtnis.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Ansichten und Meinungen scheinen sich immer zu verändern, je nach dem, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin mir gewöhnlich meiner Gefühle über einen Sachverhalt bewusst.	☐	☐	☐	☐	☐
Gewöhnlich bin ich im Unklaren darüber, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Man sollte sich niemals von seinen Gefühlen leiten lassen.	☐	☐	☐	☐	☐

Ich gebe meinen Gefühlen nie nach.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich auch manchmal glücklich bin, schaue ich meistens pessimistisch in die Zukunft.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich fühle mich mit meinen Gefühlen wohl.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich achte sehr darauf wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann mir keinen Reim auf meine Gefühle machen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich widme meinen Gefühlen nicht viel Aufmerksamkeit.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich denke oft über meine Gefühle nach.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin mir gewöhnlich über meine Gefühle sehr im klaren.	☐	☐	☐	☐	☐
Egal wie schlecht ich mich fühle, ich versuche, an angenehme Dinge zu denken.	☐	☐	☐	☐	☐
Gefühle sind eine Schwäche, die Menschen haben.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kenne gewöhnlich meine Gefühle gegenüber einem Sachverhalt.	☐	☐	☐	☐	☐
Gewöhnlich ist es Zeitverschwendung, über seine Gefühle nachzudenken.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich weiß fast immer genau, wie ich mich fühle.	☐	☐	☐	☐	☐

weiter. . .

Zum Abschluss bitten wir Sie noch um einige Angaben zu Ihrer Person:

Geschlecht

- ☐ männlich
- ☐ weiblich

Alter

Familienstand

- ☐ ledig
- ☐ verheiratet
- ☐ geschieden
- ☐ verwitwet
- ☐ Lebensgemeinschaft

Höchste abgeschlossene Ausbildung

- ☐ ohne Abschluss
- ☐ Pflichtschule
- ☐ Lehre, Fachschule
- ☐ Matura (BHS, AHS)
- ☐ Bakkalaureat
- ☐ Fachhochschule
- ☐ Universität

Berufsgruppe

- ☐ Arbeiter/in
- ☐ Angestellte/r
- ☐ Beamter/in
- ☐ geringfügig Beschäftigte/r
- ☐ Selbständige/r
- ☐ Pensionist/in
- ☐ im Haushalt tätig
- ☐ Student/in
- ☐ Sonstiges

Einkommen in Euro

- ☐ bis 500
- ☐ 501 – 1.000
- ☐ 1.001 – 2.000
- ☐ 2.001 – 3.000
- ☐ 3.001 – 4.000
- ☐ 4.001 – 5.000
- ☐ über 5.000

Haben Sie schon einmal einen Kredit aufgenommen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Haben Sie sich schon einmal überlegt einen Kredit aufzunehmen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

Wie hoch schätzen Sie die Chance, dass Sie in den nächsten Jahren selbst einen Kredit aufnehmen werden?

- ☐ Sehr niedrig
- ☐ Niedrig
- ☐ Teils - teils
- ☐ Hoch
- ☐ Sehr hoch

Wie gut haben Sie sich in das Szenario hineinversetzen können?

- ☐ Sehr schlecht
- ☐ Schlecht
- ☐ Teils teils
- ☐ Gut
- ☐ Sehr gut

VIELEN DANK FÜR IHRE MITARBEIT!!!

Anhang B: Entscheidungsgründe

Entscheidungsgründe für den steigenden Verlauf

(Anmerkung: Die jeweilige Zahl in der Tabelle gibt die Nummer der Versuchsperson an, mit der Entscheidungsbegründung für die Auswahl der Kreditverlaufsform)

Momentane Lebenssituation

47	Pensionist
54	passend zur momentanen Lebenssituation

Möglichkeit etwas Geld anzusparen

66	Erwartung, dass das Einkommen mit der Zeit höher wird. Man kann von Beginn an ansparen, um später dann extra Geld zur Verfügung zu haben. Am Anfang gibt es sicher noch mehr Extrakosten (Einrichtung etc.), für die Geld nötig ist.
70	kosten sind dieselben; wenn mehr angespart werden kann, können diese verzinst angelegt werden; rückzahlung später noch zusätzlich durch inflation und potentiell höheres einkommen begünstigt

Beruflicher Aufstieg in Sicht

80	In 10 Jahren verdiene ich nicht mehr nur noch 2100,- sondern bin entweder befördert worden, od. habe mich soweit beruflich verändert, dass ich mir mehr leisten kann!
112	jetziges Gehalt noch nicht so hoch --> beruflicher Aufstieg in Aussicht

Entscheidungsgründe für den fallenden Verlauf

Einkommensbedingte Entscheidung

3	unwissenheit über einkommen in 10 jahre
7	um den größten Anteil bereits in frühen Jahren abbezahlt zu haben
69	da ich nicht weiß, wie meine zukünftige finanzielle lage sein wird, halte ich das risiko gering, indem ich jetzt mehr zurückzahle, solange ich noch ein so gutes einkommen habe.
73	da ich jetzt ein gesichertes gehalt habe, zahle ich anfangs lieber mehr... zukunft kann doch unsicher sein.
75	Da ich nicht wissen kann, ob sich meine finanzielle Situation ändert
76	berufliche Situationen ist derzeit eher stabil. Wer weiß wie es in 5-10 Jahren aussieht... Ich persönlich würde übrigens gar keinen Kredit aufnehmen
79	sicheres einkommen --> jetzt mehr, wer weiß was später kommt?!
85	mögliche berufliche Veränderungen

86	im moment genügend einkommen
90	momentan gesicherter job
92	momentan gutes einkommen
106	zur Zeit höheres Einkommen --> höhere Zahlung möglich
110	habe das gefühl, das risiko besser einschätzen zu können, da ich jetzt, wo ich weiß wieviel ich verdiene auch die größten Rückzahlungen habe. Wer weiß wie in ein paar Jahren mein gehalt aussieht. Finde die Art des Kredits weniger belastend

Geringere Belastung

11	fallende belastung
19	schneller einen größere Teil abbezahlt zu haben!
31	jetzt bin ich noch liquid und kann mir die "relativ hohen" Raten leisten; Die Gewißheit, dass die Raten geringer werden gibt mir ein gewisses Sicherheitsgefühl, die Sache richtig zu machen...
51	mit den jahren geringere belastung
65	damit der größere teil der schulden so schnell wie möglich weg ist
67	finanzielle Belastung ist so schnell wie möglich "hinter mir"
81	Anfangs mehr und jährlich weniger! Man kann so in den ersten Jahren mit mehr Raten rechnen und muss nicht die nächsten zehn Jahre genauest durchplanen, sollten schlechte Zeiten auch jobmäßig bevorstehen!
89	mit der Zeit weniger Belastung
104	Großteil vom Kredit schon am Anfang abbezahlt
117	fallende Belastung
119	weniger Belastung über die Zeit

Familienplanung

70	private gründe: zwar wird mein monatliches gehalt mit den jahren wachsen ergo ich mehr geld netto am monatsende haben, aber: ich plane mit familie. und die hat vorrang. daher möchte ich jetzt, solange es noch geht und keine anderen großen belastung
116	Familienplanung
121	wegen Familienplanung

Ungewisse Zukunft

100	wer weiß was die Zukunft bringt
102	weiß nie was die zukunft bringt
108	Gegenwart bekannt, Zukunft mehr oder weniger unsicher
111	Zukunft ist ungewiss

Kategorie „Sonstiges“

16	Dass es immer einfacher wird das Geld aufzubringen; man kann am Ende vielleicht parallel dazu schon ein neues Projekt in Planung haben, zu Beginn ist man immer eifriger, hat ein nicht so hohes frustpotenzial, wenn man sich weniger gönnen kann im moment
21	risikoavers, prinzipiell kein Kredit, was ich mir (noch) nicht leisten kann kauf ich mir nicht

Entscheidungsgründe für den gleichbleibenden Verlauf

Gleichverteilung der Belastung

1	Kontinuität der Rate
6	allein die tatsache das es einfach nicht so belastend ist
8	Immer die selbe finanzielle Belastung
15	gleichbleibend
24	1. gleichbleibende und somit einschätzbare belastung über die 10 jahre; 2. es bleibt noch was über um die wohnung einrichten zu können (die anfangsbelastung ist nicht so hoch)
26	350 Euro monatlich für einen Kredit sind ein überschaubarer Betrag, von dem ich ausgehe, das ich ihn auch noch in 10 Jahren zurückzahlen kann, auch wenn sich die Jobsituation verschlechtert.
28	Ausgeglichene Rückzahlungsrate über eine Laufzeit von 10 Jahren; keine stärkeren Belastungen am Anfang bzw. Ende
29	gleiche Belastung über die Jahre
30	gleichförmige Rückzahlung, vereinfacht den überblick über die finanzen
32	gleiche belastung
38	gleichbleibende raten
39	Belastung aktuell ok, in Zukunft --> höheres Einkommen-->Belastung niedriger
40	gleichbleibende raten
41	gleich bleibend
42	gleichbleibende raten
43	gleichförmig
44	fixe raten
45	gleiche Belastung
46	gleichbleibend
48	gleichbleibend
49	fixe Raten
52	gleiche raten über die zeit
53	gleich bleibend
56	fixe Belastung
58	jährliche Belastung
60	gleich bleibende Belastung
62	gleich bleibende Kreditrate
63	gleiche Raten über die Jahre --> gleiche Belastung
64	fixe belastung
68	gleichbleibende belastung
72	kontinuität
77	gleich bleibende Belastung
82	Gleichbleibende monatliche Belastung.
83	fixe Belastung
91	belastung vorhersehbarer
93	gleichbleibende Raten sind besser planbar
94	gleich bleibende Raten, Alter und Gesundheit, Budgetplanung
96	gleich bleibende Raten ohne steigende Zinsen
98	gleichbleibende Raten --> bessere Planung
101	immer gleich bleibend, durchgehend gleiche Belastung (am Anfang und am Schluß)

103	gleiche Belastung über die 10 Jahre
105	Belastung über die Jahre gleich verteilt
114	gleichförmige Belastung
122	gleichbleibende Belastung, mit steigendem Einkommen wirkt die monatliche Belastung immer weniger stark
123	Die Kreditrate ist fix und gut kalkulierbar
126	gleiche Belastung über die 10 Jahre verteilt

Finanzplanung

2	finanzierbar, auch bei etwaigem niedrigerem einkommen
17	Fallende Raten würden mich anfangs zu sehr einschränken; steigende raten stellen ein finanzielles Risiko dar + "verschieben nur probleme" (was ist wenn ich in 5 J. arbeitslos werde?); gleichbleibende raten sind kalkulierbar + kann meinen lebensstil behalt
20	Für Variante 1 habe ich mich nicht entschieden, da gerade bei einem Wohnungskauf / Umzug unvorhersehbare Ausgaben (Einrichtung, Steuern, HandwerkerIn, etc.) auftreten können
22	kalkulierbarer
27	Inflationsbedingt wird die Rückzahlung mit den Jahren leichter, weil Einkommen aller Voraussicht nach steigend.
33	Einfachere Budgetplanung.
34	Einfachere Budgetplanung.
35	leichtere finanzplanung
36	kalkulierbar
50	kalkulierbar
57	kalkulierbar
59	bessere Budgetplanung
78	bessere planungsmöglichkeiten
95	Übersicht, Keine Budgetschwankungen--> bessere Planung der Ausgaben
97	Finanzplan für die nächsten Jahre ist leichter
118	Bessere Finanzplanung möglich
125	Kalkulierbarer

Flexibilität

12	behalte Flexibilität, überschaubarer, passt besser zu den gleich bleibenden fixkosten
13	flexibel

Momentane Lebenssituation

5	ich habe momentan die Möglichkeit auch finanziell
99	im Moment besser

Möglichkeit Geld anzusparen

113	kann nebenbei noch etwas ansparen
-----	-----------------------------------

Kontrollierbare Monatsraten

10	kontrollierbar
124	regelmässige, kontrollierbare Monatsrate

Geringeres Risiko

55	Risiko geringer
----	-----------------

Überschaubarkeit

23	überschaubare Rückzahlung, die Notwendigkeit für Wohnraumbeschaffung
87	überschaubar
115	überschaubar

Kategorie „Sonstiges“

25	Bausparkredite sind eigentlich Sparbücher. Wenn sie abbezahlt sind, bleibt einem ein Wertgegenstand, mit dem später noch Geld gemacht werden kann.
37	Ist für mich ohne weitere Angaben zu den Lebensumständen, anderen Ersparnissen etc. nicht zu beantworten!!

Anhang C: Variablenbeschreibung

Variable	Variablenlabels	Wertelabels
vpnr	Versuchsperson-Nummer	Kein
geschich	Geschichte	1= neutral 2= optimistisch 3= pessimistisch
abfolge	Abfolge	1= gleichbleibend-steigend-fallend 2= gleichbleibend-fallend-steigend 3= steigend-fallend-gleichbleibend 4= steigend-gleichbleibend-fallend 5= fallend-steigend-gleichbleibend 6= fallend-gleichbleibend-steigend
frage1	Kredite sind Teil des heutigen Lebensstils.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
frage2	Kredite sind vor allem eine Frage der guten finanziellen Planung.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
frage3	Man sollte immer zuerst sparen und sich dann etwas kaufen.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
frage4	Kredite stellen eine emotionale Belastung dar.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
frage5	Es ist besser etwas gleich zu kaufen und dann später abzubezahlen.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
frage6	Man kann trotz Kredits optimistisch in die Zukunft schauen.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
frage7	Schulden sind grundsätzlich falsch.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig1	Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig2	Der Kredit belastet mich sehr.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig3	Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig4	Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig5	Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu

steig6	Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig7	Ich muss auf Vieles verzichten.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig8	Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig9	Ich habe Angst mich zu verschulden	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig10	Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
steig11	Bewertung Rückzahlungsplan steigend	1= sehr schlecht 5= sehr gut
fall1	Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall2	Der Kredit belastet mich sehr.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall3	Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall4	Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall5	Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall6	Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall7	Ich muss auf Vieles verzichten.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall8	Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall9	Ich habe Angst mich zu verschulden	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall10	Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
fall11	Bewertung Rückzahlungsplan fallend	1= sehr schlecht 5= sehr gut
gleich1	Die Rückzahlungen sind leicht zu erfüllen.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu

gleich2	Der Kredit belastet mich sehr.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
gleich3	Ich mache mir keine Sorgen wegen der Rückzahlung.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
gleich4	Ich muss auf meine monatlichen Ausgaben achten.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
gleich5	Ich kann monatlich etwas Geld sparen.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
gleich6	Ich bin nervös, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten können.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
gleich7	Ich muss auf Vieles verzichten.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
gleich8	Der Kredit hat mir erst den Kauf ermöglicht.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
gleich9	Ich habe Angst mich zu verschulden	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
gleich10	Ich schäme mich nicht, dass ich einen Kredit aufnehmen musste.	1= stimme überhaupt nicht zu 5= stimme vollkommen zu
gleich11	Bewertung Rückzahlungsplan gleichbleibend	1= sehr schlecht 5= sehr gut
frage41	Entscheidung für welche der drei Rückzahlungsformen.	1= steigend 2= fallend 3= gleichbleibend
frage42	Was sind die wichtigsten Gründe für Ihre Entscheidung.	Kein
frage43	Ich versuche, gute Gedanken zu verfolgen, egal wie schlecht ich mich fühle.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage44	Die Menschen wären besser dran, wenn sie weniger fühlen und mehr denken würden.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage45	Ich denke es ist nutzlos, den eigenen Gefühlen und Stimmungen Aufmerksamkeit zu schenken.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage46	Ich kümmere mich gewöhnlich wenig darum, was ich gerade fühle.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung

frage47	Manchmal kann ich gar nicht sagen, was meine Gefühle sind.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage48	Ich bin selten darüber im Unklaren, wie ich mich fühle.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage49	Gefühle geben dem Leben eine Richtung.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage50	Obwohl ich manchmal traurig bin, schaue ich meistens optimistisch in die Zukunft.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage51	Wenn ich emotional aufgewühlt bin, wird mir klar, dass die "guten Dinge im Leben" Illusionen sind.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage52	Ich glaube daran, beim Handeln das Herz sprechen zu lassen.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage53	Ich kann nie sagen wie ich mich fühle.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage54	Für mich ist die beste Art, mit Gefühlen umzugehen, sie voll und ganz zu erleben.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage55	Wenn ich aus der Fassung gerate, rufe ich mir all die angenehmen Seiten des Lebens ins Gedächtnis.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage56	Meine Ansichten und Meinungen scheinen sich immer zu verändern, je nach dem, wie ich mich fühle.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage57	Ich bin mir gewöhnlich meiner Gefühle über einen Sachverhalt bewusst.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage58	Gewöhnlich bin ich im Unklaren darüber, wie ich mich fühle.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage59	Man sollte sich niemals von seinen Gefühlen leiten lassen.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage60	Ich geben meinen Gefühlen nie nach.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung

frage61	Wenn ich auch manchmal glücklich bin, schaue ich meistens pessimistisch in die Zukunft.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage62	Ich fühle mich mit meinen Gefühlen wohl.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage63	Ich achte sehr darauf wie ich mich fühle.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage64	Ich kann mir keinen Reim auf meine Gefühle machen.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage65	Ich widme meinen Gefühlen nicht viel Aufmerksamkeit.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage66	Ich denke oft über meine Gefühle nach.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage67	Ich bin mir gewöhnlich über meine Gefühle sehr im klaren.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage68	Egal wie schlecht ich mich fühle, ich versuche, an angenehme Dinge zu denken.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage69	Gefühle sind eine Schwäche, die Menschen haben.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage70	Ich kenne gewöhnlich meine Gefühle gegenüber einem Sachverhalt.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage71	Gewöhnlich ist es Zeitverschwendung, über seine Gefühle nachzudenken.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
frage72	Ich weiß fast immer genau, wie ich mich fühle.	1= starker Widerspruch 5= starke Zustimmung
sex	Geschlecht	1= männlich 2= weiblich
alter	Alter	Alter
stand	Familienstand	1= Lebensgemeinschaft 2= ledig 3= verheiratet 4= geschieden 5= verwitwet

educa	Höchste abgeschlossene Ausbildung	1= ohne Abschluß 2= Pflichtschule 3= Matura (BHS, AHS) 4= Bakkalaureat 5= Fachhochschule 6= Universität
beruf	Berufsgruppe	1= Arbeiter 2= Angestellter 3= Beamter 4= geringfügig Beschäftigter 5= Selbständiger 6= Pensionist 7= im Haushalt tätig 8= Student 9= Sonstiges
einkomm	Einkommen in Euro	1= bis 500 2= 501 bis 1.000 3= 1.001 bis 2.000 4= 2.001 bis 3.000 5= 3.001 bis 4.000 6= 4.001 bis 5.000 7= über 5.000
kredaufn	Haben Sie schon einmal einen Kredit aufgenommen	1= Ja 2= Nein
überlegt	Haben Sie schon einmal überlegt einen Kredit aufzunehmen	1= Ja 2= Nein
chance	Wie hoch schätzen Sie die Chance, dass Sie in den nächsten Jahren selbst einen Kredit aufnehmen werden?	1= sehr niedrig 5= sehr hoch
versetze	Wie gut haben Sie sich in das Szenario hineinversetzen können?	1= sehr schlecht 5= sehr gut

Anhang D: Rohdaten aus dem SPSS (unsortiert)

VPNR	GESCHICH	ABFOLGE	FRAGE1	FRAGE2	FRAGE3	FRAGE4	FRAGE5	FRAGE6	FRAGE7
1	2	6	4	5	2	2	2	4	2
2	2	6	5	5	5	2	2	4	3
3	2	6	5	4	4	5	2	4	1
4	2	6	4	3	3	4	2	4	1
5	2	6	3	2	4	4	2	4	4
6	2	6	4	4	5	3	2	4	2
7	2	6	4	4	2	4	2	4	2
8	2	1	4	1	5	4	1	2	4
9	3	4	2	4	5	4	1	5	5
10	3	4	4	5	2	4	2	4	1
11	3	4	1	2	5	5	1	1	3
12	3	4	5	5	3	3	2	5	3
13	3	4	2	2	5	4	2	2	4
14	3	4	4	4	5	4	1	3	3
15	3	4	4	4	4	5	2	3	4
16	1	5	4	4	3	5	1	4	3
17	1	5	5	4	3	4	2	4	2
18	1	5	4	2	4	5	1	4	2
19	1	5	4	3	4	4	1	2	3
20	1	5	5	5	3	5	3	5	1
21	1	5	5	4	5	4	1	1	5
22	1	5	4	4	3	4	2	4	3
23	1	6	4	4	2	2	3	5	2
24	1	6	4	2	4	4	2	4	2
25	1	6	4	5	4	2	2	5	3
26	1	6	5	5	4	4	3	4	2
27	1	6	4	5	4	3	3	5	2
28	1	6	4	4	4	4	2	3	3
29	1	6	5	5	4	4	3	4	2
30	3	5	4	4	2	4	2	4	3
31	3	5	5	1	4	3	1	4	3
32	3	5	4	4	3	4	4	5	1
33	3	5	4	5	4	4	1	3	1
34	3	5	4	5	4	4	1	3	1
35	3	5	4	5	5	3	1	3	2
36	3	5	4	4	4	4	2	3	1
37	1	2	4	1	3	3	3	4	3
38	1	2	4	5	5	4	1	4	3
39	1	2	4	2	4	4	1	3	3
40	1	2	4	4	2	4	2	2	4
41	1	2	4	4	5	5	1	4	5
42	1	2	4	3	5	5	2	3	3
43	1	2	4	3	4	4	2	3	4
44	1	3	4	1	2	4	4	5	2
45	1	3	4	5	5	4	2	5	1
46	1	3	4	4	5	4	2	2	2

VPNR GESCHICH ABFOLGE FRAGE1 FRAGE2 FRAGE3 FRAGE4 FRAGE5 FRAGE6 FRAGE7

47	1	3	4	1	4	4	2	2	4
48	1	3	4	5	4	5	2	2	5
49	1	3	4	3	5	4	2	3	3
50	1	3	5	3	5	5	2	2	3
51	3	3	4	4	4	5	2	2	2
52	3	3	2	2	4	5	1	2	4
53	3	3	4	2	4	4	1	2	5
54	3	3	5	5	4	3	2	4	4
55	3	3	4	3	5	4	3	4	2
56	3	3	4	2	5	4	2	3	3
57	3	3	3	3	5	4	3	4	2
58	2	2	4	4	2	4	2	4	2
59	2	2	4	5	3	4	4	4	2
60	2	2	5	5	4	3	2	5	3
61	2	2	5	5	2	2	5	4	3
62	2	2	5	4	4	5	3	3	3
63	2	2	4	3	4	5	3	4	3
64	2	2	5	5	4	3	2	5	3
65	2	5	4	1	5	4	1	2	4
66	3	6	5	1	2	4	2	5	1
67	3	6	3	2	2	4	2	4	1
68	3	6	4	5	2	4	3	4	1
69	3	6	4	4	5	4	1	4	4
70	3	6	5	5	2	2	2	5	1
71	3	6	4	4	4	4	2	4	3
72	3	6	1	2	5	5	1	3	4
73	3	1	3	4	4	5	2	3	4
74	3	1	4	4	5	4	4	4	1
75	3	1	3	4	4	4	2	4	4
76	3	1	1	1	5	4	1	4	5
77	3	1	5	5	5	5	2	1	3
78	3	1	4	3	4	3	1	2	4
79	3	1	5	5	5	5	2	1	3
80	2	1	4	5	4	3	2	4	4
81	2	1	2	1	5	5	1	2	5
82	2	1	4	4	5	4	1	4	4
83	2	1	3	5	4	5	2	4	3
84	2	1	4	3	5	4	2	4	4
85	2	1	4	4	4	4	1	4	4
86	3	2	3	4	2	5	2	4	3
87	3	2	4	4	4	4	2	2	2
88	3	2	4	4	4	4	2	2	3
89	3	2	4	5	5	4	1	1	5
90	3	2	4	4	4	5	2	2	3
91	3	2	5	5	5	5	1	1	3
92	3	2	3	4	4	4	2	2	4
93	2	5	5	5	4	4	2	5	2
94	2	3	4	5	2	5	2	4	3

VPNR GESCHICH ABFOLGE FRAGE1 FRAGE2 FRAGE3 FRAGE4 FRAGE5 FRAGE6 FRAGE7

95	2	3	4	4	4	4	2	4	3
96	2	3	4	4	5	5	2	4	2
97	2	3	1	5	4	5	3	4	2
98	2	3	5	5	4	4	2	5	2
99	2	3	4	4	4	5	2	4	2
100	2	3	5	5	3	5	1	4	1
101	1	4	5	2	4	5	1	3	2
102	1	4	4	5	5	3	1	3	5
103	1	4	4	4	4	5	2	3	3
104	1	4	4	2	2	3	1	4	1
105	1	4	5	4	2	4	3	5	1
106	1	4	4	3	2	3	2	3	2
107	1	4	4	3	4	3	1	3	3
108	1	1	4	5	4	1	1	5	1
109	1	1	3	2	3	2	1	4	2
110	1	1	4	2	2	5	2	2	3
111	1	1	4	2	2	3	2	4	1
112	1	1	3	3	3	3	1	3	2
113	1	1	5	3	3	3	1	2	3
114	1	1	4	2	4	2	2	3	1
115	2	4	4	1	2	5	4	3	2
116	2	4	4	2	4	4	1	2	5
117	2	4	5	5	4	4	1	5	5
118	2	4	5	5	4	4	2	5	2
119	2	4	5	3	5	3	1	4	3
120	2	4	4	4	4	3	3	5	4
121	2	4	5	3	3	3	2	4	3
122	2	5	4	4	3	5	4	5	1
123	2	5	4	4	4	5	2	4	2
124	2	5	4	5	3	2	1	5	1
125	2	5	5	5	4	4	2	5	2
126	2	5	4	3	4	3	2	4	3

VPNR STEIG1 STEIG2 STEIG3 STEIG4 STEIG5 STEIG6 STEIG7 STEIG8 STEIG9 STEIG10

1	4	2	5	2	2	4	4	5	4	5
2	2	2	4	4	4	3	3	5	3	3
3	4	4	3	4	4	5	4	5	5	4
4	2	4	2	5	4	4	2	4	3	2
5	3	2	1	4	3	4	2	3	4	5
6	3	4	2	5	2	5	3	4	4	3
7	2	4	1	4	3	2	2	4	3	5
8	4	4	2	4	2	2	4	4	4	2
9	2	4	2	4	3	3	4	3	4	4
10	1	2	2	5	4	4	4	4	4	5
11	2	5	2	5	1	2	2	3	4	2
12	4	2	4	4	4	3	3	4	2	5
13	2	4	2	4	4	4	4	2	4	2
14	3	4	1	4	4	4	2	4	4	1
15	2	4	2	4	3	4	3	4	3	4
16	2	4	5	5	4	3	3	5	4	4
17	2	4	2	5	4	5	4	5	4	5
18	2	4	1	4	2	4	3	4	4	1
19	4	4	2	4	1	5	4	5	5	1
20	4	3	2	4	3	4	3	5	3	5
21	5	2	4	5	1	5	5	1	5	1
22	3	3	4	2	2	4	4	3	4	3
23	2	3	4	4	2	1	2	5	1	5
24	2	4	2	5	4	2	2	4	2	4
25	5	1	1	3	3	3	3	5	1	1
26	4	2	2	4	3	4	3	5	3	5
27	4	2	4	4	4	2	2	4	1	5
28	5	2	4	3	4	3	2	5	2	5
29	4	2	2	4	3	4	3	5	3	5
30	2	4	4	4	3	4	3	4	2	2
31	2	4	2	4	4	2	2	4	2	1
32	3	4	5	5	2	4	4	5	4	5
33	5	1	5	5	2	4	4	5	4	5
34	5	1	5	5	2	4	4	5	4	5
35	5	2	4	4	2	3	4	4	5	3
36	4	1	5	5	1	4	4	5	4	5
37	5	3	3	3	4	3	1	5	3	3
38	4	1	5	5	3	3	3	5	3	5
39	3	3	2	4	4	3	3	5	2	4
40	4	2	4	4	2	4	3	4	3	5
41	2	5	1	5	5	5	5	4	5	5
42	3	3	2	4	3	4	3	5	3	4
43	2	3	2	4	3	4	3	4	3	5
44	2	4	2	4	3	4	4	4	4	4
45	4	3	4	5	4	4	4	5	2	5
46	2	4	1	4	2	3	2	1	1	3
47	1	4	2	4	3	4	4	1	4	4

VPNR STEIG1 STEIG2 STEIG3 STEIG4 STEIG5 STEIG6 STEIG7 STEIG8 STEIG9 STEIG10

48	1	5	1	5	2	5	5	4	4	3
49	2	4	1	5	3	4	5	3	4	4
50	1	5	1	5	2	4	4	3	3	3
51	2	2	3	4	2	4	3	4	4	2
52	2	5	3	1	3	2	2	1	2	3
53	2	5	1	4	2	4	4	4	5	3
54	4	3	3	4	4	2	2	4	3	5
55	2	4	4	4	5	3	2	4	2	5
56	2	3	3	4	4	3	2	4	3	4
57	2	3	2	3	5	3	2	4	3	4
58	4	2	4	4	2	4	4	5	1	5
59	5	2	4	2	2	5	4	5	5	3
60	4	3	3	4	4	2	2	4	3	5
61	5	3	3	4	1	5	5	5	2	1
62	4	4	5	4	3	4	4	5	5	5
63	4	5	4	5	2	5	5	3	5	5
64	4	3	3	4	4	2	2	4	3	5
65	4	4	4	4	2	2	4	4	4	2
66	2	2	4	4	5	5	5	4	5	2
67	4	2	1	5	1	5	5	5	5	5
68	4	2	2	3	3	4	3	5	3	1
69	4	2	2	3	1	5	4	5	5	5
70	2	2	3	4	3	4	4	4	4	5
71	4	3	3	4	4	2	2	5	2	4
72	2	4	2	5	3	3	3	3	3	5
73	2	3	4	3	3	3	3	3	5	4
74	2	3	4	4	3	4	4	5	5	1
75	4	2	4	4	4	5	3	4	4	2
76	2	4	2	5	2	5	4	4	5	2
77	4	2	4	4	1	4	4	4	4	4
78	5	1	3	5	2	3	5	3	5	3
79	4	3	4	4	1	5	3	4	4	4
80	4	2	4	4	4	3	3	5	3	4
81	4	2	2	5	4	4	2	4	4	2
82	5	2	4	3	3	4	3	3	4	2
83	5	2	4	5	4	3	3	4	4	2
84	5	3	4	4	3	3	3	4	4	3
85	4	2	3	3	4	4	4	5	4	4
86	3	3	2	3	3	5	5	4	5	3
87	4	3	3	2	4	4	4	4	4	1
88	2	4	2	4	1	5	5	3	5	1
89	2	4	1	5	3	5	5	4	5	4
90	4	3	3	2	3	5	5	4	5	3
91	4	3	3	2	4	4	4	4	4	1
92	3	4	2	4	1	5	5	3	5	1
93	2	4	2	4	4	5	3	4	4	4
94	1	4	2	5	4	4	2	5	3	5
95	3	4	3	4	3	4	4	5	4	4

VPNR	STEIG1	STEIG2	STEIG3	STEIG4	STEIG5	STEIG6	STEIG7	STEIG8	STEIG9	STEIG10
96	2	4	4	4	2	4	2	5	4	4
97	4	4	2	4	3	4	4	4	4	5
98	2	5	5	4	4	5	3	4	4	4
99	3	5	3	4	3	5	3	5	5	4
100	3	4	3	5	3	4	3	5	4	4
101	4	2	4	4	4	4	2	4	2	5
102	4	3	3	5	4	3	2	4	3	2
103	2	4	2	4	2	4	4	4	4	5
104	2	4	2	4	3	4	3	4	4	4
105	4	3	4	4	4	2	2	4	2	4
106	3	2	3	5	3	4	2	5	3	3
107	3	3	3	5	4	3	3	4	3	3
108	4	2	3	5	2	4	4	3	4	3
109	3	3	2	4	2	4	4	3	4	3
110	4	2	4	4	2	4	3	4	4	3
111	3	2	2	4	3	4	3	4	4	4
112	4	2	4	4	4	3	3	5	3	4
113	2	4	5	5	4	3	3	5	4	4
114	4	4	2	4	2	2	4	4	4	2
115	2	3	4	4	2	4	3	4	4	4
116	2	5	1	4	2	4	4	4	5	3
117	4	2	4	4	3	4	4	2	2	3
118	2	5	5	4	4	5	3	4	4	4
119	2	4	2	4	3	3	4	3	4	4
120	1	2	2	5	4	4	4	4	4	5
121	1	3	2	4	5	3	5	3	4	5
122	2	2	3	2	2	4	3	3	2	2
123	4	2	2	5	3	3	3	3	4	2
124	4	1	5	5	1	4	4	5	4	5
125	1	5	2	4	4	5	3	4	5	4
126	2	4	2	4	4	5	3	4	4	4

VPNR STEIG11 FALL1 FALL2 FALL3 FALL4 FALL5 FALL6 FALL7 FALL8 FALL9 FALL10FALL11

1	2	4	2	5	2	4	2	2	5	2	5	4
2	3	2	2	4	4	4	4	3	5	4	5	4
3	1	4	4	3	4	2	5	4	2	4	5	4
4	3	2	4	2	5	2	5	4	4	4	4	2
5	2	3	2	1	4	2	4	2	2	4	5	3
6	2	3	4	2	5	2	5	5	4	5	3	2
7	3	2	4	1	4	2	4	2	4	4	5	4
8	1	4	4	4	4	5	2	3	4	4	2	2
9	1	2	4	3	4	4	3	4	4	3	4	5
10	2	2	4	4	4	3	4	4	4	3	4	2
11	2	4	5	3	5	3	4	4	4	4	4	3
12	2	2	4	4	4	2	4	4	4	2	5	3
13	2	2	4	2	4	4	4	4	2	4	2	3
14	3	3	4	3	4	4	3	4	4	4	1	3
15	2	1	5	2	4	2	4	4	4	3	4	2
16	3	2	4	5	5	2	4	4	5	4	3	4
17	2	2	4	2	5	2	4	4	5	3	5	3
18	3	2	4	1	4	2	4	2	4	4	1	3
19	1	4	4	2	4	3	4	3	5	4	5	4
20	2	4	3	2	4	2	4	3	4	3	5	3
21	1	5	2	4	5	4	3	5	1	5	1	5
22	3	3	3	4	2	2	4	3	4	3	3	4
23	3	2	3	4	4	2	1	2	5	2	5	3
24	4	2	4	2	5	2	5	4	5	2	4	2
25	3	5	1	1	3	3	3	3	5	1	1	3
26	2	4	2	2	4	4	4	1	5	2	5	3
27	3	4	2	4	4	3	3	2	4	2	4	2
28	3	5	2	4	3	4	3	2	5	2	5	4
29	2	4	2	2	4	4	4	1	5	2	5	3
30	2	2	4	4	4	2	4	3	4	2	4	4
31	4	2	4	2	4	4	2	2	4	4	1	1
32	1	3	4	5	5	5	4	2	5	1	5	3
33	1	5	1	5	5	5	4	2	5	1	5	3
34	1	5	1	5	5	5	4	2	5	1	5	3
35	1	5	2	4	4	5	5	2	4	1	5	3
36	2	4	1	5	5	4	4	3	5	2	5	3
37	4	5	3	3	3	4	3	1	5	3	3	4
38	4	4	3	4	5	3	3	2	5	3	5	3
39	3	2	4	2	4	2	5	3	5	3	4	2
40	1	4	3	3	4	2	4	4	5	4	5	4
41	1	2	4	5	5	5	5	5	3	4	4	2
42	3	2	3	3	4	3	4	5	3	4	5	2
43	3	4	3	4	5	3	5	4	3	4	5	3
44	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	2
45	3	2	3	4	5	4	4	4	5	3	5	4
46	3	2	4	1	4	2	3	2	1	1	4	3
47	3	2	4	2	4	3	4	4	5	5	3	3

VPNR	STEIG11	FALL1	FALL2	FALL3	FALL4	FALL5	FALL6	FALL7	FALL8	FALL9	FALL10	FALL11
48	2	3	4	2	4	3	4	4	3	3	3	3
49	2	3	4	2	5	3	4	3	3	3	4	4
50	3	2	4	3	5	2	5	4	3	3	3	3
51	2	2	3	2	3	4	5	2	4	4	2	2
52	3	3	2	1	2	3	2	3	3	2	1	3
53	2	2	4	2	4	2	5	5	5	4	3	2
54	5	4	3	3	4	4	2	2	4	3	5	2
55	2	2	2	3	4	4	3	3	4	3	5	2
56	2	3	3	2	4	3	4	3	5	3	4	2
57	3	3	2	1	4	3	4	3	5	3	4	2
58	1	1	4	2	5	1	4	4	5	5	5	2
59	1	4	4	3	5	2	5	4	4	4	4	3
60	4	4	3	3	4	4	2	2	4	3	5	2
61	3	4	2	3	2	2	4	2	5	2	2	3
62	2	2	2	3	5	3	4	3	5	5	5	3
63	1	2	4	2	4	3	4	4	3	4	5	2
64	4	4	3	3	4	4	2	2	4	3	5	2
65	1	4	4	4	4	5	2	3	4	4	2	2
66	4	2	2	4	4	5	4	5	4	1	4	4
67	2	4	2	1	5	2	5	5	5	4	5	4
68	2	4	2	2	3	2	2	2	5	2	5	4
69	1	4	2	2	3	3	2	2	5	2	5	5
70	2	2	2	3	4	3	4	4	4	2	5	3
71	4	4	3	3	4	4	3	2	5	3	4	1
72	1	2	4	2	5	1	5	4	4	3	3	2
73	1	1	4	5	2	3	4	5	5	5	4	4
74	1	3	2	3	5	5	4	3	5	2	3	3
75	2	4	2	4	4	4	3	4	4	2	3	4
76	2	2	4	3	4	4	4	3	4	4	2	3
77	1	3	3	2	4	2	4	4	4	4	4	3
78	2	3	4	3	5	1	4	3	5	4	5	3
79	1	4	2	4	3	4	3	2	4	5	4	4
80	4	2	4	4	5	2	4	4	4	4	4	2
81	4	4	2	2	5	4	4	4	4	4	1	4
82	3	2	4	2	4	3	4	5	2	4	4	2
83	3	3	4	3	4	4	4	4	4	5	2	2
84	4	4	4	2	5	3	2	5	4	4	4	2
85	3	2	3	4	4	3	3	5	4	5	3	3
86	3	2	4	3	4	4	5	3	4	3	3	3
87	1	2	4	2	4	4	4	4	4	2	1	2
88	2	2	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3
89	3	3	3	1	5	3	5	5	4	4	4	4
90	3	2	4	3	4	4	5	3	4	3	3	3
91	1	2	4	2	4	4	4	4	4	2	1	2
92	2	2	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3
93	3	2	4	2	4	2	4	4	4	4	4	3
94	3	1	5	1	5	3	4	3	5	2	5	3
95	3	3	4	2	4	3	4	4	5	3	4	2

VPNR	STEIG11	FALL1	FALL2	FALL3	FALL4	FALL5	FALL6	FALL7	FALL8	FALL9	FALL10	FALL11
96	4	2	4	4	4	2	4	2	5	4	4	2
97	4	1	5	1	5	1	5	5	4	5	5	1
98	3	2	4	2	4	2	4	4	4	4	4	3
99	3	2	5	3	4	2	5	3	4	4	4	2
100	3	1	4	3	5	3	4	3	5	3	5	3
101	3	2	4	2	4	4	5	3	5	2	5	4
102	4	5	2	4	3	4	2	3	4	3	3	5
103	2	4	4	4	4	2	4	4	4	4	5	3
104	1	2	4	2	4	2	4	4	4	4	5	4
105	4	3	3	2	4	3	3	5	5	3	4	4
106	3	3	4	4	5	3	3	3	5	4	4	4
107	2	3	2	3	4	3	4	3	4	3	3	5
108	1	4	4	3	5	3	3	3	3	1	5	5
109	1	4	4	3	5	3	3	3	3	1	5	5
110	2	2	2	4	4	2	2	3	4	2	3	4
111	1	2	4	2	4	2	4	4	4	4	5	4
112	4	2	4	4	5	2	4	4	4	4	4	2
113	3	4	3	2	3	4	4	2	5	3	3	4
114	1	4	4	4	4	5	2	3	4	4	2	2
115	3	1	4	3	2	2	2	2	4	4	2	3
116	2	2	4	2	2	2	4	4	4	4	2	3
117	3	4	3	4	4	3	5	5	5	5	5	4
118	3	2	4	2	4	2	4	4	4	4	4	3
119	1	2	4	3	4	4	3	4	4	3	4	5
120	2	2	4	4	4	3	4	4	4	3	4	2
121	2	3	4	2	5	3	3	5	5	4	5	2
122	3	2	2	3	2	3	4	3	2	2	2	3
123	2	4	2	2	5	3	3	2	3	5	1	4
124	2	4	1	5	5	4	4	3	5	2	5	3
125	3	1	5	2	4	2	5	4	5	4	5	3
126	3	2	4	2	4	2	4	4	4	4	4	3

VPNR	GLEICH1	GLEICH2	GLEICH3	GLEICH4	GLEICH5	GLEICH6	GLEICH7	GLEICH8	GLEICH9	GLEICH10
1	4	1	2	4	4	2	2	5	2	5
2	5	3	4	4	4	2	2	5	4	5
3	4	2	4	4	4	3	2	5	3	4
4	4	2	2	4	4	5	2	4	2	4
5	4	2	2	2	3	3	2	2	3	4
6	2	4	3	4	2	5	4	4	4	3
7	4	2	3	2	4	2	1	4	2	5
8	4	4	2	4	5	2	4	4	4	2
9	2	4	3	4	3	3	3	4	4	4
10	4	2	2	4	4	4	2	4	4	5
11	2	5	2	5	1	1	2	3	4	2
12	5	1	5	4	4	1	2	4	1	5
13	2	4	2	4	4	4	4	2	4	2
14	3	4	3	4	4	4	3	4	4	1
15	4	3	4	2	4	3	2	5	2	5
16	4	3	2	3	4	4	2	5	3	3
17	3	4	2	4	2	4	4	5	3	5
18	2	4	4	3	2	4	3	4	4	1
19	4	4	3	4	3	4	3	5	4	5
20	5	3	2	3	3	5	3	5	3	5
21	3	4	2	5	3	5	5	1	5	1
22	2	4	3	4	2	4	4	3	5	4
23	4	2	5	2	2	1	2	5	1	5
24	4	2	4	4	4	2	2	5	2	4
25	5	1	1	3	3	3	3	5	1	1
26	5	1	5	4	5	4	1	5	3	1
27	5	2	4	2	4	2	2	4	2	1
28	5	2	5	2	4	3	2	5	2	5
29	5	1	5	4	5	4	1	5	3	1
30	4	2	4	4	4	4	2	4	2	4
31	4	3	4	4	4	3	2	4	2	1
32	5	1	5	1	5	1	1	5	1	5
33	5	1	5	1	5	1	1	5	1	5
34	5	1	5	1	5	1	1	5	1	5
35	5	1	5	1	5	1	1	5	1	5
36	4	2	5	1	5	1	1	5	1	5
37	5	3	3	3	5	2	3	5	3	3
38	4	1	5	5	5	3	3	5	3	5
39	3	3	2	4	4	4	3	5	3	4
40	4	2	4	4	2	2	4	4	4	5
41	2	5	1	5	2	5	5	4	5	4
42	3	3	2	4	2	3	4	5	3	4
43	2	3	2	4	4	3	4	5	4	5
44	4	2	4	4	4	4	3	4	4	5
45	4	3	4	5	4	4	4	5	3	5
46	2	4	1	4	2	3	3	2	2	4
47	2	4	4	4	3	4	4	5	4	5

VPNR GLEICH1 GLEICH2 GLEICH3 GLEICH4 GLEICH5 GLEICH6 GLEICH7 GLEICH8 GLEICH9 GLEICH10

48	4	2	4	4	4	5	5	4	4	5
49	2	4	3	5	3	4	4	3	3	5
50	4	2	4	5	3	3	3	3	4	5
51	2	3	2	1	3	5	3	1	4	2
52	4	3	2	3	1	2	1	2	1	2
53	2	4	2	4	2	5	5	5	5	3
54	4	3	3	4	4	2	2	4	3	5
55	4	2	2	4	4	3	3	4	3	5
56	3	2	3	4	3	2	3	5	4	4
57	3	3	2	4	3	3	3	4	4	5
58	4	2	4	4	4	2	4	5	2	1
59	5	2	4	2	4	2	2	5	2	5
60	4	3	3	4	4	2	2	4	3	5
61	5	3	3	4	3	2	2	5	2	2
62	4	4	5	4	5	3	3	4	3	5
63	4	5	4	5	2	4	2	3	5	2
64	4	3	3	4	4	2	2	4	3	5
65	4	4	2	4	5	2	4	4	4	2
66	2	2	2	4	4	2	5	4	1	4
67	3	4	1	5	2	5	5	5	4	5
68	5	1	1	2	4	3	2	5	1	1
69	3	3	2	4	3	4	4	5	4	5
70	4	2	3	4	4	4	4	4	2	5
71	5	2	4	3	4	3	2	5	2	4
72	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3
73	2	3	4	3	3	3	3	4	3	3
74	2	3	4	4	3	4	3	5	3	1
75	4	2	4	4	4	3	3	4	2	2
76	2	4	2	5	2	4	3	4	3	2
77	4	2	4	4	4	2	3	4	4	4
78	5	1	3	5	4	1	2	5	5	5
79	4	3	4	4	3	2	3	4	3	3
80	4	2	4	4	4	2	3	5	3	4
81	4	2	2	5	4	5	4	4	5	2
82	5	2	4	3	4	2	2	3	2	2
83	5	2	4	5	4	2	3	4	3	4
84	5	3	4	4	5	3	3	4	3	4
85	4	2	3	3	5	2	4	3	4	3
86	3	3	2	3	1	5	4	4	5	3
87	4	3	3	2	2	4	3	3	4	5
88	2	4	2	4	2	4	4	3	4	2
89	2	4	1	5	1	5	5	4	5	4
90	4	3	3	2	1	5	4	4	5	3
91	4	3	3	2	2	4	3	3	4	5
92	3	4	2	4	2	4	4	3	4	2
93	4	2	4	4	4	2	2	5	2	5
94	5	2	4	5	4	2	2	5	1	5
95	3	4	2	4	4	4	4	5	3	4

VPNR	GLEICH1	GLEICH2	GLEICH3	GLEICH4	GLEICH5	GLEICH6	GLEICH7	GLEICH8	GLEICH9	GLEICH10
96	5	1	5	4	2	2	2	5	4	4
97	1	1	1	3	2	2	1	5	1	5
98	4	2	4	4	4	2	2	5	2	5
99	3	2	3	3	3	2	2	4	3	5
100	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4
101	4	2	4	2	4	4	2	5	2	5
102	4	3	3	5	3	2	3	4	3	2
103	4	4	2	4	2	4	4	4	4	5
104	3	2	2	4	4	4	4	5	4	5
105	4	2	2	5	4	3	5	5	3	4
106	5	3	3	3	3	4	3	5	4	3
107	4	3	3	5	2	3	3	4	3	4
108	4	2	3	5	5	2	3	3	3	5
109	3	3	2	4	5	2	3	3	3	5
110	4	2	4	4	2	4	2	4	3	4
111	3	2	2	4	4	4	4	5	4	5
112	4	2	4	4	4	2	3	5	3	4
113	2	4	5	5	2	4	4	5	4	3
114	4	4	2	4	5	2	4	4	4	2
115	2	2	4	4	2	1	4	4	4	4
116	2	4	2	4	2	5	5	5	5	3
117	2	4	2	4	3	4	4	5	5	5
118	4	2	4	4	4	2	2	5	2	5
119	2	4	3	4	3	3	3	4	4	4
120	4	2	2	4	4	4	2	4	4	5
121	3	3	3	5	4	3	3	5	3	5
122	2	3	2	2	1	4	3	2	3	3
123	5	3	4	3	4	4	2	3	2	1
124	4	2	5	1	5	1	1	5	1	5
125	4	2	3	4	3	2	3	4	2	5
126	4	2	4	4	4	2	2	5	2	5

VPNRGLEICH11	FRAGE41	FRAGE42	FRAGE43	FRAGE44	FRAGE45	FRAGE46	FRAGE47
1	4	3Kontinuität der Rate	5	3	2	2	1
2	4	3finanzierbar, auch bei	2	2	3	4	1
3	4	2"unwissenheit über	4	1	1	2	4
4	4	3	5	1	1	1	3
5	4	3ich habe momentan	4	5	4	4	3
6	3	3allein die tatsache das	4	4	2	2	3
7	4	2um den größten Anteil	4	3	1	1	2
8	2	3Immer die selbe	4	5	2	2	3
9	4	2	4	3	1	2	2
10	4	3regelmässige,	4	2	2	2	2
11	2	2fallende belastung	5	5	1	2	4
12	5	3behalte Flexibilität,	4	4	2	2	2
13	3	3flexibel	4	3	2	2	2
14	3	3	4	3	1	1	1
15	4	3gleichbleibend	4	3	1	2	2
16	4	2Dass es immer	4	1	1	1	5
17	4	3Fallende Raten würden	2	3	4	1	2
18	3	2	3	4	1	3	4
19	4	2schneller einen	5	2	1	1	1
20	4	3Für Variante 1 habe	4	2	1	1	2
21	2	2risikoavers, prinzipiell	5	3	1	2	2
22	3	3kalkulierbarer	4	3	2	2	3
23	3	3Bausparkredite sind	5	4	1	2	1
24	4	31. gleichbleibende und	5	4	1	2	1
25	3	3Ist für mich ohne	4	2	1	1	1
26	4	3350 Euro monatlich für	4	4	2	2	1
27	4	3Inflationsbedingt wird	4	2	1	1	3
28	4	3Ausgegichene	5	3	1	1	1
29	4	3gleiche Belastung über	4	4	2	2	1
30	4	3gleichförmige	4	2	1	1	4
31	3	2jetzt bin ich noch liquid	5	5	1	1	3
32	5	3gleiche belastung	4	2	1	1	4
33	5	3Einfachere	4	4	1	1	4
34	5	3Einfachere	4	4	1	1	4
35	5	3leichtere finanzplanung	4	2	1	1	4
36	5	3kalkulierbar	4	2	1	1	3
37	4	3nur, wenn es möglich	5	1	2	1	1
38	4	3gleichbleibende raten	5	4	1	1	1
39	4	3Belastung aktuell ok, in	4	3	1	2	3
40	4	3gleichbleibende raten	5	1	1	1	2
41	1	3gleich bleibend	5	4	5	1	2
42	4	3gleichbleibende raten	5	4	2	1	2
43	3	3gleichförmig	4	3	2	1	2
44	4	3fixe raten	4	2	2	2	2
45	4	3gleiche Belastung	4	1	1	1	4
46	3	3gleichbleibend	4	2	4	4	3
47	3	1Pensionist	4	5	2	2	1
48	4	3gleichbleibend	5	4	1	1	2
49	4	3fixe Raten	4	5	2	2	1
50	3	3kalkulierbar	4	2	4	4	3

VPNR	GLEICH	11	FRAGE41	FRAGE42	FRAGE43	FRAGE44	FRAGE45	FRAGE46	FRAGE47
51	3		2	mit den jahren	3	5	2	3	4
52	3		3	gleiche raten über die	3	2	1	3	1
53	3		3	gleich bleibend	4	1	4	2	4
54	4		1	passend zur	5	2	1	1	1
55	4		3	überschaubar	5	4	2	3	3
56	5		3	fixe Belastung	5	3	1	1	1
57	4		3	kalkulierbar	5	4	2	3	3
58	5		3	jährliche Belastung	4	4	2	2	3
59	5		3	bessere	4	3	2	2	2
60	5		3	gleich bleibende	5	2	1	1	1
61	3		3		2	3	4	1	1
62	4		3	gleich bleibende	4	3	4	3	5
63	3		3	gleiche Raten über die	1	2	3	1	4
64	5		3	fixe belastung	5	4	2	3	3
65	2		2	damit der größere teil	4	5	2	2	3
66	2		1	Erwartung, dass das	5	1	1	1	4
67	4		2	finanzielle Belastung	2	1	2	1	5
68	4		3	gleichbleibende	4	1	1	1	1
69	3		2	da ich nicht weiß, wie	4	5	1	1	3
70	4		2	private gründe: zwar	4	3	1	2	3
71	3		1	kosten sind dieselben;	3	2	1	2	3
72	3		3	kontinuität	5	3	2	2	2
73	3		2	da ich jetzt ein	5	2	1	1	3
74	4		2		3	4	2	2	3
75	4		2	Da ich nicht wissen	2	4	1	1	2
76	3		2	berufliche Situationen	2	5	2	2	3
77	1		3	gleich bleibende	5	2	1	1	1
78	2		3	bessere	4	4	2	3	3
79	3		2	sicheres einkommen --	5	3	1	1	2
80	3		1	In 10 Jahren verdiene	5	2	2	2	2
81	4		2	Anfangs mehr und	4	3	1	1	1
82	4		3	Gleichbleibende	4	4	3	2	2
83	3		3	fixe Belastung	4	4	2	1	3
84	3		3		5	3	1	1	3
85	4		2	mögliche berufliche	4	4	1	2	2
86	4		2	im moment genügend	5	1	2	1	2
87	5		3	überschaubare	4	2	2	2	4
88	3		2		4	2	2	1	2
89	4		2	mit der Zeit weniger	5	5	5	1	4
90	4		2	momentan gesicherter	4	3	3	2	3
91	5		3	belastung	5	2	3	1	3
92	3		2	momentan gutes	4	2	2	2	2
93	5		3	gleichbleibende Raten	5	1	1	1	2
94	4		3	gleich bleibende	5	2	1	1	5
95	4		3	Übersicht, Keine	4	2	2	2	2
96	5		3	gleich bleibende Raten	4	2	4	4	5
97	5		3	Finanzplan für die	2	5	3	5	1
98	1		3	gleichbleibende Raten	5	1	1	1	2
99	3		3	im Moment besser	4	2	3	1	3
100	3		2	wer weiß was die	3	3	2	2	3
101	5		3	immer gleich bleibend,	4	1	1	1	4

VPNR	GLEICH11	FRAGE41	FRAGE42	FRAGE43	FRAGE44	FRAGE45	FRAGE46	FRAGE47
102	3	2	weiß nie was die	4	4	2	2	2
103	4	3	gleiche Belastung über	4	3	2	2	3
104	3	2	Großteil vom Kredit	5	1	1	1	1
105	4	3	Belastung über die	5	2	3	2	2
106	4	2	zur Zeit höheres	4	3	2	1	2
107	4	2		4	3	3	1	3
108	3	2	Gegenwart bekannt,	5	4	2	1	2
109	3	2		5	4	2	1	2
110	3	2	habe das gefühl, das	5	1	1	3	4
111	3	2	Zukunft ist ungewiss	5	1	1	1	1
112	3	1	jetziges Gehalt noch	5	2	2	2	2
113	4	3	kann nebenbei noch	4	1	1	1	5
114	2	3	gleichförmige	4	5	2	2	3
115	3	3	überschaubar	3	3	1	1	3
116	3	2	Familienplanung	4	1	4	2	4
117	3	2	fallende Belastung	3	5	3	4	2
118	1	3	Bessere	5	1	1	1	2
119	4	2	weniger Belastung	4	3	1	2	2
120	4	3	kontrollierbar	4	2	2	2	2
121	4	2	wegen	3	2	1	3	2
122	3	3	gleichbleibende	2	4	3	2	4
123	3	3	Die Kreditrate ist fix	2	1	1	2	4
124	5	3	Risiko geringer	4	2	1	1	3
125	5	3	Kalkulierbarer	5	1	1	1	2
126	5	3	gleiche Belastung über	5	2	1	1	5

VPNR FRAGE48 FRAGE49 FRAGE50 FRAGE51 FRAGE52 FRAGE53 FRAGE54 FRAGE55 FRAGE56

1	5	4	5	1	5	1	2	5	1
2	1	5	5	1	4	1	2	3	3
3	2	5	4	2	4	4	4	2	4
4	3	5	4	2	4	1	3	4	4
5	2	3	4	2	1	2	3	3	3
6	3	4	3	3	3	3	3	4	5
7	2	3	4	1	1	1	2	3	1
8	1	2	4	2	1	2	3	3	3
9	2	5	3	2	4	1	4	4	2
10	4	4	5	2	3	1	3	4	1
11	4	4	4	4	3	1	4	4	4
12	4	4	4	1	4	1	2	2	1
13	4	4	4	2	3	4	2	4	3
14	2	4	4	2	3	2	3	4	3
15	2	5	3	2	4	1	4	4	2
16	4	4	3	3	4	2	4	3	2
17	4	4	3	3	3	2	5	2	4
18	2	5	4	3	3	3	2	2	3
19	5	5	5	2	5	1	4	3	1
20	4	5	2	1	4	1	4	3	1
21	2	4	4	2	4	2	4	4	2
22	3	4	4	2	4	2	4	3	2
23	5	4	4	2	2	1	2	2	1
24	5	4	4	2	2	1	2	2	1
25	5	5	5	1	5	1	5	3	1
26	3	4	3	1	2	1	1	4	3
27	4	4	3	1	3	1	4	2	1
28	4	4	5	1	2	1	3	4	2
29	3	4	3	1	2	1	1	4	3
30	2	4	5	1	3	1	4	4	2
31	5	3	5	1	3	1	3	1	1
32	2	4	5	1	3	1	4	4	2
33	5	5	5	1	5	1	2	5	1
34	5	5	5	1	5	1	2	5	1
35	2	4	5	1	3	1	4	4	2
36	2	4	5	1	3	2	4	4	1
37	5	3	5	3	5	3	3	3	3
38	5	5	5	1	5	3	5	5	1
39	4	4	3	2	4	2	3	3	4
40	5	5	5	2	5	1	5	5	4
41	1	4	4	1	2	2	4	5	5
42	3	5	3	2	3	2	4	5	4
43	3	5	3	1	3	1	4	3	4
44	4	5	5	3	4	2	4	4	4
45	2	4	5	1	4	1	4	4	4
46	3	3	4	2	4	2	2	2	4
47	2	4	5	1	4	1	3	5	4

VPNR FRAGE48 FRAGE49 FRAGE50 FRAGE51 FRAGE52 FRAGE53 FRAGE54 FRAGE55 FRAGE56

48	4	5	5	2	5	2	5	5	4
49	2	4	5	1	4	1	3	5	4
50	3	3	4	2	4	2	2	2	4
51	1	4	3	4	2	4	2	4	2
52	4	2	4	1	4	1	3	5	2
53	4	5	5	2	5	2	5	5	4
54	5	5	4	1	4	1	5	4	3
55	4	4	4	3	4	2	4	4	3
56	5	5	4	1	4	1	5	4	3
57	4	4	4	3	4	2	4	4	3
58	4	4	4	4	4	2	2	2	2
59	3	4	4	2	4	2	4	5	2
60	5	5	4	1	4	1	5	4	3
61	2	4	4	2	2	4	4	1	2
62	3	4	4	4	5	3	4	4	3
63	3	4	4	3	4	4	2	4	4
64	4	4	4	3	4	2	4	4	3
65	1	2	4	2	1	2	3	3	3
66	2	5	5	1	5	1	4	5	4
67	1	5	1	3	4	1	1	1	1
68	5	5	4	2	5	1	5	4	2
69	5	5	5	1	2	1	2	2	2
70	3	5	5	2	2	1	4	5	4
71	4	4	2	1	4	1	3	4	2
72	1	5	5	1	3	3	3	3	2
73	5	5	4	2	3	1	4	4	3
74	3	3	5	2	3	1	2	3	2
75	4	4	5	4	2	2	4	4	4
76	3	2	2	2	1	1	2	2	1
77	5	5	5	1	4	1	5	4	3
78	4	4	4	3	4	2	4	4	3
79	5	5	4	1	4	1	5	4	3
80	4	4	4	2	3	1	4	4	2
81	5	5	5	2	5	1	5	5	4
82	3	4	4	2	3	2	4	5	2
83	4	3	5	1	3	2	4	4	3
84	5	4	5	2	4	1	5	5	3
85	2	5	4	1	2	1	4	4	2
86	2	4	3	2	3	1	4	4	3
87	2	5	2	2	5	2	5	4	2
88	4	4	3	3	4	2	3	3	4
89	4	5	5	3	5	1	5	5	3
90	3	4	5	2	4	2	5	4	2
91	3	5	2	2	4	1	4	4	3
92	5	4	3	2	3	2	2	3	4
93	5	5	5	2	5	1	5	5	1
94	5	5	5	2	4	1	2	4	1
95	3	4	3	3	4	2	4	3	3

VPNR	FRAGE48	FRAGE49	FRAGE50	FRAGE51	FRAGE52	FRAGE53	FRAGE54	FRAGE55	FRAGE56
96	4	4	5	3	2	3	4	4	4
97	1	5	1	3	5	2	4	1	3
98	5	5	5	2	5	1	5	5	1
99	3	4	3	2	4	3	5	3	3
100	2	5	3	2	3	2	4	4	3
101	2	5	4	2	4	1	4	2	4
102	5	5	4	4	4	1	3	4	3
103	3	4	3	3	3	2	3	3	3
104	5	5	4	2	5	1	5	5	1
105	4	5	3	2	3	2	2	3	2
106	4	4	3	3	4	2	3	5	3
107	4	5	4	4	5	1	4	4	3
108	3	4	3	1	4	3	3	4	1
109	3	4	3	1	4	3	3	4	1
110	2	5	5	3	4	2	5	3	4
111	5	5	4	2	5	1	5	5	1
112	4	4	4	2	3	1	4	4	2
113	4	4	3	3	4	2	4	3	2
114	1	2	4	2	1	2	3	3	3
115	3	5	4	4	4	2	4	4	4
116	4	5	5	2	5	2	5	5	4
117	4	5	5	4	4	3	3	4	2
118	5	5	5	2	5	1	5	5	1
119	2	5	3	2	4	1	4	4	2
120	4	4	5	2	3	1	3	4	1
121	3	4	5	3	4	1	3	4	1
122	3	2	4	3	3	4	4	4	3
123	4	4	4	1	4	1	4	3	3
124	2	4	5	1	3	2	4	4	1
125	5	4	5	2	4	2	4	5	2
126	5	5	5	2	4	1	2	4	1

VPNR FRAGE57 FRAGE58 FRAGE59 FRAGE60 FRAGE61 FRAGE62 FRAGE63 FRAGE64 FRAGE65

1	5	1	2	2	1	5	4	1	2
2	4	3	2	2	2	5	4	3	2
3	3	2	2	4	2	4	2	3	2
4	4	2	1	1	1	4	3	3	2
5	4	2	5	3	2	3	3	3	2
6	3	3	4	2	3	2	4	3	3
7	4	1	2	1	1	3	2	1	1
8	3	3	4	4	2	3	3	3	3
9	3	1	3	3	1	4	4	1	1
10	5	1	3	4	1	4	4	1	3
11	3	4	2	3	4	3	4	4	3
12	5	1	2	1	1	4	4	1	3
13	4	2	2	2	4	2	2	4	2
14	4	3	2	3	1	4	4	2	1
15	3	1	3	3	1	4	4	1	1
16	2	2	1	1	2	5	4	2	1
17	3	2	3	2	2	3	4	4	4
18	2	4	2	2	2	2	2	4	4
19	4	1	1	1	1	5	5	1	1
20	5	1	1	1	2	3	5	1	1
21	4	2	2	2	2	5	4	2	2
22	4	2	2	2	2	3	4	2	3
23	5	1	4	4	2	4	3	1	4
24	5	1	4	4	2	4	3	1	4
25	5	1	1	1	1	5	5	1	1
26	3	2	3	3	2	5	3	3	3
27	4	1	1	1	1	5	4	1	1
28	4	2	2	2	1	5	5	1	1
29	3	2	3	3	2	5	3	3	3
30	4	2	2	2	1	5	5	1	1
31	4	1	3	2	1	5	3	1	3
32	4	2	2	2	1	5	5	1	1
33	5	1	1	1	1	4	5	1	1
34	5	1	1	1	1	4	5	1	1
35	4	2	2	2	1	5	5	1	1
36	4	2	1	2	1	5	4	1	2
37	5	3	3	3	1	5	4	3	3
38	5	1	1	1	3	4	5	1	1
39	4	2	2	1	3	3	4	2	2
40	4	1	1	1	1	5	5	2	1
41	2	1	4	4	4	3	4	4	5
42	3	1	1	2	3	3	5	3	2
43	3	2	1	2	3	3	5	3	3
44	4	2	4	2	2	4	4	2	4
45	4	1	1	1	1	4	4	1	1
46	4	2	4	4	4	5	2	3	3
47	4	2	4	2	4	3	3	3	3

VPNR FRAGE57 FRAGE58 FRAGE59 FRAGE60 FRAGE61 FRAGE62 FRAGE63 FRAGE64 FRAGE65

48	4	1	2	1	1	5	5	4	1
49	4	2	4	2	4	3	3	3	3
50	4	2	4	4	4	5	2	3	3
51	4	2	4	2	3	3	3	4	2
52	5	1	4	1	4	5	3	5	3
53	4	2	1	5	2	5	5	3	4
54	4	1	1	1	1	5	5	1	1
55	4	2	3	3	1	4	4	2	3
56	4	1	1	1	1	5	5	1	1
57	4	2	3	3	1	4	4	2	3
58	4	2	4	2	2	4	2	3	2
59	3	4	4	2	1	4	4	2	2
60	4	1	1	1	1	5	5	3	1
61	4	1	1	2	4	5	4	3	5
62	4	3	3	3	4	5	4	4	3
63	4	4	4	4	3	3	4	4	4
64	4	2	3	3	1	4	4	2	3
65	3	3	4	4	2	3	3	3	3
66	2	1	2	1	1	2	4	4	2
67	4	4	2	1	5	1	4	1	2
68	4	1	1	1	1	5	5	1	1
69	4	1	4	4	1	4	5	1	1
70	5	1	2	2	1	4	2	2	2
71	4	2	3	3	1	5	4	2	2
72	2	2	2	2	2	4	2	2	3
73	5	4	1	2	2	4	4	2	2
74	4	2	3	3	2	5	3	2	1
75	4	2	2	1	1	4	4	3	2
76	5	1	2	2	4	4	2	1	2
77	4	1	1	1	1	5	5	1	1
78	4	2	3	3	1	4	4	2	3
79	4	1	1	1	1	5	5	1	1
80	4	2	3	3	1	5	4	1	2
81	5	2	1	1	1	5	5	4	1
82	4	2	3	2	1	4	4	1	2
83	5	1	3	3	1	4	5	3	2
84	4	1	3	3	2	5	4	1	3
85	5	2	3	3	1	5	5	3	1
86	5	2	2	2	1	4	5	2	1
87	2	2	2	3	3	2	4	4	4
88	4	2	2	2	2	3	4	2	2
89	5	3	1	1	1	5	5	1	1
90	4	1	2	3	2	3	4	2	2
91	4	2	3	3	1	5	4	3	3
92	3	2	2	2	1	4	3	3	2
93	5	1	1	1	1	5	5	1	1
94	5	1	1	1	1	5	4	1	1
95	5	2	1	1	3	4	4	2	2

VPNR	FRAGE57	FRAGE58	FRAGE59	FRAGE60	FRAGE61	FRAGE62	FRAGE63	FRAGE64	FRAGE65
96	4	3	2	3	3	4	4	2	4
97	1	4	5	4	5	2	1	3	5
98	5	1	1	1	1	5	5	1	1
99	4	2	2	2	2	4	4	2	3
100	3	3	3	3	2	3	3	3	2
101	4	2	1	1	4	4	4	2	1
102	5	2	4	1	3	5	3	3	3
103	2	3	3	2	1	4	4	3	2
104	4	1	1	1	1	5	5	1	1
105	4	2	1	2	2	5	5	3	1
106	5	3	3	1	2	5	4	2	3
107	4	3	3	3	1	4	4	1	2
108	5	3	3	2	1	5	3	1	1
109	5	3	3	2	1	5	3	1	1
110	3	3	1	2	3	4	4	2	1
111	4	2	2	1	1	5	5	1	1
112	4	2	3	3	1	5	4	1	2
113	2	2	1	1	2	5	4	2	1
114	3	3	4	4	2	3	3	3	3
115	5	4	5	3	4	4	4	1	2
116	4	2	1	5	2	5	5	3	4
117	3	4	2	3	5	2	4	4	4
118	5	1	1	1	1	5	5	1	1
119	3	1	3	3	1	4	4	1	1
120	5	1	3	4	1	4	4	1	3
121	5	2	3	3	2	5	4	2	1
122	4	3	2	2	2	4	2	3	2
123	4	4	1	1	1	4	4	2	1
124	4	2	1	2	1	5	4	1	2
125	5	1	2	2	1	4	5	2	1
126	5	1	1	1	1	5	4	1	1

VPNRFRAGE66 FRAGE67 FRAGE68 FRAGE69 FRAGE70 FRAGE71 FRAGE72 SEX ALTER

1	4	4	5	1	5	1	2	1	63
2	3	4	4	1	3	2	5	2	54
3	3	2	4	5	2	3	2	1	22
4	2	4	4	1	4	2	4	2	28
5	2	2	2	4	4	2	2	1	22
6	3	3	3	4	3	3	3	1	23
7	4	3	4	1	4	2	3	2	25
8	3	3	3	3	3	3	3	1	22
9	4	5	4	2	5	1	5	2	33
10	2	4	5	2	4	2	5	2	43
11	4	4	5	1	2	2	3	2	50
12	3	4	4	3	4	2	4	1	46
13	4	4	4	2	2	4	4	2	47
14	4	4	4	4	4	1	3	2	37
15	4	5	4	2	5	1	5	1	32
16	4	3	3	1	4	1	3	2	31
17	5	4	2	3	4	2	4	1	47
18	4	2	2	3	2	2	2	1	40
19	5	4	3	1	4	1	5	2	31
20	5	4	2	1	5	1	4	2	31
21	4	4	4	2	4	2	4	1	31
22	4	4	3	2	4	2	4	2	30
23	2	5	4	2	5	2	5	1	41
24	2	5	4	2	5	2	5	1	41
25	4	5	2	1	5	1	5	2	45
26	3	3	4	3	3	2	4	2	39
27	4	5	4	1	4	1	4	1	42
28	5	5	4	1	5	1	4	1	39
29	3	3	4	3	3	2	4	2	37
30	5	4	4	1	4	1	5	2	24
31	1	5	3	4	4	2	5	1	27
32	5	4	4	1	4	1	5	2	29
33	5	5	5	1	5	1	5	1	48
34	5	5	5	1	5	1	5	1	48
35	5	4	4	1	4	1	5	2	32
36	5	4	4	1	4	1	5	1	33
37	3	5	5	1	5	1	5	2	52
38	5	5	5	1	5	1	5	2	41
39	4	3	4	2	4	2	4	2	28
40	5	5	5	1	4	1	5	2	48
41	4	5	5	5	4	5	5	2	58
42	5	4	4	3	5	3	5	2	37
43	5	4	5	3	5	3	4	2	36
44	4	4	4	2	2	2	4	1	59
45	5	4	4	1	4	1	4	1	24
46	3	4	4	2	3	2	2	2	60
47	4	4	5	4	4	5	4	2	61

VPNRFRAGE66 FRAGE67 FRAGE68 FRAGE69 FRAGE70 FRAGE71 FRAGE72 SEX ALTER

48	5	5	5	1	4	1	5	2	48
49	4	4	5	4	4	5	4	1	36
50	3	4	4	2	3	2	2	1	34
51	3	2	4	2	4	2	4	1	45
52	4	2	5	5	4	3	4	2	60
53	4	5	4	1	4	2	5	2	51
54	5	5	5	1	4	1	5	2	34
55	3	4	4	3	4	3	5	2	59
56	5	5	5	1	4	1	5	2	32
57	3	4	4	3	4	3	5	1	39
58	4	4	4	3	4	2	3	1	49
59	4	3	4	4	4	2	4	1	35
60	1	5	5	1	4	1	5	2	30
61	2	1	5	4	3	4	3	1	47
62	4	4	4	4	3	3	3	2	31
63	3	3	4	4	4	4	4	2	57
64	3	4	4	3	4	3	5	1	29
65	3	3	3	3	3	3	3	1	22
66	4	1	2	1	1	1	1	2	39
67	4	2	1	5	4	1	4	2	44
68	4	5	4	1	5	1	5	1	39
69	5	4	4	2	4	1	5	1	31
70	3	4	5	1	5	1	3	1	30
71	4	4	4	1	4	1	4	1	38
72	3	4	2	3	3	4	4	1	33
73	4	5	4	2	4	2	4	2	24
74	5	4	4	2	4	3	5	2	29
75	4	4	4	1	4	1	4	2	26
76	4	5	2	1	4	3	4	1	28
77	5	5	5	1	4	1	5	2	33
78	3	4	4	3	4	3	5	1	45
79	5	5	5	1	4	1	5	2	30
80	4	4	4	2	4	2	4	2	29
81	5	5	4	1	5	1	4	2	25
82	4	4	4	2	4	2	4	2	31
83	3	3	4	2	5	1	4	1	27
84	3	3	4	2	4	2	4	2	39
85	4	4	3	1	4	1	4	1	44
86	5	5	5	2	4	2	4	1	36
87	4	3	4	1	4	1	2	2	50
88	4	4	3	2	3	2	3	1	47
89	5	5	5	1	5	1	5	1	60
90	5	4	4	2	4	2	3	2	28
91	4	4	4	1	4	1	3	1	26
92	3	3	3	2	4	2	4	1	42
93	5	4	5	1	4	1	5	1	54
94	5	5	4	1	5	1	5	2	55
95	4	4	4	1	4	1	4	1	30

VPNR	FRAGE66	FRAGE67	FRAGE68	FRAGE69	FRAGE70	FRAGE71	FRAGE72	SEX	ALTER
96	4	5	4	4	4	4	5	1	37
97	5	2	1	3	2	5	5	1	55
98	5	4	5	1	4	1	5	2	46
99	5	5	4	3	3	2	4	2	37
100	4	4	3	2	2	1	5	1	40
101	5	4	4	1	4	1	4	2	25
102	4	4	5	2	4	1	5	1	45
103	4	4	4	2	4	2	4	1	32
104	5	5	5	1	4	1	5	2	39
105	5	5	5	2	5	1	5	2	26
106	5	4	4	1	5	2	4	1	32
107	4	4	5	1	4	1	5	1	34
108	4	5	3	1	4	1	4	1	68
109	4	5	3	1	4	1	4	1	58
110	5	2	4	1	4	1	2	2	27
111	5	5	5	1	4	1	5	2	31
112	4	4	4	2	4	2	4	1	29
113	4	3	3	1	4	1	3	2	31
114	3	3	3	3	3	3	3	1	25
115	4	4	4	2	2	1	5	2	41
116	4	5	4	1	4	1	5	2	30
117	3	2	4	5	5	4	5	1	57
118	5	4	5	1	4	1	5	1	27
119	4	5	4	2	5	1	5	2	34
120	2	4	5	2	4	2	5	2	43
121	3	3	5	2	5	2	4	2	29
122	2	3	4	2	3	5	2	1	30
123	3	4	3	1	4	1	3	2	31
124	5	4	4	1	4	1	5	1	33
125	5	4	5	2	4	2	4	2	45
126	5	5	4	1	5	1	5	2	41

VPNRSTANDEUCA BERUF EINKOMMKREDAUFNÜBERLEGTCHANCEVERSETZE

1	2	4	6	7	1	1	1	5
2	2	3	7	3	1	2	1	4
3	1	4	2	2	2	2	3	4
4	1	7	2	4	1	1	3	4
5	1	4	8	1	2	2	2	4
6	1	4	8		2	2	1	2
7	1	7	2	3	2	2	1	4
8	1	4	8	1	2	2	1	4
9	1	6	5	4	1	1	2	3
10	2	3	3	4	1	1	3	4
11	2	4	2	3	2	1	3	5
12	1	3	3	4	1	1	2	4
13	3	3	2	3	2	2	1	4
14	2	4	2	4	1	1	3	4
15	5	7	2	4	2	1	3	5
16	1	4	2	3	2	2	3	3
17	3	7	2	4	1	1	3	4
18	1	4	2	4	2	1	1	3
19	1	7	5	2	2	2	1	3
20	1	7	2	3	2	1	3	4
21	1	7	2	4	2	2	1	4
22	2	4	2	2	2	2	3	5
23	2	4	2	4	1	1	2	4
24	2	4	2	4	1	1	2	4
25	2	7	2	4	1	1	2	4
26	1	7	2	5	1	1	2	4
27	2	7	2	6	1	1	5	4
28	3	4	2	4	1	1	3	4
29	1	7	2	5	1	1	2	4
30	1	4	2	2	2	1	4	4
31	5	6	2	4	2	1	5	5
32	1	4	2	2	2	1	4	4
33	3	6	2	7	1	1	1	5
34	3	6	2	7	1	1	1	5
35	1	6	2	3	1	1	1	5
36	1	6	2	3	1	1	1	5
37	3	3	2	3	1	1	3	3
38	2	3	2	3	1	1	2	4
39	1	7	4	3	2	2	2	4
40	3	4	3	3	1	1	2	4
41	2	2	1	2	1	1	1	4
42	3	4	3	3	1	1	2	5
43	2	2	1	3	1	2	1	5
44	2	3	2	3	1	1	1	4
45	1	3	1	3	1	1	4	4
46	2	3	6	1	2	2	2	4
47	4	2	6	2	1	1	1	4

VPNRSTANDEUCA BERUF EINKOMMKREDAUFNÜBERLEGTCCHANCEVERSETZE

48	5	6	2	4	1	1	1	4
49	2	3	2	4	1	1	2	5
50	2	3	2	3	1	1	3	5
51	2	3	1	3	1	1	1	3
52	4	3	6	3	2	2	1	4
53	4	6	7	4	2	2	1	4
54	5	4	2	6	1	1	3	5
55	2	3	6	3	1	1	2	4
56	2	3	2	3	1	1	2	5
57	1	3	5	4	1	1	2	5
58	4	4	5	4	1	1	1	4
59	5	3	5	3	1	1	2	5
60	5	4	2	5	1	1	3	5
61	1	3	1	4	1	1	1	4
62	5	3	2	2	1	1	1	5
63	3	4	2	4	1	1	1	4
64	1	3	2	3	1	1	2	5
65	1	4	2	1	2	2	1	4
66	2	4	2	4	1	1	2	5
67	1	7	2	4	1	1	1	3
68	2	7	9	5	1	1	5	4
69	5	3	2	3	1	1	1	4
70	1	6	2	4	1	1	4	4
71	5	7	5	4	1	1	3	4
72	2	7	5	5	1	1	2	4
73	1	4	2	3	2	2	3	3
74	1	4	2	3	2	1	3	5
75	5	4	5	1	2	2	2	4
76	1	7	5	4	2	2	1	2
77	5	4	2	4	1	1	2	5
78	2	3	2	3	1	1	2	4
79	1	4	2	4	2	1	3	5
80	2	7	2	3	2	1	5	4
81	1	7	9	2	2	2	2	3
82	1	4	2	2	2	2	4	3
83	1	4	4	1	2	2	1	4
84	5	6	2	5	2	2	2	5
85	2	3	1	3	1	1	3	4
86	5	7	2	5	2	1	3	5
87	3	3	1	3	1	1	1	4
88	2	2	2	3	1	1	1	4
89	4	6	2	3	2	1	1	3
90	1	6	2	4	2	2	2	4
91	1	4	2	3	2	2	2	4
92	2	4	5	5	1	1	3	4
93	2	4	5	3	1	1	1	5
94	3	3	2	3	1	1	1	5
95	5	4	2	3	1	1	2	5

VPNRSTANDEUCA BERUF EINKOMMKREDAUFNÜBERLEGTCHANCEVERSETZE

96	2	3	1	3	1	1	4	5
97	1	4	2	3	1	1	1	5
98	2	4	5	4	1	1	3	4
99	5	4	2	3	2	2	3	4
100	2	6	2	4	2	1	3	4
101	1	3	2	3	2	1	3	5
102	2	3	2	4	1	1	1	4
103	2	7	2	4	2	2	3	4
104	5	4	2	4	2	1	3	4
105	1	4	2	3	2	2	2	4
106	2	6	2	4	2	1	3	5
107	5	6	2	5	1	1	1	4
108	2	7	5	5	1	1	1	3
109	2	7	2	4	1	1	1	5
110	1	7	9	2	2	2	1	3
111	5	4	2	4	2	1	3	4
112	5	7	2	3	2	1	5	4
113	1	4	2	3	2	2	2	3
114	1	4	2	2	2	2	1	4
115	2	2	7	2	2	2	1	5
116	2	6	2	4	2	2	1	4
117	2	2	2	3	1	1	2	4
118	1	4	2	3	2	2	2	5
119	1	6	5	4	1	1	2	3
120	2	4	3	4	1	1	3	4
121	1	4	2	3	2	1	3	4
122	5	6	2	4	2	1	4	4
123	1	3	2	3	2	1	4	4
124	5	7	2	4	1	1	1	5
125	2	7	2	5	2	1	3	5
126	3	4	2	3	1	1	1	4

Erklärung

Ich versichere:

dass ich die Diplomarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt habe, und dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat.

Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Wien, Juli 2009

Martina Kandl

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich ganz herzlich bei Herrn Ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Erik Hölzl für die außerordentliche und engagierte Diplomarbeitsbetreuung bedanken.

Außerdem möchte ich allen Personen danken, die mir bei der Rekrutierung der Versuchspersonen geholfen haben. Des Weiteren gilt mein Dank meinen Eltern und meinen Freunden, die mich moralisch unterstützt haben und mir als kritische Leser zur Seite gestanden sind.

LEBENS LAUF

Persönliche Daten:

Name:	Martina Kandl
Geburtsdatum:	18.12.1983
Geburtsort:	Wien
Staatsbürgerschaft:	Österreich

Schul Ausbildung:

1990-1994	Volksschule St. Ursula
1994-2002	Gymnasium St. Ursula
Juni 2002	Matura

Studium:

2002	Beginn Diplomstudium Psychologie (WS02/03) an der Universität Wien
2005	1. Diplomprüfung
2009	2. Diplomprüfung

Beruflicher Werdegang:

2002 – 2006:	Mitarbeit im familieneigenen Betrieb
Sommer 2001:	Ferialpraktikantin bei der Firma Niedermeyer in Wien
Sommer 2002:	Ferialpraktikantin bei der Firma Niedermeyer in Wien
Sommer 2003:	Praktikum im Österreichischen Filminstitut
Sommer 2004:	Praktikum im Österreichischen Filminstitut
Seit Ende 2004:	Fixanstellung im Österreichischen Filminstitut im Bereich Publikation, Statistik, Webedition
August - September 2008:	Pflichtpraktikum beim Markt- und Meinungsforschungsinstitut TRICONSLT, Wien

Kenntnisse:

Fremdsprachen: Englisch
EDV MS Office Programme und diverse andere Anwenderprogramme
B-Führerschein