



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Gesprächsthema Finanzen“

Wen fragen Emerging Adults zum Thema Geld und
warum?

verfasst von / submitted by

Marie Steinbeck, BSc

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Science (MSc)

Wien, 2022 / Vienna 2022

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

UA 066 840

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

Masterstudium Psychologie UG2002

Betreut von / Supervisor:

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

Inhalt

1. Einleitung.....	4
2. Frühes Erwachsenenalter	6
2.1. Emerging Adulthood	6
2.2. Kriterien des Erwachsenseins	7
2.3. Finanzielle Unabhängigkeit.....	8
3. Finanzielle Sozialisation.....	10
3.1. Finanzverhalten	10
3.2. Hierarchical Financial Socialization Model	11
3.3. Family Financial Socialization	12
3.4. Rolle der Eltern	14
3.5. Andere Einflussfaktoren	15
4. Zielsetzung und Fragestellungen.....	17
5. Methodik	19
5.1. Durchführung.....	19
5.2. Stichprobenbeschreibung.....	19
5.2.1. Geschlecht und Alter	19
5.2.2. Staatsbürgerschaft	19
5.2.3. Wohnsituation.....	20
5.2.4. Finanzielle Abhängigkeit.....	20
5.2.5. Erwerbstätigkeit	20
5.3. Erhebungsinstrumente	20
5.3.1. Soziodemografische Daten.....	20
5.3.2. Aspekte finanzieller Sozialisation und Elternverhalten	20
5.3.2.1. Finanzielles Verhalten der Eltern	21
5.3.2.2. Finanzielle Beziehung zu den Eltern	21

6.	Auswertung	23
6.1.	Qualitative Analyse	23
6.2.	Quantitative Analyse	23
7.	Ergebnisse	25
7.1.	Ergebnisse finanzieller Rat Fragestellung 1	25
7.2.	Ergebnisse finanzieller Rat Fragestellung 2	27
7.3.	Gruppenvergleiche	29
7.3.1.	Gruppenvergleiche: finanzielle Beziehung zu den Eltern	30
7.3.2.	Gruppenvergleiche: finanzielles Verhalten der Eltern	31
8.	Diskussion.....	33
8.1.	Personen als Ratgebende und Begründungen	33
8.2.	Gruppenvergleiche	35
8.2.1.	finanzielle Beziehung.....	35
8.2.2.	finanzielles Verhalten.....	35
9.	Limitationen und Ausblick.....	37
10.	Literaturverzeichnis.....	38
11.	Abstract Deutsch	43
12.	Abstract Englisch	44
13.	Tabellenverzeichnis	45
14.	Abbildungsverzeichnis.....	46
	Anhang.....	47
14.1.	Tabellen.....	47
14.2.	Kodierleitfaden.....	52

1. Einleitung

In Österreich gilt man ab dem 18. Lebensjahr als erwachsen. Studien zeigen jedoch, dass sich viele noch nicht vollständig erwachsen fühlen (Arnett, 2000; Sirsch et al., 2009; Zupančič et al., 2014). Arnett konnte in seinen Studien zum Erwachsenwerden (2000) feststellen, dass sich viele noch nicht vollständig erwachsen fühlen und hat für diese Zeit des „dazwischen-fühlens“ die Lebensphase Emerging Adulthood postuliert. Um sich tatsächlich subjektiv vollständig erwachsen zu fühlen, müssen für viele Menschen zuerst bestimmte subjektive Kriterien erfüllt sein, darunter zählt Eigenverantwortung zu übernehmen, unabhängige Entscheidungen zu treffen und finanziell unabhängig zu sein.

Das wichtigste Kriterium scheint die finanzielle Unabhängigkeit zu sein (Arnett, 2000; Sirsch et al., 2009). Um finanziell verantwortlich handeln zu können, bedarf es finanzieller Bildung. Mithilfe finanzieller Sozialisation werden finanzielle Verhaltensaspekte, wie finanzielle Einstellungen oder Finanzverhalten, ausgebildet. Durch implizites und explizites Lernen können Eltern das zukünftige Finanzverhalten ihrer Kinder maßgeblich beeinflussen und gelten als einflussreichste Sozialisationsagenten ihrer Kinder (Jorgensen & Savla, 2010). Doch auch wenn sich die Kinder bereits im frühen Erwachsenenalter befinden, spielen die Eltern in finanziellen Angelegenheiten noch eine wesentliche Rolle (Shim et al., 2010). Vor allem Studierende, welche sich am Anfang ihres Studiums befinden, sind oft noch finanziell abhängig von ihren Eltern.

Viele Studien beschäftigen sich mit möglichen Einflussfaktoren auf das Finanzverhalten von jungen Erwachsenen, insbesondere auch damit, welche Rolle die Eltern beim finanziellen Sozialisationsprozess spielen (Serido et al., 2010; Shim et al., 2010). Aber nicht nur diese ist wesentlich, auch Schule, Peers und Medien scheinen hier eine wesentliche Quelle zu sein (Dangol & Maharjan, 2018; Loibl & Hira, 2005). Doch wen fragen junge Erwachsene nun wirklich direkt bezüglich finanzieller Angelegenheiten?

Da die direkte Kommunikation über Finanzen einen Grundstein für finanzielle Sozialisation bildet, soll in dieser Arbeit herausgefunden werden, wen die befragten Emerging Adults zu Rate ziehen und welche Aspekte als wichtig erachtet werden, um mit anderen Menschen über finanzielle Angelegenheiten zu sprechen.

Am Anfang der Arbeit wird im Theorieteil das frühe Erwachsenenalter und die Phase des Emerging Adulthoods näher erläutert. Anschließend werden theoretische Modelle zur

Erklärung finanzieller Sozialisation erläutert. Im Methodenteil werden Durchführung und Erhebungsmethoden beschrieben, sowie Ergebnisse präsentiert und diskutiert. Zum Schluss werden Limitationen der Studie aufgezeigt und es wird ein Ausblick auf mögliche zukünftige Forschung gegeben.

2. Frühes Erwachsenenalter

Das frühe Erwachsenenalter beschreibt den Zeitabschnitt von 18 bis 30 Jahren. Diese Lebensphase wird auch als die individualistischste und einsamste gesehen (Havighurst, 1981). Havighurst (1981) definiert für diesen Zeitraum eine Reihe an Aufgaben, die von den jungen Erwachsenen erfüllt werden sollen. Entwicklungsaufgaben tauchen laut Havighurst (1981) in einer bestimmten Phase des Lebens auf. Die Bewältigung einer Entwicklungsaufgabe wird positiv gesehen und führt zur Bewältigung weiterer Aufgaben. Wird eine Entwicklungsaufgabe nicht bewältigt, kann es zu Unzufriedenheit und gesellschaftlicher Ablehnung kommen. Zu den Entwicklungsaufgaben, welche Havighurst (1981) dem frühen Erwachsenenalter zuordnet, gehören unter anderem die Heirat oder die Gründung eines eigenen Haushalts. Einige Studien haben sich mit der subjektiven Bewältigung dieser Entwicklungsaufgaben auseinandergesetzt und es hat sich gezeigt, dass die Entwicklungsaufgaben noch Gültigkeit besitzen, sich jedoch zeitlich verschoben haben und manche Aufgaben für die Teilnehmenden noch keine Relevanz haben und als noch nicht erstrebenswert gelten (Seiffge-Krenke & Gelhaar, 2008).

2.1. Emerging Adulthood

Emerging Adulthood (EA) wurde von dem Entwicklungspsychologen Arnett (2000, 2014) als Lebensphase zwischen Adoleszenz und Erwachsensein postuliert. Dieser Abschnitt des Lebens wurde bis in die 1990er Jahre aus entwicklungspsychologischer Sicht nur wenig untersucht. Den Unterschied zum Erwachsensein legt Arnett (2000) darin fest, dass verschiedene Kriterien des Erwachsenseins noch nicht erfüllt sind, jedoch schon ein größeres Ausmaß an Autonomie erreicht ist, als in der Adoleszenz. Daher sieht er die Notwendigkeit, einen eigenen Lebensabschnitt zu definieren. Arnett (2000) definiert für diese Lebensphase den Altersbereich zwischen 18 bis 29 Jahren, wobei es sich dabei nicht um eine definierte Altersgrenze handelt. Diese Phase wird jedoch von den meisten Menschen bis zum 30. Lebensjahr abgeschlossen. Die soziokulturellen Aspekte haben sich in den letzten Jahrzehnten stark verändert, so dass sich laut Arnett (2000), die von Havighurst postulierten Entwicklungsaufgaben für das junge Erwachsenenalter nach hinten verschieben. Zu Havighursts Entwicklungsaufgaben (1981) zählen unter anderem, eine stabile Partnerschaft entwickeln, einen Haushalt gründen, Familiengründung, sowie einen Beruf oder eine Karriere beginnen. Aufgrund längerer Ausbildungszeiten werden diese Aspekte im Leben, insbesondere in westlichen Gesellschaften, nach hinten geschoben. Oft dauert es bis in die

späten 20er Jahre, bis Personen einer Berufstätigkeit nachgehen und damit finanzielle Unabhängigkeit erreichen oder sich auf eine*n Lebenspartner*in langfristig einlassen (Arnett, 2014). Außerdem haben sich durch gesellschaftliche Veränderungen auch die Ansichten zu Heirat und Beziehung verändert und es ist zum Beispiel möglich, eine längerfristige Partnerschaft zu führen, ohne verheiratet zu sein (Seiffge-Krenke, 2010).

In klassischen Entwicklungstheorien (z.B. Erikson) wurden bestimmte Entwicklungsaufgaben wie z.B. die Identitätsentwicklung hauptsächlich der Jugendphase zugeschrieben. Diese werden in der aktuellen Literatur eher der Phase des Emerging Adulthoods zugeordnet (Kavčič & Zupančič, 2019; Zupančič et al., 2014).

Arnett (2014) definiert daher fünf besondere Merkmale für diese Entwicklungsphase: Ein Merkmal bezieht sich auf die *Identitätsexploration*, wo es darum geht, verschiedene Möglichkeiten auszutesten und dabei die eigene Identität zu finden. Außerdem ist diese Lebensphase von *Instabilität* gekennzeichnet, dem vor allem die sich verändernden Lebensumstände zugrunde liegen. Ein weiterer Aspekt ist der *Selbstfokus*, da relativ wenige Verpflichtungen anderen gegenüber vorliegen. Ein sehr relevantes Merkmal für diese Lebensphase ist das „*sich dazwischen-fühlen*“, womit das Gefühl beschrieben wird, sich weder jugendlich, noch erwachsen zu fühlen. Die *Fülle an Möglichkeiten* ist ein weiterer Punkt, der sich im Potential zur Selbstverwirklichung äußert (Arnett, 2000).

Die Phase des Emerging Adulthoods ist sehr individuell und wird von Aspekten wie dem sozioökonomischen Status und anderen Lebensumständen beeinflusst. Außerdem handelt es sich eher um eine Erscheinung in der westlichen industrialisierten Gesellschaft, da das Hauptaugenmerk vom Emerging Adulthood darauf liegt, dass sich die Faktoren des Erwachsenenalters durch längere Ausbildungszeiten zeitlich nach hinten verschieben. (Arnett, 2014; Serido et al., 2010).

2.2. Kriterien des Erwachsenseins

Laut Gesetz hat man in der Phase des Emerging Adulthoods das Erwachsenenalter bereits erreicht, fühlt sich aber subjektiv oft noch nicht erwachsen. Daher stellt sich bei Forschungen zu Emerging Adulthood oft die Frage, welche Kriterien aus der Sicht der jungen Erwachsenen erfüllt werden müssen, um subjektiv als erwachsen zu gelten.

Diverse Studien (Arnett, 2001, 2014; Sirsch et al., 2009) konnten Merkmale feststellen, die von EAs als relevant eingestuft wurden. Darunter zählt Eigenverantwortung übernehmen,

unabhängige Entscheidungen treffen und finanzielle Unabhängigkeit erreichen. Die Ergebnisse zeigen somit, dass für junge Erwachsene häufiger individualistische Kriterien eine Rolle beim „erwachsen-fühlen“ spielen, als tatsächlich greifbare und eher traditionelle Kriterien wie eine Eheschließung. Die finanzielle Unabhängigkeit sticht dabei als einziges objektiv messbares Merkmal heraus (Arnett, 2014). Auch in einer Studie mit österreichischem Sample konnten Eigenverantwortung übernehmen und unabhängige Entscheidungen treffen, als subjektiv wichtigste Kriterien herausgefunden werden (Sirsch et al., 2009). Die Unabhängigkeit zu den Eltern ist Inhalt der drei wichtigsten Kriterien für das Erwachsensein: Eigenverantwortung zu übernehmen bedeutet die Verantwortung für sich selbst, diese von den Eltern loszulösen und selbst zu übernehmen. Unabhängige Entscheidungen zu treffen bezeichnet die alleinige Entscheidung über wichtige Lebensereignisse. Finanzielle Unabhängigkeit hat zum Ziel, dass Rechnungen und Lebenskosten nicht mehr von den Eltern getragen werden (Arnett, 2014).

Dass der Übergang zum Erwachsensein fließend und nicht an einem gewissen Alter festzumachen ist, veranschaulichen verschiedene Studien. Sirsch et al. (2009) zeigen, dass sich mehr als die Hälfte der befragten EAs in manchen Aspekten erwachsen und in manchen Aspekten noch nicht erwachsen fühlen. Die Ergebnisse von Arnetts (2000, 2001) und Sirsch et al. (2009) zeigten, dass subjektive Kriterien des Erwachsenseins für die Teilnehmenden relevanter waren, um als erwachsen zu gelten, als traditionelle objektive Kriterien (wie z.B. Heirat). Aus diesem Grund kann angenommen werden, dass es sich beim Erwachsenenstatus viel mehr um eine subjektive Ansicht handelt, als um das Erreichen einer genauen Altersgrenze.

Außerdem zeigten sich auch länderspezifische Unterschiede, Studienteilnehmer*innen aus den USA wünschten sich finanzielle Unabhängigkeit im Alter von 23 Jahren, wohingegen jene aus Österreich oder Slowenien angaben, dieses Ziel erst mit 25 Jahren erreichen zu wollen (Zupančič et al., 2014).

2.3. Finanzielle Unabhängigkeit

Eine der wichtigsten Aufgaben für EAs besteht darin, finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen. Während der elterliche Einfluss im Laufe der Adoleszenz in vielen Bereichen zurückgeht, bleibt er bezüglich finanzieller Aspekte noch länger erhalten (Shim et al., 2015). Da Emerging Adulthood durch längere Ausbildungszeiten geprägt ist, macht es hier vor allem Sinn,

studierende EAs zu untersuchen, denn insbesondere für diese bleibt die finanzielle Abhängigkeit länger erhalten (Shim et al., 2010).

Viele Studierende gehen neben dem Studium einer Beschäftigung nach. Die Studierenden Sozialerhebung 2019 zeigt hier einige anschauliche Ergebnisse: Im Sommersemester 2019 waren 65% der Studierenden erwerbstätig. Erwerbstätigkeit stellt also für die Mehrheit der Studierenden eine wichtige Einnahmequelle dar. Studierende, deren Eltern eine niedrige Bildung aufweisen, sind häufiger erwerbstätig als Studierende, deren Eltern studiert haben. Der größte Anteil des Budgets der Studierenden stammt aus eigener Erwerbstätigkeit, danach folgt die finanzielle Unterstützung der Familie. 22% der Studierenden gaben zum Befragungszeitpunkt an, von starken finanziellen Schwierigkeiten betroffen zu sein. Der häufigste Grund für finanzielle Schwierigkeiten ist, dass die Familie die Studierenden nicht stärker unterstützen kann (Unger et al., 2020).

In diesen Ergebnissen zeigt sich der Einfluss des sozioökonomischen Status der Eltern auf den subjektiven Erwachsenenstatus ihrer Kinder, der durch finanzielle Unabhängigkeit geprägt wird und die finanzielle Unabhängigkeit durch finanzielle Unterstützung der Eltern verringert wird. In den Ergebnissen der Studierenden Sozialerhebung lässt sich unter anderem auch erkennen, dass Studierende einer Erwerbsarbeit nachgehen, um sich mehr leisten zu können und finanziell unabhängig zu sein (Unger et al., 2020). Dies impliziert auch, dass junge Erwachsene aktiv nach finanzieller Unabhängigkeit streben.

3. Finanzielle Sozialisation

Das Erreichen von finanzieller Unabhängigkeit gilt als zentrale Entwicklungsaufgabe von Emerging Adults (Arnett, 2014). Mithilfe finanzieller Sozialisation wird finanzielles Verhalten gelernt, welches den zukünftigen Geldumgang beeinflusst. Der Sozialisationsprozess beinhaltet unter anderem das Erlernen von Konsumverhalten, sowie das Auseinandersetzen mit Einstellungen und Werten und wird als lebenslanger Prozess gesehen, der abhängig von äußeren Faktoren, wie der aktuellen Lebenssituation oder den Bezugspersonen, ist (Barry, 2014; Kim & Chatterjee, 2013). Die Eltern gelten allgemein als die wichtigsten Einflussfaktoren auf Sozialisationsprozesse und damit auch auf die finanzielle Sozialisation (Jorgensen & Savla, 2010). Vor allem direktes Lernen und die Vorbildfunktion der Eltern wirkt auf das Finanzverhalten ihrer Kinder (Jorgensen & Savla, 2010; Shim et al., 2015). So wird durch Kommunikation und aktives Vorleben eines guten Geldumgangs der Grundstein für zukünftiges Finanzverhalten der Kinder gelegt (Norvilitis & MacLean, 2010). Elterliches finanzielles Verhalten und die finanzielle Beziehung zu den EAs sind wichtige Aspekte finanzieller Sozialisation (Gudmunson & Danes, 2011) und zeigt sich darin, dass Eltern besonders dann als „socialization agents“ fungieren, wenn finanzielle Ratschläge als vertrauenswürdig eingestuft werden und damit die Bereitschaft gegeben ist, sich an die elterlichen finanziellen Normen anzupassen (Shim et al., 2010).

3.1. Finanzverhalten

Unter Finanzverhalten versteht man menschliches Verhalten, welches sich auf das Geldmanagement z.B.: Sparen oder Konsum, bezieht. Das finanzielle Verhalten wird durch Erfahrungen über die Lebensspanne hinweg geprägt.

Zum Thema Finanzverhalten und finanzielle Identität gibt es drei Aspekte, welche wichtig sind: *die finanzielle Einstellung* bezieht sich auf das Maß, in dem eine Person ein finanzielles Verhalten positiv bewertet (Bsp.: Geld sparen bringt Vorteile). Die *finanzielle subjektive Norm* bezeichnet die individuelle Sicht des sozialen Drucks, der finanzielles Verhalten beeinflusst (Bsp.: Die Eltern erwarten, dass Geld gespart wird). Die *Verhaltenskontrolle* bezeichnet die Fähigkeit, bestimmtes finanzielles Verhalten auch tatsächlich durchführen zu können (Bsp.: Geld sparen fällt mir leicht) (Bosch et al., 2016; Jorgensen & Savla, 2010; Shim et al., 2010).

Finanzielle Verhaltensmuster entstehen durch verschiedene interne und externe Einflüsse (LeBaron et al., 2020). Finanzielles Wissen und Verhalten kann durch verschiedene Wege

gelernt werden. Etwa durch direktes Lernen in der Schule oder durch die Eltern (Shim et al., 2010). Hier kann zwischen impliziten und expliziten Lernvorgängen unterschieden werden. Zum impliziten finanziellen Lernen zählt zum Beispiel die Beobachtung der Eltern bei der Handhabung ihrer finanziellen Angelegenheiten. Die Art und Weise, wie Eltern mit alltäglichen finanziellen Angelegenheiten umgehen, bilden Werte und Einstellungen aus, was nicht zuletzt dazu führt, dass junge Erwachsene ein positives verantwortungsvolles Finanzverhalten ausbilden (Serido et al., 2010). Explizites Lernen erfolgt durch direkte Kommunikation über Finanzen. Auch das finanzielle Wissen und spätere Sparverhalten wird durch Kommunikation beeinflusst (Shim et al., 2010).

LeBaron et al. (2020) konnten ebenfalls zeigen, dass offene Kommunikation über Finanzen zu einem gesunden Finanzverhalten führt.

Ein weiterer Einflussfaktor für guten Geldumgang stellt selbst erwirtschaftetes Geld dar. Junge Erwachsene, welche eigenes Geld verdienen, übernehmen mehr Verantwortung für ihre Finanzen und entwickeln einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld (Kim & Chatterjee, 2013).

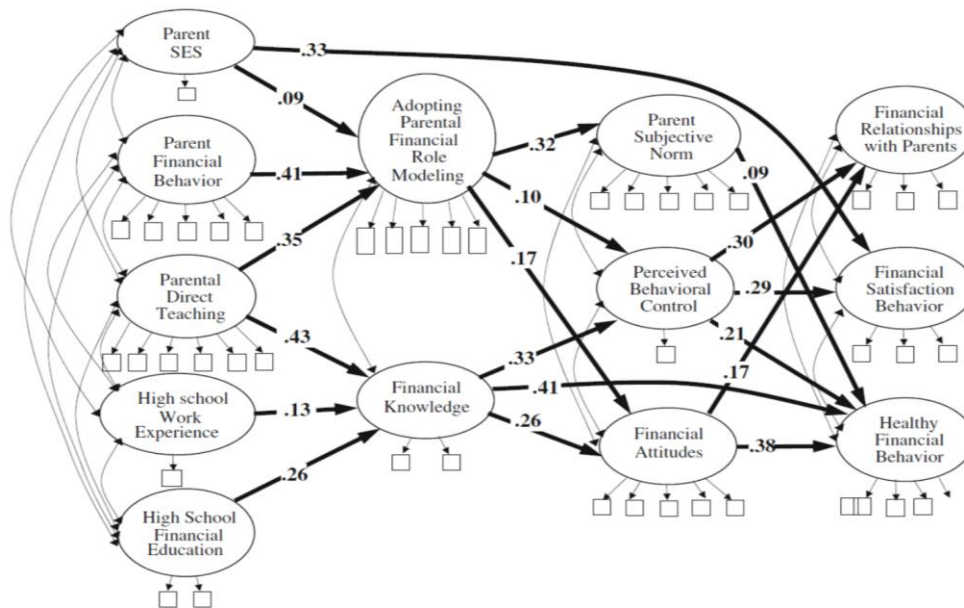
3.2. Hierarchical Financial Socialization Model

Shim et al. (2010) haben ein hierarchisches Strukturmodell erstellt, welches versucht, alle möglichen Einflussfaktoren auf finanzielle Sozialisation zusammenzufassen. Das Modell beschreibt die Entwicklung finanzieller Komponenten von der Kindheit bis ins junge Erwachsenenalter und wurde mehrfach empirisch überprüft (Gudmunson & Danes, 2011; Sirsch et al., 2020). Es basiert auf der Theorie der Sozialisation von Konsument*innen (Moschis, 1985) und auf der Theorie des geplanten Verhaltens (Ajzen, 1991). Der Fokus des genannten Modells liegt auf dem Einfluss von Eltern, Schule oder Arbeit und den Zusammenhängen mit finanziellem Wissen und finanziellen Einstellungen, welche wiederum das zukünftige finanzielle Verhalten formen (Shim et al., 2010). Einerseits werden die Eltern als möglicher Einflussfaktor auf Einstellungen, Zufriedenheit und Verhalten hinsichtlich finanzieller Angelegenheiten gesehen. Dieser Prozess kann über die indirekte Vorbildfunktion der Eltern erfolgen. Dabei können das Finanzverhalten oder normative Vorstellungen der Eltern eine Rolle spielen. Außerdem können die Eltern durch direkte Kommunikation einen Einfluss auf die Kinder ausüben. Andererseits gelten in dem Modell auch die schulische Bildung

und gesammelte Arbeitserfahrungen als Einflussfaktoren auf das finanzielle Wissen. Das finanzielle Wissen kann wiederum einen Einfluss auf andere subjektive finanzielle Aspekte haben (Shim et al., 2010).

Abbildung 1.

Hierarchical Financial Sozialization Model (Shim et al., 2010, S.1464)



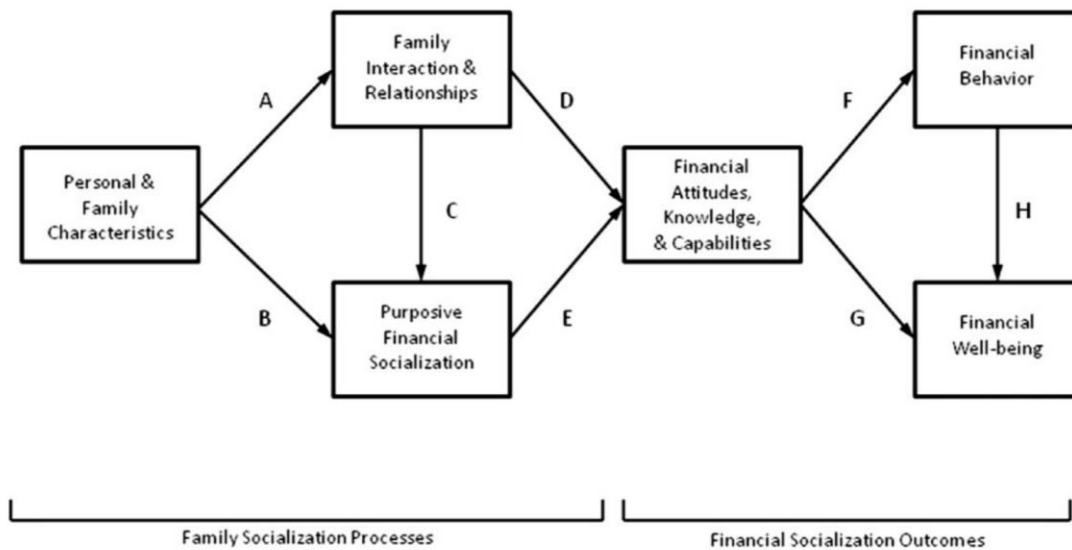
Shim et al. (2010) zeigen mit dem Modell (Abbildung 1) die verschiedenen Haupteinflüsse, welche das finanzielle Verhalten von Emerging Adults erklären. Als wichtige Einflüsse stellten sich das eigene Finanzwissen, beeinflusst durch Schule und die Eltern, das Modelllernen der Eltern, die Verhaltenskontrolle, finanzielle Einstellungen und das Finanzverhalten der Eltern heraus.

3.3. Family Financial Socialization

Gudmunson und Danes (2011) befassten sich mit persönlichen und familiären Aspekten als Prädiktoren für finanzielles Verhalten und Wohlbefinden und erstellten daraus das zweidimensionale Sozialisationsmodell *Family Financial Socialization (FFS)* (siehe Abbildung 2)

Abbildung 2.

Family Financial Socialization (Gudmunson & Danes, 2011, S. 648)



Das FFS beinhaltet die beiden Dimensionen *familiäre Sozialisationsprozesse* und *finanzielle Sozialisationsprozesse*. Es bezieht sich hauptsächlich auf die Bedeutung von familiären Kontexten innerhalb des finanziellen Sozialisationsprozesses.

Gudmunson und Danes (2011) betrachten persönliche Faktoren, wie Geschlecht und Alter, sowie familiäre Faktoren, wie den sozioökonomischen Status. Anhand von Pfaden werden Einflüsse, welche zu bestimmten finanziellen Aspekten führen, abgebildet. Familiäre und persönliche Faktoren können einen Einfluss auf Interaktionen und Beziehungen innerhalb der Familie haben und diese dann weiterführend den Umgang in finanziellen Angelegenheiten innerhalb der Familie beeinflussen. Diese Interaktionen innerhalb der Familie, sowie die absichtliche finanzielle Sozialisation, können sich dann auf das Finanzverhalten oder die finanzielle Zufriedenheit auswirken. Zusätzlich können sich finanzielles Wissen und Einstellungen auf das finanzielle Verhalten auswirken und somit auch das finanzielle Wohlbefinden beeinflussen.

Verschiedene Studien konnten ebenfalls ähnliche Ergebnisse wie Gudmunson und Danes (2011) zeigen (Kim & Torquati, 2021; LeBaron et al., 2020).

Familiäre Beziehungen und Interaktionen bilden die Grundlage der finanziellen Sozialisation. Die zweckbestimmte finanzielle Sozialisation basiert auf der Grundlage des direkten Lernens und enthält den gewollten, expliziten Aspekt des Prozesses. Der andere Teil des finanziellen Sozialisationsprozesses läuft unbewusst ab (Jorgensen & Savla, 2010). Verhaltensmuster, die in der Kindheit gelernt werden, ziehen sich bis ins Erwachsenenalter durch. In der Phase des

Emerging Adulthoods, wenn die Entwicklungsaufgaben daraus bestehen, sich auf eine Partnerschaft einzulassen und finanziell unabhängig zu werden, muss eine gemeinsame Basis hinsichtlich Finanzen innerhalb der Beziehung geschaffen werden (Danes & Yang, 2014).

3.4. Rolle der Eltern

Wie bei den Theorien über finanzielle Sozialisation schon gezeigt, gelten Eltern generell als die einflussreichsten Agenten der Sozialisation bei ihren Kindern (Jorgensen & Savla, 2010). Finanzielle Sozialisation durch Eltern beinhaltet die Vorbildfunktion zum Thema Finanzverhalten, Erziehung und Regeln aufstellen über das Finanzverhalten der Kinder und die direkte Kommunikation in Form von Gesprächen über Geld (Jorgensen et al., 2017). Eltern sind in der Rolle als Sozialisationsagenten von Anfang an zentral. Der elterliche Einfluss geht in vielen Bereichen während der Adoleszenz zurück, bleibt aber zum Thema Finanzen bis ins Erwachsenenalter erhalten. Die Kommunikation spielt hierbei eine wichtige Rolle. Shim und Serido (2010) zeigen in einer Studie, dass der Einfluss der Eltern in finanziellen Belangen auch bei jungen Erwachsenen noch größer ist, als der Einfluss der Schule und doppelt so groß ist wie derjenige der Peers. Lanz et al. (2020) zeigten, dass die Qualität der Kommunikation innerhalb der Familie das finanzielle Wohlbefinden und das Ausmaß, inwiefern junge Erwachsene ihre Eltern als finanzielle Vorbilder sehen, beeinflusst. Eine Studie von Solheim et al. (2011) bestätigte, dass ein gesunder Geldumgang durch positive Vorbilder gelernt wird, andererseits aber auch ein finanzielles Fehlverhalten der Eltern zu einer bewussten Vermeidung von Imitation führen kann.

Des Weiteren bestehen negative Zusammenhänge zwischen der Vermittlung von finanziellem Wissen durch die Eltern und Kreditkartenschulden junger Erwachsener (Norvilitis & MacLean, 2010). Außerdem können Eltern ihren Kindern mithilfe eigener Erfahrungen helfen, einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld zu lernen. Eine häufige Methode dazu ist das Taschengeld, mithilfe dessen Sparverhalten und Konsumverhalten gelernt werden können (Kim et al., 2015).

Nicht nur das elterliche finanzielle Verhalten hat Einfluss auf die finanzielle Sozialisation ihrer Kinder, sondern auch die Erziehung kann hier als wichtiger Einflussfaktor genannt werden. Je höher die elterliche Kontrolle eingestuft wurde, desto geringer war das Risiko der Kinder, sich zu verschulden (Norvilitis & MacLean, 2010). Kim und Chatterjee (2013) konnten ebenfalls zeigen, dass junge Erwachsene, deren Geldausgaben als Kinder von den Eltern kontrolliert

wurden, über mehr eigenes Geld verfügten und sich weniger Sorgen über finanzielle Angelegenheiten machten.

Jorgensen und Savla (2010) konnten feststellen, dass finanzielle Einstellungen und Verhaltensweisen besser waren, finanzielles Wissen jedoch schlechter, wenn die jungen Erwachsenen eher explizit den Umgang mit Geld gelernt haben, im Vergleich zu jenen, welche Finanzverhalten eher implizit gelernt haben.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass viele verschiedene Einflüsse, wie das elterliche Finanzverhalten oder Erziehung, auf das zukünftige finanzielle Verhalten der Kinder wirken. Außerdem ist das elterliche Verhalten auch ausschlaggebend dafür, inwiefern sie von ihren Kindern in finanzielle Angelegenheiten einbezogen werden.

3.5. Andere Einflussfaktoren

In den vorherigen Kapiteln konnte bereits gezeigt werden, dass Eltern eine wesentliche Rolle beim Sozialisationsprozess spielen. Neben den Eltern gibt es noch andere Einflussfaktoren, die auf finanzielle Aspekte wirken.

Eine Studie von Dangol und Maharjan (2018) untersuchte das Sparverhalten von 21 bis 40-jährigen Versuchspersonen. 65 Prozent der Proband*innen gaben an, aufgrund ihrer Peers zu sparen. Die Ergebnisse zeigten eine signifikante positive Korrelation zwischen „Peer Influence“ und „Saving Behavior“.

Zusätzlich zum Einfluss von Eltern und Peers kann die Schule Auswirkungen auf finanzielle Aspekte haben. Schulische finanzielle Ausbildung leistet einen wichtigen Beitrag zur Entstehung des finanziellen Wissens. Ein anderer Teil finanziellen Wissens entsteht aus bereits gesammelten Arbeitserfahrungen (Shim et al., 2010).

Verschiedene Studien konnten außerdem herausfinden, dass junge Erwachsene aus Familien mit höherem sozioökonomischen Status eher Geld gespart haben (Lep et al., 2021) oder eher das finanzielle Verhalten der Eltern annehmen und finanziell zufriedener sind (Shim et al., 2010). Das Einkommen der Eltern steht jedoch in negativem Zusammenhang mit finanzieller Unabhängigkeit von Studierenden (Kim et al., 2015). Es zeigt sich, dass ein zu hohes Taschengeld zu einer geringeren Notwendigkeit führt, sich mit Geld auseinanderzusetzen und daher auch ein schlechteres Geldmanagement vorhanden ist (Kim & Chatterjee, 2013). Der sozioökonomische Status scheint sehr wesentlich für alle Sozialisationsprozesse zu sein.

Ein weiterer wichtiger Teil sind Medien. Das Ausmaß in dem Menschen Medien als Informationsquelle für Finanzielles nutzen, hatte einen positiven Zusammenhang mit finanziellem Verhalten und finanzieller Zufriedenheit. Die Autoren haben die Annahme, dass ein wesentlicher Teil finanzieller Bildung durch Eigeninitiative stattfindet und Medien (Newsletter, Fernsehen oder Internet) dafür herangezogen werden (Loibl & Hira, 2005). Sohn et al. (2012) unterscheiden hier zwischen einer passiven Informationssuche, wie Schulinhalt oder das Elternverhalten und einer aktiven eigenständigen Informationssuche mithilfe von Medien.

Zusammenfassend zeigt sich, dass es viele mögliche Einflussfaktoren auf finanzielle Sozialisation gibt, jedoch auch die Eigeninitiative beim finanziellen Wissen eine Rolle spielt. Außerdem hängen viele finanzielle Aspekte zusammen und beeinflussen sich gegenseitig.

4. Zielsetzung und Fragestellungen

Wie in den vorherigen Kapiteln gezeigt, spielen finanzielle Sozialisationsprozesse bei der Erreichung finanzieller Unabhängigkeit eine wesentliche Rolle, für die hauptsächlich die Eltern verantwortlich sind, indem sie ihren Kindern durch Vorbildverhalten und direkte Unterweisung einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld beibringen (Jorgensen & Savla, 2010; Shim et al., 2015). Außerdem wirkt sich ein subjektiv guter Geldumgang auf die Beziehung zu den Eltern und die allgemeine Lebenszufriedenheit aus (Gudmunson & Danes, 2011). Damit Eltern aber überhaupt als Vorbilder hinsichtlich Finanzverhalten dienen können, müssen finanzielle Ratschläge als vertrauenswürdig empfunden werden (Shim et al., 2010).

1. Da die direkte Kommunikation einen wesentlichen Teil finanzieller Sozialisation ausmacht (Jorgensen & Savla, 2010; Shim et al., 2015), soll diese Arbeit dazu dienen, herauszufinden, wen Emerging Adults im ersten Studienjahr um finanzielle Ratschläge bitten.
2. Außerdem sollen die Ergebnisse einen Überblick geben, welche Aspekte für die Emerging Adults von Bedeutung sind, mit bestimmten Personen über Finanzen zu sprechen. Des Weiteren soll auch untersucht werden, welche Personen nicht bzw. zuletzt nach finanziellem Rat gefragt werden und welche Gründe es dafür gibt.
3. Da das elterliche Finanzverhalten eine große Rolle bei der finanziellen Sozialisation zu haben scheint und auch die Beziehung zu den Eltern maßgeblich ist (Shim et al., 2010), soll zusätzlich untersucht werden, ob Gruppenunterschiede in den Aspekten finanzielles Verhalten der Eltern und finanzielle Beziehung zu den Eltern, vorliegen. Es werden jene Personen, die zuerst die Eltern um finanzielle Angelegenheiten fragen (Gruppe 1), mit jenen Personen verglichen, welche nicht zuerst die Eltern fragen (Gruppe 2). Es wird davon ausgegangen, dass Versuchspersonen aus Gruppe 1 das finanzielle Verhalten der Eltern besser einschätzen als die Versuchspersonen aus Gruppe 2, da, wie oben erwähnt, finanzielle Ratschläge als vertrauenswürdig empfunden werden müssen (Shim et al., 2010) und dabei insbesondere das Finanzverhalten der Eltern eine Rolle spielt.

H1: Versuchspersonen aus Gruppe 1 bewerten das finanzielle Verhalten der Eltern besser als Versuchspersonen aus Gruppe 2.

Außerdem wird angenommen, dass die Versuchspersonen aus Gruppe 1 eine bessere finanzielle Beziehung zu den Eltern haben als Gruppe 2, da die finanzielle Beziehung zu den Eltern einen wesentlichen Aspekt finanzieller Sozialisation darstellt (Shim et al., 2010).

H2: Versuchspersonen aus Gruppe 1 schätzen die finanzielle Beziehung zu den Eltern besser ein als Versuchspersonen aus Gruppe 2.

5. Methodik

Im folgenden Abschnitt werden Durchführung, Stichprobe und Erhebungsinstrumente beschrieben.

5.1. Durchführung

Die Studie fand im Rahmen des Projekts „Financial Socialization of Emerging Adults: The Role of Parents, Work and Personal Values“ statt (Friedlmeier, 2014).. In dieser internationalen Studie in Zusammenarbeit mit Frau Prof.in Maja Zupančič, PhD. (University Ljubljana, Slowenien), Frau Assoc. Prof. Michaela Friedlmeier, PhD. (Grand Valley State University Michigan, USA), und Frau Ass.-Prof.in Mag.a Dr.in Ulrike Sirsch (Universität Wien, Österreich) statt.

Die Befragung zum Österreichteil wurde im Zeitraum März 2016 bis Oktober 2017 über die online Plattform Sosci-Survey durchgeführt. Die Zielgruppe waren Emerging Adults im Alter zwischen 18 und 29 Jahren und diese befanden sich zum Befragungszeitpunkt im ersten Studienjahr. Der Fragebogen wurde mittels Schneeballverfahren weitergeleitet und in Lehrveranstaltungen der Universität Wien beworben (für Details s. Levec, 2018). Die Fragebogenbatterie wurde von Friedelmeier (2014), in Anlehnung an Shim et al. (2010), übernommen und ergänzt. Die Beantwortung des Fragebogens dauerte ungefähr 25 Minuten. Für die vorliegende Arbeit wurde ein Teil des erhobenen Datenmaterials verwendet. Nach der Datenbereinigung konnten die Daten von 395 Personen verwendet werden.

5.2. Stichprobenbeschreibung

Im folgenden Abschnitt werden die 395 Versuchspersonen detailliert beschrieben. Anschließend werden die Ergebnisse der Forschungsfragen dargestellt.

5.2.1. Geschlecht und Alter

An der Studie nahmen 277 Frauen (70.1%) und 118 Männer (29.9%) teil, was gemäß der Verteilungsüberprüfung einen signifikanten Unterschied ergab ($\chi^2 = 64.00$, $df=1$, $p<.001$; siehe Tabelle 9 im Anhang) und eine Überrepräsentation weiblicher Teilnehmerinnen zeigt. Die teilnehmenden Personen waren im Schnitt 22 Jahre alt ($M = 22.07$, $SD = 2.05$).

5.2.2. Staatsbürgerschaft

300 Personen (75.9%) gaben eine österreichische und 79 Personen (20%) eine deutsche Staatsbürgerschaft an. 16 Personen (4.1%) hatten eine andere Staatsbürgerschaft.

5.2.3. Wohnsituation

153 (38.7%) der befragten Personen leben noch bei den Eltern, 97 (24.6%) in einer Wohngemeinschaft, 52 (13.2%) in einem Studierendenwohnheim, 47 (11.9%) mit Partner*in und 40 (10.1%) Personen wohnen alleine. 6 (1.5%) Personen gaben eine andere Wohnsituation an.

5.2.4. Finanzielle Abhängigkeit

187 Personen (47.3%) gaben an, auf finanzielle Unterstützung angewiesen zu sein und selbst dazu zu verdienen. 130 Personen (32.9%) erhalten vollständige finanzielle Unterstützung, wohingegen 22 (5.6%) ihren gesamten Lebensunterhalt selbst verdienen. 56 der befragten Personen (14.2%) verdienen den Großteil des Lebensunterhalts selbst, aber bekommen zusätzlich finanzielle Unterstützung von den Eltern. Eine Verteilungsüberprüfung ergab einen signifikanten Unterschied ($\chi^2 = 166.91$, $df = 3$, $p < .0001$; siehe Tabelle 10 im Anhang) und zeigt, dass der Großteil der Versuchspersonen finanziell abhängig ist.

5.2.5. Erwerbstätigkeit

169 Personen (42.8%) gaben an, neben dem Studium einer Teilzeit oder geringfügigen Beschäftigung nachzugehen. Saisonale Jobs/Ferienjobs hatten 115 Personen (29.1%). 13 Personen (3.3%) gehen einer unbezahlten Tätigkeit nach. 9 Personen (2.3%) sind Vollzeit beschäftigt. 89 Personen (22.5%) gaben an, keiner Erwerbstätigkeit nachzugehen. Eine Verteilungsüberprüfung ergab einen signifikanten Unterschied ($\chi^2 = 237.367$; $df = 4$; $p < .0001$; siehe Tabelle 11 im Anhang), was für eine Überrepräsentation von Personen mit geringfügig bezahlten oder Teilzeitjobs spricht.

5.3. Erhebungsinstrumente

5.3.1. Soziodemografische Daten

Zu Beginn des Fragebogens wurden soziodemografische Daten wie Geschlecht, Alter, Staatsbürgerschaft, Wohnsituation, Beziehungsstatus oder Studienrichtung abgefragt. Zusätzlich enthielt die Studie Fragen zu finanziellen Aspekten wie finanzielle Abhängigkeit und Einkommen.

5.3.2. Aspekte finanzieller Sozialisation und Elternverhalten

Angelehnt an Shim et al. (2010) wurden Aspekte finanzieller Sozialisation und spezifische Verhaltensweisen der Eltern abgefragt. Außerdem wurde nach der persönlichen Präferenz

zum Thema finanziellem Rat gefragt. Folgende Frage sollte dazu beantwortet werden: „Von den drei Möglichkeiten (Eltern, Freund*innen, andere zuverlässige Erwachsene), wen würden Sie am ehesten **zuerst** um finanziellen Rat fragen?“ Zusätzlich wurden die Proband*innen mit der offenen Frage „Warum?“ zu den persönlichen Gründen für die vorherige Auswahl befragt. Anschließend wurde gefragt: „Von den drei Möglichkeiten (Eltern, Freund*innen, andere zuverlässige Erwachsene), wen würden Sie am ehesten **zuletzt** um finanziellen Rat fragen?“ Zusätzlich wurde wieder die offene Frage „Warum?“ gestellt, um die Gründe herauszufinden, warum bestimmte Personengruppen nicht um finanziellen Rat gefragt werden.

Weitere Untersuchungsinstrumente, welche zur Beantwortung der Fragestellung dieser Arbeit relevant sind:

5.3.2.1. Finanzielles Verhalten der Eltern

Anhand von jeweils vier Items mussten die Befragten das finanzielle Verhalten der Mutter und des Vaters bewerten. Die Fragen nahmen Bezug auf monatliches Sparen, Verfolgen von Ausgaben, das Investieren in längerfristige Ziele und über den Verbleib innerhalb eines finanziellen Rahmens. Bei Shim et al. (2010) ergab die Skala ein α von .88. Die Befragten konnten Antwortalternativen von 1 (stimme überhaupt nicht zu) bis 5 (stimme sehr zu) wählen und einstufen, inwiefern ihre Eltern diese Verhaltensweisen anwenden. (Beispiel: „Meine Eltern sparten jeden Monat Geld für die Zukunft“). Die Reliabilitätsanalyse ergab ein α von .73 für die Mutter und .76 für den Vater. Hohe Werte bedeuten Zustimmung, dass Eltern diese Verhaltensweisen anwenden. Der Mittelwert für die Mütter ergibt 3.9 (SD = 0.9) und für die Väter 3.91 (SD = 0.94), was zeigt, dass bei den Eltern positive finanzielle Verhaltensweisen beobachtet wurden. Für die weiteren Analysen wurde aus den einzelnen Skalen eine Gesamtskala für das finanzielle Verhalten der Eltern berechnet.

5.3.2.2. Finanzielle Beziehung zu den Eltern

Diese Skala dient zur Messung, inwieweit die Befragten Konflikte mit ihren Eltern bezüglich Finanzen haben. Bei Shim et al. (2010) ergab $\alpha = .78$. Anhand einer 5-stufigen Skala konnten die Teilnehmenden jeweils Mutter und Vater getrennt bewerten. (Beispiel: „Ich streite viel mit meinen Eltern über finanzielle Angelegenheiten“). Die Reliabilitätsanalyse ergab ein α von .65 für die Mutter und .72 für den Vater. Aus den einzelnen Skalen wurde wieder eine Gesamtskala für die finanzielle Beziehung zu den Eltern berechnet.

Hohe Werte in der Skala deuten auf viele Konflikte bezüglich Finanzen hin. Der Mittelwert für die Beziehung zur Mutter liegt bei 1.53 (SD = 0.75) und für den Vater bei 1.6 (SD = 0.83), was bedeutet, dass zwischen Befragten und Eltern eher weniger Konflikte zum Thema Geld herrschen.

6. Auswertung

6.1. Qualitative Analyse

Zur Auswertung der Fragestellung nach den Gründen wurde eine qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring (2015) durchgeführt. Ziel der qualitativen Inhaltsanalyse ist es, vorliegendes Datenmaterial Kategorien zuzuordnen und damit die Forschungsfrage zu beantworten. Insbesondere bei qualitativer Forschung muss auf eine sorgfältige Auswertung nach festgelegten Regeln geachtet werden. Ein wichtiges Gütekriterium ist die Reliabilität, welche in Form einer Interrater-Reliabilität berechnet wird. Dazu wird das Datenmaterial von einer oder mehreren unabhängigen Personen ausgewertet und im Anschluss miteinander verglichen und ein Übereinstimmungsmaß berechnet (Mayring, 2015). Die Reliabilitäten werden mittels Cohens Kappa (κ) berechnet. Cohens Kappa-Werte liegen zwischen 0 und 1, wobei 0 keine Übereinstimmung bedeutet und 1 vollständige Übereinstimmung.

Anhand der offenen Antworten erfolgte eine induktive Kategorienbildung. Mehrfachantworten pro Person waren zulässig. Anhand eines Kodierleitfadens (siehe Anhang) wurde die Kategorisierung des Datenmaterials durchgeführt. Anschließend erfolgte eine zweite Analyse des gesamten Datenmaterials durch eine zweite Person (BA, Soziologie) und die Interrater-Reliabilität wurde berechnet. Die Kappa-Werte der einzelnen Kategorien sind in Tabelle 17 im Anhang ersichtlich. Die errechneten Kappa-Werte liegen alle über .76, was für eine hohe Übereinstimmung spricht. Somit kann auch davon ausgegangen werden, dass die Kategorien als objektiv gelten und dieses Gütekriterium erfüllt ist.

6.2. Quantitative Analyse

Die Berechnungen wurden mit dem Programm SPSS durchgeführt. Für alle Berechnungen wurde eine Irrtumswahrscheinlichkeit von $\alpha = 5\%$ angenommen, sodass Ergebnisse mit $p \leq .05$ als signifikant gelten.

Zur Untersuchung der Gruppenunterschiede wurden einfaktorielle Varianzanalysen durchgeführt. Für Varianzanalysen galt als standardisiertes Maß η^2 mit Werten $\leq .01$ als kleiner, $\leq .06$ als moderater und $\leq .14$ als großer Effekt (Cohen, 1988). Verteilungsunterschiede wurde mittels Chi-Quadrat Tests und t-Tests berechnet.

Die Normalverteilung war, getestet nach Kolmogorov-Smirnov, bei den verwendeten Skalen nicht gegeben. Dennoch wurden ANOVAs gerechnet, da es sich dabei um relativ robuste Analysemethoden handelt (Field, 2009).

Tabelle 1:
Statistische Kennwerte und Abkürzungen

Abkürzung	Statistische Kennwerte
M	Mittelwert
SD	Standardabweichung
N	Häufigkeit
p	Prüfgröße der Signifikanz
χ^2	Chi-Quadrat
df	Freiheitsgrade
κ	Cohens Kappa
η^2	Partielles Eta Quadrat

7. Ergebnisse

7.1. Ergebnisse finanzieller Rat Fragestellung 1

*Fragestellung 1: „Von den drei Möglichkeiten (Eltern, Freund*innen, andere zuverlässige Erwachsene), wen würden Sie am ehesten **zuerst** um finanziellen Rat fragen?“*

Die Ergebnisse in Tabelle 2 zeigen, dass von den 395 Befragten, 327 (82.8%) zuerst die Eltern um finanziellen Rat fragen. 28 Personen (7.1%) geben hier Freund*innen an und 40 Personen (10.1%) bevorzugen es, andere zuverlässige Erwachsene um finanziellen Rat zu fragen.

Die Geschlechterverteilung zeigt einen signifikanten Unterschied ($\chi^2 = 8.49$, $df = 2$, $p = .014$; siehe Tabelle 2). Beide Geschlechter scheinen eher die Eltern zuerst zu fragen, bei den weiblichen Teilnehmerinnen zeigt sich das noch stärker und männliche Teilnehmer tendieren eher auch dazu, Freund*innen und andere zuverlässige Erwachsene zu fragen.

Tabelle 2:
finanzieller Rat zuerst

		Häufigkeit	Prozent	Erwartete Häufigkeit	standardisiertes Residuum
weiblich	Eltern	239	86.3	229.3	0.6
	Freund*innen	17	6.1	19.6	-0.6
	andere zuverlässige Erwachsene	21	7.6	28.1	-1.3
männlich	Eltern	88	74.6	97.7	-1.0
	Freund*innen	11	9.3	8.4	0.9
	andere zuverlässige Erwachsene	19	16.1	11.9	2.0
gesamt	Eltern	327	82.8	327	
	Freund*innen	28	7.1	28	
	andere zuverlässige Erwachsene	40	10.1	40	

Anmerkung. χ^2 Test: $\chi^2 = 8.49$, $df = 2$, $p = .014$

Die inhaltsanalytische Auswertung der Antworten auf die Zusatzfrage „Warum?“ ergab folgende Ergebnisse:

171 Personen (43.3%) haben diese Frage beantwortet, 224 Personen (56.7%) nicht. Die Antworten konnten in 8 Kategorien eingeordnet werden. 6 Antworten wurden der Kategorie Sonstiges zugeteilt, da diese inhaltlich zu keiner anderen Kategorie passten und sich auch keine neue Kategorie bilden ließ oder die Antworten uneindeutig waren. Die Ergebnisse sind in Tabelle 3 zusammengefasst.

Die am häufigsten genannten Antworten konnten den Kategorien *Wissen/Erfahrung* und *Näheverhältnis* zugeteilt werden. Die Kategorie *Wissen/Erfahrung* wurde 53 Mal genannt (31.0%). Ebenso die Kategorie *Näheverhältnis*, auch mit 53 Antworten (31%). Die dritthäufigste Kategorie mit 31 Antworten (18.3%) ist *Geldumgang*. Weitere Kategorien, die aus den Antworten entstanden sind: *Persönliche Eigenschaft* (N = 25; 14.7%), *finanzielle Abhängigkeit* (N = 13; 7.6%), *Private Angelegenheit* (N = 11; 6.4%), *Mangel an Alternativen* (N = 9; 5.3%) und *Ähnlichkeit* (N = 6; 3.5%).

Zusätzlich wurden die Kategorien nach den vorherigen Antwortmöglichkeiten (Eltern, Freund*innen, andere zuverlässige Erwachsene) aufgeteilt. Die Ergebnisse sind in Tabelle 3 zusammengefasst.

Eltern: Die drei am häufigsten genannten Begründungen, warum Eltern um Rat gefragt werden, sind, *Näheverhältnis* mit 50 Antworten (36.0%), *Wissen/Erfahrung* mit 43 Antworten (30.9%) und *Geldumgang* mit 28 Nennungen (20.4%). Weitere Kategorien sind: *Persönliche Eigenschaft* (N = 18; 13.0%), *Finanzielle Abhängigkeit* (N = 13; 9.4%), *Private Angelegenheit* (N = 11; 7.9%), *Mangel an Alternativen* (N = 2; 1.4%) und *Ähnlichkeit* (N = 2; 1.4%).

Freund*innen: Bei den Freund*innen wurde ebenfalls, allerdings an 2. und 3. häufigster Stelle *Wissen/Erfahrung* mit 4 Antworten (23.5%) und *Näheverhältnis* und *Ähnlichkeit* mit jeweils 3 Nennungen (17.6%) angeführt. An 1. Stelle steht jedoch *Persönliche Eigenschaft* mit 6 Nennungen (35.3%). Die Kategorie *Geldumgang* wurde einmal genannt (5.9%).

Andere zuverlässige Erwachsene: *Mangel an Alternativen* bildet hier die größte Kategorie mit 7 Nennungen (46.7%). Die zweitgrößte Kategorie ist *Wissen/Erfahrung* mit 6 Antworten (40.0%). Am dritthäufigsten wird die Kategorie *Geldumgang* mit 2 Nennungen, (13.3%) genannt. Weitere Kategorien sind *Ähnlichkeit* und *Persönliche Eigenschaft* mit jeweils einer Nennung (6.7%).

Tabelle 3:
Häufigkeiten Kategorien

Kategorie	N Eltern	N Freund*innen	N Erwachsene	N gesamt
Wissen/Erfahrung	43 (30.9%)	4 (23.5%)	6 (40.0%)	53 (31.0%)
Näheverhältnis	50 (36.0%)	3 (17.6%)	0	53 (31.0%)
Geldumgang	28 (20.4%)	1 (5.9%)	2 (13.3%)	31 (18.3%)
Persönliche Eigenschaft	18 (13.0%)	6 (35.3%)	1 (6.7%)	25 (14.7%)
Finanzielle Abhängigkeit	13 (9.4%)	0	0	13 (7.6%)
Private Angelegenheit	11 (7.9%)	0	0	11 (6.4%)
Mangel an Alternativen	2 (1.4%)	0	7 (46.7%)	9 (5.3%)
Ähnlichkeit	2 (1.4%)	3 (17.6%)	1 (6.7%)	6 (3.5%)
Sonstiges	3 (2.2%)	2 (11.8%)	1 (6.7%)	6 (3.5%)

7.2. Ergebnisse finanzieller Rat Fragestellung 2

*Fragestellung 2: „Von den drei Möglichkeiten (Eltern, Freund*innen, andere zuverlässige Erwachsene), wen würden Sie am ehesten **zuletzt** um finanziellen Rat fragen?“*

Wie in Tabelle 4 dargestellt, gaben 30 Teilnehmende (7.6%) an, ihre Eltern zuletzt um finanziellen Rat zu fragen. 170 Personen (43%) fragen zuletzt ihre Freund*innen und fast die Hälfte, 193 Personen (48.9%), wählten andere zuverlässige Erwachsene aus. 2 Personen (0.5%) beantworteten diese Frage nicht. Die Geschlechterverteilung zeigt keinen signifikanten Unterschied ($\chi^2 = 1.09$, $df = 2$, $p = .58$; siehe Tabelle 4).

Tabelle 4:
finanzieller Rat zuletzt

		Häufigkeit	Prozent	Erwartete Häufigkeit	standardisiertes Residuum
weiblich	Eltern	20	7.2	21.1	-0.2
	Freund*innen	124	44.9	119.4	0.4
	andere zuverlässige Erwachsene	132	47.8	135.5	-0.3
männlich	Eltern	10	8.5	8.9	0.4
	Freund*innen	46	39.3	50.6	-0.6
	andere zuverlässige Erwachsene	61	52.1	57.5	0.5
gesamt	Eltern	30	7.6	30	
	Freund*innen	170	43.3	170	
	andere zuverlässige Erwachsene	193	49.1	193	

Anmerkung. χ^2 -Test: $\chi^2 = 1.09$, $df = 2$, $p = .58$

Die inhaltsanalytische Auswertung der Antworten auf die Zusatzfrage „Warum?“ ergab folgende Ergebnisse:

Wie zuvor, wurden aus den gegebenen Antworten Kategorien gebildet. Diese Frage wurde von 151 Personen (38.7%) beantwortet, fehlende Antworten gab es von 242 Personen (61.3%). Die Analyse ergibt insgesamt 5 Kategorien, 16 Nennungen wurden unter Sonstiges eingeteilt, da sie sich nicht zuordnen ließen oder uneindeutig waren und manche Personen sich bei der Beantwortung nicht auf die eigentliche Frage konzentrierten. Die Ergebnisse sind in Tabelle 5 zusammengefasst.

Die häufigste Kategorie mit 47 Nennungen (30.5%) ist *Fehlendes Näheverhältnis*. 43 Antworten (27.9%) fallen in die zweithäufigste Kategorie *Kein/e Erfahrung/Wissen*. Die dritthäufigsten Kategorien sind *Kein Bedarf* und *Private Angelegenheit* mit 18 Nennungen (11.7%). Eine weitere Kategorie ist *schlechter Geldumgang* (N = 15; 9.7%).

Die Kategorien wurden wieder nach den vorhergehenden Antworten (Eltern, Freund*innen, andere zuverlässige Erwachsene) aufgeteilt.

Eltern: Die Antworten konnten in drei Kategorien eingeteilt werden: *Fehlendes Näheverhältnis* (N = 2; 33.3%), *Schlechter Geldumgang* (N = 2; 33.3%) und *Kein/e Wissen/Erfahrung* (N = 1; 16.7%). 25 Personen, die zuvor Eltern ausgewählt haben, beantworteten diese Frage nicht.

Freund*innen: Die größte Kategorie, mit 41 Nennungen (56.9%), ist *Kein/e Wissen/Erfahrung*. Am zweithäufigsten wird die Kategorie *Schlechter Geldumgang*, mit 13 Antworten (18.1%), genannt. *Kein Bedarf* ist die drittgrößte Kategorie mit 6 Nennungen (8.3%). Weitere Kategorien sind *Private Angelegenheit* (N = 4; 5.6%) und *Fehlendes Näheverhältnis* (N = 4; 5.6%).

Andere zuverlässige Erwachsene: Am häufigsten wird die Kategorie *Fehlendes Näheverhältnis*, mit 41 Antworten (53.9%), genannt. Die zweithäufigste Kategorie ist *Kein Bedarf* mit 12 Nennungen (15.8%). 14 Antworten (18.4%) können der Kategorie *Private Angelegenheit* zugeordnet werden. Außerdem gibt es die Kategorie *Kein/e Wissen/Erfahrung* mit 1 Nennung (1.3%).

Tabelle 5:
Häufigkeiten Kategorien

Kategorie	N Eltern	N Freund*innen	N Erwachsene	N gesamt
Fehlendes Näheverhältnis	2 (33.3%)	4 (5.6%)	41 (53.9%)	47 (30.5%)
Kein/e Wissen/Erfahrung	1 (16.7%)	41 (56.9%)	1 (1.3%)	43 (27.9%)
Kein Bedarf	0	6 (8.3%)	12 (15.8%)	18 (11.7%)
Private Angelegenheit	0	4 (5.6%)	14 (18.4%)	18 (11.7%)
Schlechter Geldumgang	2 (33.3%)	13 (18.1%)	0	15 (9.7%)
Sonstiges	1 (16.7%)	6 (8.3%)	9 (11.8%)	16 (10.4%)

7.3. Gruppenvergleiche

Wie im Kapitel zur Fragestellung erwähnt, sollen die Versuchspersonen in Gruppen aufgeteilt werden und anhand verschiedener Merkmale bezüglich finanzieller Aspekte verglichen werden. Die Antworten der Versuchspersonen, wen sie zuerst und zuletzt um finanziellen Rat fragen, sind in Tabelle 6 zusammengefasst. Die Geschlechterverteilung zeigt einen signifikanten Unterschied ($\chi^2 = 17.31$; $df = 8$; $p = .027$). Beide Geschlechter scheinen eher die Eltern zuerst zu fragen, bei den weiblichen Versuchspersonen zeigt sich das stärker als bei den

männlichen und diese tendieren eher auch dazu, Freund*innen und andere zuverlässige Erwachsene zu fragen. Weibliche Versuchspersonen fragen häufiger als männliche Versuchspersonen die Freund*innen zuletzt.

Tabelle 6:
Gruppenzuordnung

zuerst	zuletzt	N	Prozent
Eltern	Eltern	14	3.6
Eltern	Freund*innen	138	35.1
Eltern	Erwachsene	173	44.0
Freund*innen	Eltern	9	2.3
Freund*innen	Freund*innen	1	0.3
Freund*innen	Erwachsene	18	4.6
Erwachsene	Eltern	7	1.8
Erwachsene	Freund*innen	31	7.9
Erwachsene	Erwachsene	2	0.5

Anmerkung. χ^2 -Test: $\chi^2 = 17.31$; $df = 8$; $p = .027$

7.3.1. Gruppenvergleiche: finanzielle Beziehung zu den Eltern

Es wurden Gruppen gebildet. Eine Gruppe besteht aus den Versuchspersonen, welche zuerst die Eltern um finanziellen Rat fragen (Gruppe 1) und die zweite Gruppe besteht aus den Personen, welche nicht zuerst die Eltern fragen (Gruppe 2). Versuchspersonen, die bei beiden Fragen das gleiche ausgewählt haben, wurden in der Berechnung ausgeschlossen. Gruppe 1 besteht aus 311 Versuchspersonen (227 weiblich, 84 männlich) mit einem Durchschnittsalter von 21.8 Jahren ($SD = 1.74$). In Gruppe 2 waren 65 Versuchspersonen (37 weiblich, 28 männlich) mit einem Durchschnittsalter von 22.8 Jahren ($SD = 2.70$). Es zeigen sich signifikante Unterschiede in der Geschlechterverteilung der Gruppen ($\chi^2 = 6.64$; $df = 1$; $p = .01$), was auf einer Überrepräsentation weiblicher Versuchspersonen in Gruppe 1 hindeutet.

Mithilfe einer ANOVA wurden Gruppenunterschiede berechnet. Die Ergebnisse sind in Tabelle 7 zusammengefasst.

Es zeigen sich signifikante Gruppenunterschiede in allen abhängigen Variablen (finanzielle Beziehung zu den Eltern, finanzielle Beziehung zur Mutter, finanzielle Beziehung zum Vater).

Bei finanzieller Beziehung zur Mutter wurde ein signifikantes Ergebnis bei Geschlecht gefunden ($F = 4.23$; $p = .04$; $\eta^2 = .011$, siehe Tabelle 15 im Anhang). Bei weiblichen Versuchspersonen zeigen sich höhere Werte (bedeutet eine schlechtere finanzielle Beziehung), als bei den männlichen Versuchspersonen (w: $M = 1.55$, $SD = 0.79$; m: $M = 1.49$, $SD = 0.66$).

Tabelle 7:
Überprüfung auf Gruppenunterschiede in der finanziellen Beziehung zu den Eltern

	Gruppe 1	Gruppe 2			
	M(SD)	M(SD)	F	p	η^2
finanzielle Beziehung Eltern	1.46 (0.66) (n=311)	1.96 (0.90) (n=65)	23.90	.0001	.060
finanzielle Beziehung Mutter	1.43 (0.66) (n=311)	1.91 (0.99) (n=65)	20.23	.0001	.052
finanzielle Beziehung Vater	1.49 (0.77) (n=311)	2.01 (0.98) (n=65)	20.41	.0001	.052

7.3.2. Gruppenvergleiche: finanzielles Verhalten der Eltern

Es wurden die zuvor gebildeten Gruppen auf Unterschiede hinsichtlich finanziellem Verhalten der Eltern, finanziellem Verhalten der Mutter und finanziellem Verhalten des Vaters, untersucht. Mithilfe einer ANOVA wurden Gruppenunterschiede berechnet. Die Ergebnisse sind in Tabelle 8 zusammengefasst. Es zeigen sich signifikant höhere Werte in Gruppe 1 als in Gruppe 2. Versuchspersonen aus Gruppe 1 schätzen das finanzielle Verhalten ihrer Eltern besser ein, als Personen aus Gruppe 2.

Tabelle 8:

Überprüfung auf Gruppenunterschiede im finanziellen Verhalten der Eltern

	Gruppe 1	Gruppe 2			
	M(SD)	M(SD)	F	p	η^2
finanzielles Verhalten Eltern	4.01 (0.77) (n=311)	3.54 (0.95) (n=65)	18.45	.0001	.047
finanzielles Verhalten Mutter	4.03 (0.81) (n=311)	3.42 (1.07) (n=65)	28.27	.0001	.071
finanzielles Verhalten Vater	3.98 (0.92) (n=311)	3.66 (1.05) (n=65)	6.21	.013	.016

8. Diskussion

Zahlreiche Studien zeigen, dass die Eltern die wichtigsten Sozialisationsagenten in der finanziellen Sozialisation ihrer Kinder sind (Jorgensen & Savla, 2010; Serido et al., 2010; Shim et al., 2010). Um als finanzielle Vorbilder gesehen zu werden, müssen Kinder die finanziellen Ratschläge allerdings als vertrauenswürdig erachten (Shim et al., 2010).

In dieser Studie wurde der Frage nachgegangen, wen Emerging Adults zu finanziellen Angelegenheiten fragen und warum sie das tun. Außerdem wurde untersucht, welche Gründe bestehen, dass Personengruppen nicht nach finanziellem Rat gefragt werden.

8.1. Personen als Ratgebende und Begründungen

*„Von den drei Möglichkeiten (Eltern, Freund*innen, andere zuverlässige Erwachsene), wen würden Sie am ehesten **zuerst** um finanziellen Rat fragen?“*

*„Von den drei Möglichkeiten (Eltern, Freund*innen, andere zuverlässige Erwachsene), wen würden Sie am ehesten **zuletzt** um finanziellen Rat fragen?“*

In der Literatur hat sich gezeigt, dass die Eltern als Ratgeber in finanziellen Belangen auch im frühen Erwachsenenalter bestehen bleiben (Serido et al., 2010; Shim et al., 2015). Auch in dieser Studie konnte das bestätigt werden, da mehr als 80% der Versuchspersonen angaben, zuerst die Eltern um finanziellen Rat zu fragen.

Die Frage nach den Gründen zeigt, dass Eltern vor allem aufgrund des Näheverhältnisses ausgewählt wurden. Für den Großteil der Versuchspersonen gelten die Eltern als engste Bezugspersonen. Des Weiteren werden die Eltern aufgrund von Wissen und Erfahrung als Ratgeber herangezogen. Manche Versuchspersonen geben den guten Geldumgang der Eltern als Grund an. Für andere Personen sind persönliche Eigenschaften wie Ehrlichkeit und Verlässlichkeit ausschlaggebend. Diese Ergebnisse bestätigen die These von Shim et al. (2010), dass Ratschläge als vertrauenswürdig eingestuft werden müssen, was durch guten Geldumgang, ein Näheverhältnis und diverser persönlicher Eigenschaften gegeben zu sein scheint. Für einen Teil der Versuchspersonen sind finanzielle Angelegenheiten privat und werden daher nur mit den Eltern und nicht mit dem Freundeskreis besprochen.

Personen, welche angeben, zuerst die Freund*innen um finanziellen Rat zu fragen, gaben hauptsächlich persönliche Eigenschaften als Gründe an. Manche Personen taten dies aufgrund

eines Näheverhältnisses oder einer ähnlichen Lebenssituation. Einige Personen fragen die Freund*innen aufgrund des Wissens und der Erfahrung um finanziellen Rat.

Die Gründe, andere zuverlässige Erwachsene um finanziellen Rat zu fragen, waren Wissen und Erfahrung, außerdem gaben jene Personen an, keine anderen Alternativen zu Verfügung zu haben.

Alles in allem zeigt sich, dass Wissen/Erfahrung, Näheverhältnis, guter Geldumgang und persönliche Eigenschaften die wichtigsten Gründe, um nach finanziellem Rat zu fragen, darstellen.

Auf die Frage, wen die Versuchspersonen zuletzt um finanziellen Rat fragen würden, gaben fast 50 Prozent andere zuverlässige Erwachsene an. Rund 40 Prozent gaben hier Freund*innen an. Der Rest der Versuchspersonen gab die Eltern an. Hier bestätigt sich die These von Shim und Serido (2010), dass der Einfluss der Peers nicht so groß ist, wie jener der Eltern.

Die Hauptgründe dafür sind ein fehlendes Näheverhältnis und kein Wissen/keine Erfahrung. Andere Versuchspersonen gaben an, keinen Bedarf an zusätzlichem Rat zu haben. Manche Teilnehmenden halten ihre finanziellen Angelegenheiten privat und ein paar Personen gaben an, aufgrund eines schlechten Geldumgangs nicht nach Rat zu fragen.

Wenn die Eltern als zuletzt gefragte Personen ausgewählt wurden, gaben die Versuchspersonen ein fehlendes Näheverhältnis, schlechten Geldumgang oder kein Wissen/keine Erfahrung an. Dieses Ergebnis deckt sich mit der These von Solheim et al. (2011), dass schlechtes finanzielles Verhalten der Eltern dazu führen kann, dass bewusst vermieden wird, dass Eltern Einfluss auf das eigene finanzielle Handeln nehmen.

Der wichtigste Grund, sich von anderen zuverlässigen Erwachsenen keinen finanziellen Rat zu holen, ist, dass es kein Näheverhältnis zu diesen Personen gibt und daher diese Angelegenheiten auch privat gehalten werden. Außerdem gaben die Versuchspersonen an, schon die Eltern zu Rate zu ziehen und somit keinen weiteren Bedarf zu haben.

Bei den Freund*innen sind die Gründe, dass sie durch das jüngere Alter weniger Wissen und Erfahrung besitzen und somit nicht als Ratgebende in Frage kommen. Außerdem schätzen manche der Versuchspersonen den Geldumgang der Freund*innen als schlecht ein.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass zu dieser Fragestellung die selben Kategorien genannt werden, jedoch jeweils als Fehlen dieser Kategorie (z.B.: Wissen/kein Wissen). Es zeigt sich, dass es eine gute Beziehung zu den Eltern und auch einen guten finanziellen Umgang braucht, um diese auch um finanziellen Rat zu fragen. Grundsätzlich werden

Personen zu finanziellen Angelegenheiten befragt, welche entweder nahestehend sind, oder genug Erfahrung oder Wissen mitbringen. Ein schlechter Geldumgang verhindert, dass man als ratgebende Person ausgewählt wird.

8.2. Gruppenvergleiche

8.2.1. finanzielle Beziehung

Die Versuchspersonen wurden in Gruppen aufgeteilt. Gruppe 1 besteht aus den Personen, welche zuerst die Eltern um finanziellen Rat fragen. Die Gruppe 2 besteht aus den Personen, welche die Eltern nicht zuerst um finanziellen Rat fragen. Die Gruppen wurden daraufhin untersucht, ob sich die finanzielle Beziehung zu Vater und Mutter getrennt und zu den Eltern gesamt, unterscheidet. Es zeigen sich signifikante Unterschiede in den Gruppen bezüglich finanzieller Beziehung zu den Eltern, zur Mutter und zum Vater. Die Gruppe 2 zeigt eine signifikant schlechtere finanzielle Beziehung zu den Eltern, wie auch einzeln zu Mutter und Vater. Dieses Ergebnis deckt sich mit der These, dass die finanzielle Beziehung eine Rolle in der finanziellen Sozialisation durch die Eltern spielt (Shim et al., 2010). Außerdem zeigen sich bei finanzieller Beziehung zur Mutter auch signifikante Geschlechterunterschiede. Bei weiblichen Versuchspersonen zeigen sich höhere Werte, als bei den männlichen Versuchspersonen, was darauf hinweist, dass die weiblichen Versuchspersonen eine schlechtere finanzielle Beziehung zur Mutter haben, als die männlichen Versuchspersonen. Diese Ergebnisse stützen die Erkenntnisse aus Fragestellung 1 und 2, dass ein Näheverhältnis, also eine gute Beziehung wichtig ist, um nach Rat zu fragen.

8.2.2. finanzielles Verhalten

Die Versuchspersonen wurden wie zuvor in Gruppen eingeteilt. Die Gruppen wurden daraufhin untersucht, ob sich das finanzielle Verhalten der Eltern, das finanzielle Verhalten der Mutter und des Vaters, unterscheiden. Die Ergebnisse zeigen signifikante Unterschiede in den abhängigen Variablen. Die Versuchspersonen der Gruppe 1 geben ein signifikant besseres finanzielles Verhalten der Eltern, sowie der Mutter und des Vaters an. Dieses Resultat kann man in Bezug setzen zu den Ergebnissen aus Fragestellung 1, dass ein gutes finanzielles Verhalten wichtig ist, um als ratgebende Person zu finanziellen Belangen ausgewählt zu werden. Außerdem führt gutes finanzielles Verhalten der Eltern zur Bereitschaft der Kinder, sich an die elterlichen finanziellen Normen anzupassen (Shim et al., 2010).

Abschließend kann zusammengefasst werden, dass das elterliche Finanzverhalten, sowie die finanzielle Beziehung zu den Eltern wichtige Aspekte in der finanziellen Sozialisation darstellen. Es zeigt sich auch in der vorliegenden Stichprobe, dass die Familie bei Sozialisationsprozessen eine zentrale Rolle spielt (Gudmunson & Danes, 2011; Jorgensen et al., 2017; Shim et al., 2010). Außerdem bestätigt sich, dass bestimmte Merkmale des Elternverhaltens wichtig sind, um als Agenten für finanzielle Sozialisation überhaupt in Frage zu kommen (Shim et al., 2010; Solheim et al., 2011) und dass diese Merkmale die Kommunikation auch einschränken können.

9. Limitationen und Ausblick

Eine Einschränkung der Studie liegt in der Generalisierbarkeit. Wie in der Beschreibung der Stichprobe zu sehen ist, besteht eine signifikante Überrepräsentation von weiblichen Versuchspersonen. Eine Stichprobe an Studierenden ist für die Untersuchung von finanziellen Aspekten für die Phase des Emerging Adulthoods zwar sinnvoll, repräsentiert jedoch nicht alle Menschen, die sich in dieser Phase befinden. Deshalb können diese Ergebnisse nicht auf die gesamte Population verallgemeinert werden. Hier wäre Forschung an allen Emerging Adults in den unterschiedlichen Lebenssituationen wünschenswert.

Es sollte berücksichtigt werden, dass es sich bei den Items zum Elternverhalten, um eine subjektive Einschätzung der Studierenden handelt und nicht die Eltern befragt worden sind. Somit können die Ergebnisse durch andere Aspekte beeinflusst sein. Hier wäre eine zusätzliche Befragung der Eltern von Vorteil.

Des Weiteren handelt es sich bei finanziellen Angelegenheiten um sehr private Informationen, deshalb könnte soziale Erwünschtheit auch eine Rolle spielen.

Außerdem hat sich gezeigt, dass es unter den Teilnehmenden unterschiedliche Auffassungen darüber gibt, was „finanzielle Ratschläge“ sind. Manche Versuchspersonen hatten bei der Beantwortung eher finanzielle Schwierigkeiten im Fokus, andere haben sich auf Kaufentscheidungen oder ähnliches bezogen. Einerseits war hier eventuell die Fragestellung nicht differenziert genug. Andererseits hat sich dadurch aber auch ein breites Spektrum an Antwortmöglichkeiten ergeben.

In der Literatur hat sich gezeigt, dass die Medien auch eine wesentliche Position bei der Erlangung von Finanzwissen einnehmen. In der Fragestellung wurden nur Personen als Antwortmöglichkeiten vorgegeben. Eventuell könnte eine Frage nach Wissen aus anderen Quellen (z.B.: Internet, neue Medien) weitere aktuelle Erkenntnisse bringen. Die immer wichtiger werdenden sozialen Medien könnten in Verbindung mit Finanzen auch neue Forschungsschwerpunkte darstellen.

10. Literaturverzeichnis

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Arnett, J. J. (2000). Emerging adulthood: A theory of development from the late teens through the twenties. *American Psychologist*, 55(5), 469–480. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.5.469>
- Arnett, J. J. (2001). Conceptions of the transition to adulthood: Perspectives from adolescence through midlife. *Journal of Adult Development*, 8(2), 133–143. <https://doi.org/10.1023/A:1026450103225>
- Arnett, J. J. (2014). Emerging Adulthood. In *Emerging Adulthood*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199929382.001.0001>
- Barry, D. (2014). Die Einstellung zu Geld bei jungen Erwachsenen. Springer Fachmedien Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-04788-7>
- Bosch, L. A., Serido, J., Card, N. A., Shim, S., & Barber, B. (2016). Predictors of financial identity development in emerging adulthood. *Emerging Adulthood*, 4(6), 417–426. <https://doi.org/10.1177/2167696816631845>
- Cohen, J. (1988). Statistical power analysis for the behavioral sciences. (2nd ed.). Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Danes, S. M., & Yang, Y. (2014). Assessment of the use of theories within the journal of financial counseling and planning and the contribution of the family financial socialization conceptual model. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(1), 53–68.
- Dangol, J., & Maharjan, S. (2018). Parental and peer influence on the saving behavior of the youth. *The International Research Journal of Management Science*, 3(1). 42–63.
- Field, A. (2009). Discovering Statistics using SPSS (3rd edition). Sage.

- Friedlmeier, M. (2014). *Financial socialization of emerging adults: The roles of parents, work and personal values*. Unpublished Project Proposal. Grand Valley State University, Grand Rapids, Michigan, USA.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>
- Havighurst, R. J. (1981). *Developmental tasks and education* (3rd Edition). Longman.
- Jorgensen, B. L., Foster, D., Jensen, J. F., & Vieira, E. (2017). Financial attitudes and responsible spending behavior of emerging adults: Does geographic location matter? *Journal of Family and Economic Issues*, 38(1), 70–83. <https://doi.org/10.1007/s10834-016-9512-5>
- Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). *Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization*, 59(4), 465–478. <https://doi.org/10.1111/j.1741-3729.2010.00616.x>
- Kavčič, T., & Zupančič, M. (2019). Types of separation-individuation in relation to mothers and fathers among young people entering adulthood. *Journal of Youth Studies*, 22(1), 66–86. <https://doi.org/10.1080/13676261.2018.1478070>
- Kim, C., Yang, Z., & Lee, H. (2015). Parental style, parental practices, and socialization outcomes: An investigation of their linkages in the consumer socialization context. *Journal of Economic Psychology*, 49, 15–33. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.03.006>
- Kim, J. & Chatterjee, S. (2013). Childhood financial socialization and young adults' financial management. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(1), 61–79.
- Kim, J. H., & Torquati, J. (2021). Are you close with your parents? The mediation effects of parent–child closeness on young adults' financial socialization through young adults' self-reported responsibility. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(2), 314–324. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09725-5>

- Lanz, M., Sorgente, A., & Danes, S. M. (2020). Implicit family financial socialization and emerging adults' financial well-being: A multi-informant approach. *Emerging Adulthood*, 8(6), 443–452. <https://doi.org/10.1177/2167696819876752>
- LeBaron, A. B., Holmes, E. K., Jorgensen, B. L., & Bean, R. A. (2020). Parental financial education during childhood and financial behaviors of emerging adults. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31(1), 42–54. <https://doi.org/10.1891/jfcp-18-00021>
- Lep, Ž., Zupančič, M., & Poredoš, M. (2021). Saving of freshmen and their parents in slovenia: Saving motives and links to parental financial socialization. *Journal of Family and Economic Issues*. <https://doi.org/10.1007/s10834-021-09789-x>
- Loibl, C., & Hira, T. K. (2005). Self-directed financial learning and financial satisfaction. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(1), 11–21.
- Levec, K. (2018). *Modelllernen à la Mastercard: Eine Untersuchung zum intergenerationalen Finanzverhalten von studierenden Emerging Adults*. Masterarbeit, Fakultät für Psychologie, Universität Wien.
- Mayring, P. (2015). *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken* (12. überarb. Aufl.). Beltz.
- Moschis, G. P. (1985). The role of family communication in consumer socialization of children and adolescents. *Journal of Consumer Research*, 11(4). <https://doi.org/10.1086/209025>
- Norvilitis, J. M., & MacLean, M. G. (2010). The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 31(1), 55–63. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.10.003>
- Seiffge-Krenke, I. (2010). Predicting the timing of leaving home and related developmental tasks: Parents' and children's perspectives. *Journal of Social and Personal Relationships*, 27(4), 495–518. <https://doi.org/10.1177/0265407510363426>
- Seiffge-Krenke, I., & Gelhaar, T. (2008). Does successful attainment of developmental tasks lead to happiness and success in later developmental tasks? A test of Havighurst's

- (1948) theses. *Journal of Adolescence*, 31(1), 33–52.
<https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2007.04.002>
- Serido, J., Shim, S., Mishra, A., & Tang, C. (2010). *Financial parenting, financial coping behaviors, and well-being of emerging adults*, 59(4), 453–464.
<https://doi.org/10.1111/j.1741-3729.2010.00615.x>
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457–1470. <https://doi.org/10.1007/s10964-009-9432-x>
- Shim, S., Serido, J., Tang, C., & Card, N. (2015). Socialization processes and pathways to healthy financial development for emerging young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 38, 29–38. <https://doi.org/10.1016/j.appdev.2015.01.002>
- Sirsch, U., Dreher, E., Mayr, E., & Willinger, U. (2009). What does it take to be an adult in Austria?: Views of adulthood in austrian adolescents, emerging adults, and adults. *Journal of Adolescent Research*, 24(3), 275–292.
<https://doi.org/10.1177/0743558408331184>
- Sirsch, U., Zupančič, M., Poredoš, M., Levec, K., & Friedlmeier, M. (2020). Does parental financial socialization for emerging adults matter? The case of Austrian and Slovene first-year university students. *Emerging Adulthood*, 8(6), 509–520.
<https://doi.org/10.1177/2167696819882178>
- Sohn, S. H., Joo, S. H., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*, 35(4), 969–980. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2012.02.002>
- Solheim, C. A., Zuiker, V. S. & Levchenko, P. (2011). Financial socialization family pathways: Reflections from college students' narratives. *Family Science Review*, 16, 97–112.
- Unger, M., Binder, D., Dibiasi, A., Engleder, J., Schubert, N., Terzieva, B., Thaler, B., Zaussinger, S., Zucha, V., Dau, J., Fage, I., Fochler, G., Mathä, P., & Schranz, L. (2020). *Projektbericht Research Report Studierenden-Sozialerhebung 2019 Kernbericht*.

Zupančič, M., Friedlmeier, W., Levpušček, M. P., Sirsch, U., Bruckner-Feld, J., & Horvat, M. (2014). Perceptions of achieved criteria for adulthood among Austrian, Slovene, and U.S. students. *SAGE Open*, 4(4). <https://doi.org/10.1177/2158244014556997>

11. Abstract Deutsch

Die finanzielle Unabhängigkeit wird von vielen Menschen als wichtigstes Kriterium für das Erwachsensein eingeschätzt. Durch die finanzielle Sozialisation wird finanzielles Verhalten gelernt. Die Eltern haben den größten Einfluss auf die Sozialisation ihrer Kinder und dieser Einfluss bleibt bei finanziellen Belangen oft bis ins Erwachsenenalter bestehen. Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit der Frage, wen studierende Emerging Adults um finanziellen Rat fragen und welche Aspekte relevant sind, um sich von anderen Menschen finanzielle Ratschläge einzuholen. Im Rahmen einer Online-Studie wurden 395 Versuchspersonen, im Alter von 18-29 Jahren, zu Aspekten finanzieller Sozialisation befragt. Die Ergebnisse zeigen, dass über 80% der Befragten, die Eltern zuerst und rund 7% die Eltern zuletzt um finanziellen Rat fragen. Insbesondere Wissen, ein Näheverhältnis oder ein guter Geldumgang werden als Gründe hierfür genannt. Motive, weshalb Personengruppen nicht um finanziellen Rat gefragt werden, sind fehlendes Wissen, fehlendes Näheverhältnis und ein schlechter Geldumgang. Die Ergebnisse zeigen, dass jene Versuchspersonen, welche nicht zuerst die Eltern fragen eine schlechtere finanzielle Beziehung zu den Eltern und die Eltern – aus Sicht der Emerging Adults – ein schlechteres finanzielles Verhalten haben, als jene Versuchspersonen, welche zuerst die Eltern fragen. Die wesentliche Rolle der Eltern bei der finanziellen Sozialisation wird bestätigt.

12. Abstract Englisch

Financial independence is considered by many people to be the most important criteria for adulthood. Financial behavior is learned through financial socialization. Parents have the greatest influence on their children's socialization, and this influence often persists into adulthood when it comes to financial matters. This paper addresses the question of whom student emerging adults ask for financial advice and what aspects are relevant to seeking financial advice from others. As part of an online study, 395 students, aged 18-29, were surveyed about aspects of financial socialization. Results show that over 80% of respondents, ask parents first and about 7% ask parents last for financial advice. In particular, knowledge, a close relationship or good money management skills are cited as reasons for this. Motives for not asking groups of people for financial advice are lack of knowledge, lack of a close relationship, and poor money management skills. The results show that those students who do not ask parents first have a worse financial relationship with parents and parents – from the perspective of the emerging adults – have a worse financial behavior than those students who ask parents first. The essential role of parents in financial socialization is confirmed.

13. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Statistische Kennwerte und Abkürzungen	24
Tabelle 2: finanzieller Rat zuerst	25
Tabelle 3: Häufigkeiten Kategorien	27
Tabelle 4: finanzieller Rat zuletzt	28
Tabelle 5: Häufigkeiten Kategorien	29
Tabelle 6: Gruppenzuordnung	30
Tabelle 7: Überprüfung auf Gruppenunterschiede in der finanziellen Beziehung zu den Eltern	31
Tabelle 8: Überprüfung auf Gruppenunterschiede im finanziellen Verhalten der Eltern	32
Tabelle 9: Stichprobenbeschreibung: Geschlecht.....	47
Tabelle 10: Stichprobenbeschreibung: Finanzielle Abhängigkeit	47
Tabelle 11: Stichprobenbeschreibung: Erwerbstätigkeit	48
Tabelle 12: offene Fragen.....	48
Tabelle 13: Teststatistische Kennwerte der Skala finanzielle Beziehung	49
Tabelle 14: Teststatistische Kennwerte der Skala finanzielles Verhalten.....	50
Tabelle 15: Überprüfung auf Gruppenunterschiede: finanzielle Beziehung	50
Tabelle 16: Überprüfung auf Gruppenunterschiede: finanzielles Verhalten.....	51
Tabelle 17: Kategorien mit Kappa Werten	52
Tabelle 18: Kodierleitfaden finanzieller Rat zuerst	52
Tabelle 19: Kodierleitfaden finanzieller Rat zuletzt	54

14. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1. Hierarchical Financial Sozialization Model (Shim et al., 2010, S.1464) 12

Abbildung 2. Family Financial Socialization (Gudmunson & Danes, 2011, S. 648) 13

Anhang

14.1. Tabellen

Tabelle 9:
Stichprobenbeschreibung: Geschlecht

Geschlecht	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Häufigkeit	Residuum
männlich	118	29.9	197.5	-79.5
weiblich	277	70.1	197.7	79.5
Gesamt	395	100		

Anmerkung. χ^2 -Test: $\chi^2 = 64.00$, $df = 1$, $p < 0.001$

Tabelle 10:
Stichprobenbeschreibung: Finanzielle Abhängigkeit

	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Häufigkeit	Residuum
Lebensunterhalt selbst finanziert	22	5.6	98.8	-76.7
Lebensunterhalt selbst finanziert und Unterstützung angewiesen auf Unterstützung und verdiene selbst	56	14.2	98.8	-42.7
vollständige finanzielle Unterstützung	187	47.3	98.8	88.3
Gesamt	395	100		

Anmerkung. χ^2 -Test: $\chi^2 = 166.91$, $df = 3$, $p < .0001$

Tabelle 11:
Stichprobenbeschreibung: Erwerbstätigkeit

	Häufigkeit	Prozent	Erwartete Häufigkeit	Residuum
Vollzeit	9	2.3	79.0	-70.0
Teilzeit/geringfügig	169	42.8	79.0	90
saisonale Jobs/Ferienjobs	115	29.1	79.0	36.0
ehrenamtlich/unbezahlt	13	3.3	79.0	-66.0
kein Job	89	22.5	79.0	10.0
Gesamt	395	100		

Anmerkung. χ^2 - Test: $\chi^2 = 237.367$; $df = 4$; $p < .0001$

Tabelle 12:
offene Fragen

Von den drei Möglichkeiten, die Sie oben bewertet haben, wen würden Sie am ehesten
zuerst um finanziellen Rat fragen?

- Eltern
- Freund*innen
- andere zuverlässige Erwachsene

Warum?

Von den drei Möglichkeiten, die Sie oben bewertet haben, wen würden Sie am ehesten
zuletzt um finanziellen Rat fragen?

- Eltern
- Freund*innen
- andere zuverlässige Erwachsene

Warum?

Tabelle 13:

Teststatistische Kennwerte der Skala finanzielle Beziehung

Item	N	M	SD	r _t
	Mutter Vater	Mutter Vater	Mutter Vater	Mutter Vater
Die Beziehung zu meinen Eltern ist nicht gut aufgrund von Geldangelegenheiten.	395	1.39		
	395	1.53	0.91 1.05	.59 .62
Meine Eltern sind nicht einverstanden damit, wie ich im Allgemeinen mein Geld ausgabe.	395	1.77	1.13	.54
	395	1.75	1.10	.62
Ich streite viel mit meinen Eltern über finanzielle Angelegenheiten.	395	1.43	0.88	.59
	395	1.50	0.98	.60
finanzielle Beziehung	395	1.53	0.75	α = .65
	395	1.60	0.83	α = .72
finanzielle Beziehung zu den Eltern	395	1.56	0.74	α = .823

Tabelle 14:

Teststatistische Kennwerte der Skala finanzielles Verhalten

Item	N	M	SD	r _t
	Mutter Vater	Mutter Vater	Mutter Vater	Mutter Vater
Meine Eltern verfolgten ihre monatlichen Ausgaben.	303 287	3.67 3.62	1.44 1.49	.51 .47
Die Ausgaben meiner Eltern waren in ihrem finanziellen Rahmen.	303 287	4.32 4.30	0.97 0.94	.52 .52
Meine Eltern sparten jeden Monat Geld für die Zukunft.	303 287	3.92 3.92	1.23 1.25	.63 .65
Meine Eltern investierten regelmäßig in langfristige finanzielle Ziele.	303 287	3.68 3.79	1.27 1.24	.59 .63
finanzielles Verhalten	303 287	3.90 3.91	0.90 0.94	α = .73 α = .76
finanzielles Verhalten der Eltern	279	3.91	0.82	α = .84

Tabelle 15:

Überprüfung auf Gruppenunterschiede: finanzielle Beziehung

		F	df	p	η ²
finanzielle	Gruppe	23.90	1	.0001	.060
Beziehung Eltern	Geschlecht	3.05	1	.081	.008
	Gruppe*Geschlecht	1.729	1	.189	.005
finanzielle	Gruppe	20.23	1	.0001	.052
Beziehung Mutter	Geschlecht	4.23	1	.04	.011
	Gruppe*Geschlecht	2.86	1	.092	.008
finanzielle	Gruppe	20.41	1	.0001	.052
Beziehung Vater	Geschlecht	1.47	1	.226	.004
	Gruppe*Geschlecht	0.615	1	.433	.002

Tabelle 16:

Überprüfung auf Gruppenunterschiede: finanzielles Verhalten

		F	df	p	η^2
finanzielles	Gruppe	18.47	1	.0001	.047
Verhalten Eltern	Geschlecht	0.16	1	.688	.000
	Gruppe*Geschlecht	0.19	1	.664	.001
finanzielles	Gruppe	28.27	1	.0001	.071
Verhalten Mutter	Geschlecht	0.14	1	.0705	.000
	Gruppe*Geschlecht	1.35	1	.246	.004
finanzielles	Gruppe	6.21	1	.013	.016
Verhalten Vater	Geschlecht	1.06	1	.303	.003
	Gruppe*Geschlecht	0.10	1	.753	.000

Tabelle 17:
Kategorien mit Kappa Werten

Kategorie	Kappa
Wissen/Erfahrung	.829
Näheverhältnis	.819
Geldumgang	.856
Persönliche Eigenschaft	.792
Finanzielle Abhängigkeit	.957
Private Angelegenheit	.894
Mangel an Alternativen	.814
Ähnlichkeit	.769
Fehlendes Näheverhältnis	.832
Kein/e Wissen/Erfahrung	.984
Kein Bedarf	.984
Private Angelegenheit	.894
Schlechter Geldumgang	.930

14.2. Kodierleitfaden

Tabelle 18:
Kodierleitfaden finanzieller Rat zuerst

Kategorie	Definition	Kodierregeln	Ankerbeispiele
Wissen/Erfahrung	Wissen und/oder Erfahrung im Umgang mit Geld	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die Wissen oder Erfahrung als Grund haben.	„kennen sich gut aus“ „arbeitet im Finanzbereich“

Näheverhältnis	nahes Verhältnis oder eine Beziehung zwischen Personen	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die ein Näheverhältnis beschreiben.	„ich habe Vertrauen zu dieser Person“ „stehen mir am nächsten“
persönliche Eigenschaften	persönliche Eigenschaften von Personen	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die sich auf eine persönliche Eigenschaft beziehen.	„bekomme eine ehrliche Meinung“ „sind die zuverlässigsten Personen“
Geldumgang	guter und verantwortungsvoller Umgang mit Geld	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die auf einen guten Geldumgang schließen lassen.	„haben einen guten Geldumgang“ „lebenslanger verantwortungsvoller Umgang mit Geld“
finanzielle Abhängigkeit	finanziell abhängig, Geld von anderen	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die eine finanzielle Abhängigkeit beschreiben.	„mein Geld kommt von meinen Eltern“ „bin finanziell abhängig“
private Angelegenheit	Geldangelegenheiten privat halten bzw. innerhalb der Familie	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die Geld als private Angelegenheit bezeichnen.	„Finanzen sollten privat bleiben“ „rede nicht mit anderen über Geld“
Ähnlichkeit	Ähnlichkeit in verschiedenen Aspekten zwischen befragter und ausgewählter Person	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die eine Ähnlichkeit beschreiben.	„haben eine ähnliche Lebenssituation“

Mangel an Alternativen	keine anderen Personen für Gespräche vorhanden	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die einen Mangel an Alternativen beschreiben.	„andere Personen kenn sich nicht gut aus“ „habe keinen anderen, an den ich mich wenden kann“
Sonstiges	Antworten können keiner anderen Kategorie zugeordnet werden	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die keiner anderen Kategorie zugeordnet werden können.	„Gewohnheit“ „einfach zu fragen“ „warum nicht“

Tabelle 19:
Kodierleitfaden finanzieller Rat zuletzt

Kategorie	Definition	Kodierregeln	Beispiele
keine Erfahrung/kein Wissen	kein Wissen oder keine Erfahrung im Umgang mit Geld	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die auf das Fehlen von Wissen oder Erfahrung Bezug nehmen.	„nicht genug Erfahrung“ „genauso ahnungslos wie ich“
fehlendes Näheverhältnis	keine nähere Beziehung zu Personen	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die auf das Fehlen einer Nähebeziehung zu anderen Personen hinweisen.	„kenne nicht viele Erwachsene, die mir so nahe stehen,..“ „fehlende zwischenmenschliche Basis“
kein Bedarf	keine Notwendigkeit/kein Bedarf an weiteren Meinungen	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die sich darauf beziehen, dass kein Bedarf nach weiteren Meinungen besteht.	„kein Bedarf an anderen zuverlässigen Erwachsenen“ „weil andere besser Bescheid wissen“

schlechter Geldumgang	schlechter Umgang mit Geld	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die einen schlechten Geldumgang beschreiben.	„sind verschwenderisch“ „geben Geld für unnötige Dinge aus“
private Angelegenheit	Geld ist eine Privatangelegenheit und wird nicht mit anderen besprochen	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die Geld als Privatangelegenheit bezeichnen.	„spreche nicht über finanzielle Angelegenheiten“ „über Geld spricht man nicht“
Sonstiges	Antworten können keiner anderen Kategorie zugeordnet werden	In dieser Kategorie werden alle Aussagen zusammengefasst, die keiner anderen Kategorie zugeordnet werden können.	„schüchtern“ „anderes Verhältnis zu Geld“