

Evaluierung Finanzführerschein

Vorstudie

**Ausgewählte Ergebnisse des Forschungspraktikums 2019/20
am Institut für Soziologie der Universität Wien**

Isabella Göschl

Gerald Hutterer

Kenndaten zur Evaluierung I

Auftraggeberin

Schuldnerberatung Wien

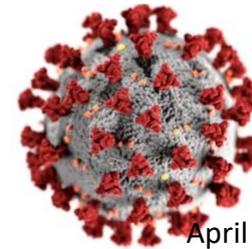
Auftrag und Evaluierungsziele

Evaluierung der Maßnahme „Erhöhung der Finanzbildung von Schüler*innen an Wiener Berufsschulen durch Absolvierung eines Finanzführerscheins“.

- Bewertung der Ausbildungsmodule
- Verbesserung des Finanzwissens
- Veränderung von Einstellungen

Evaluierungsphasen

Theorien & Modelle:	Oktober 2019	Datenerhebung:	April 2020 (30.03 - 20.04)
ExpertInnen-Interviews:	November 2019	Datenbereinigung:	April/Mai 2020
Studien-Design:	Dezember 2019	Auswertung	Mai/Juni 2020
Fragebogen & Pretests:	Jänner - März 2020	Abschluss	Juli 2020



Kenndaten zur Evaluierung II

Studiendesign

Ex-post-facto-Design: einmalige Erhebung nach der Maßnahme. Systematischer Vergleich zwischen Schüler*innen, die am Kurs teilgenommen und solchen, die nicht am Kurs teilgenommen haben. Vergleich zwischen Schulen und Schultypen.

Erhebungsverfahren und -instrumente

Vorfeld: pers. Leitfaden-Interviews mit Expert*innen und Schüler*innen

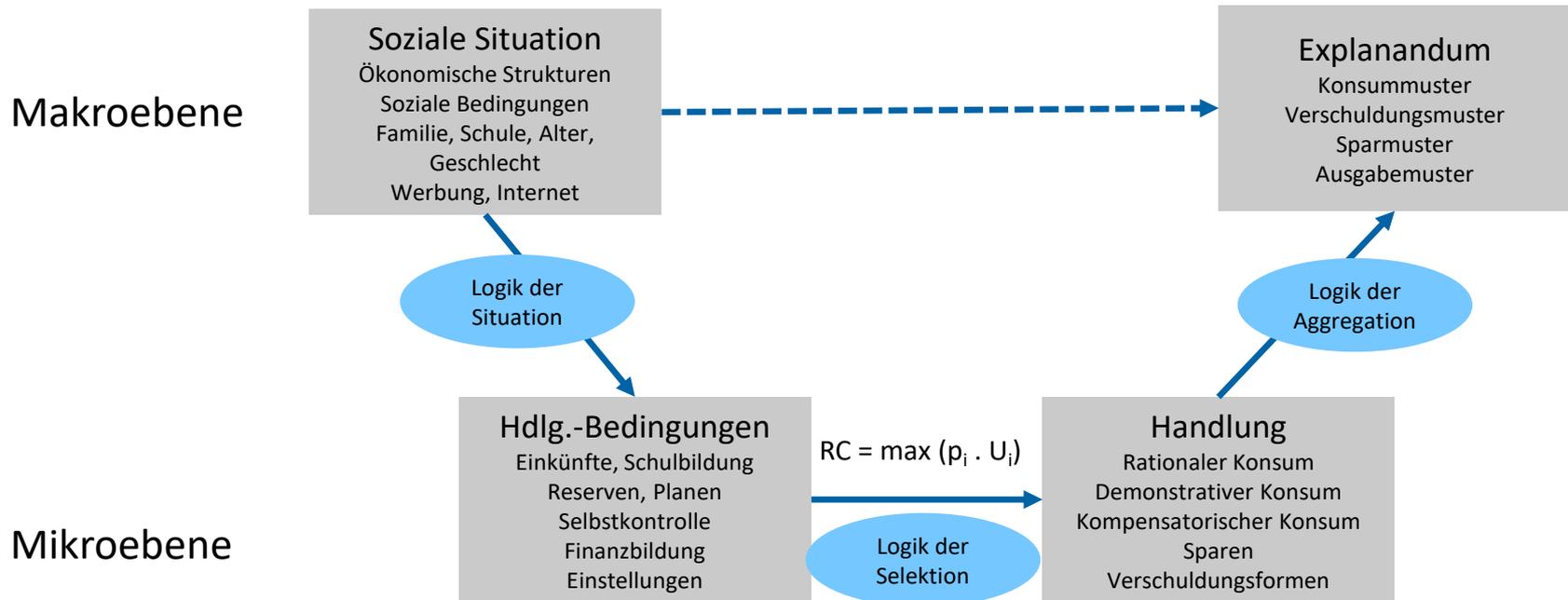
Feld: Online-Fragebogen, Implementierung des OECD Finanztests, Skalen zu Konsumtypen, Items zur „Marshmallow-Theorie“

Auswertungsmethoden

Interviews: einfache Themenanalyse

Fragebogen: quantitativ (deskriptiv und multivariat)

Modellierung



Nach dem Grundmodell soziologischer Erklärungen der „Kölner Schule der Soziologie“. (Esser 1993, Meulemann 2006)

Erklärung der Formel $RC = \max(p_i \cdot U_i)$: Die rationale Wahl (RC) ist jene unter mehreren Alternativen (Index i), die das Produkt aus erwartetem Nutzen (U) und Eintrittswahrscheinlichkeit (p) maximiert (max).

Stichprobenbeschreibung

- Geplant:** kontrollierte Klumpenstichprobe an Wiener Schulen
- Zufallsprinzip, Fokus auf Umgang mit Geld, Finanzwissen in primärer Zielgruppe
- Realisiert:** unkontrollierte Stichprobe nach dem Schneeballverfahren
- Erweiterte Stichprobe mit hohem Anteil Studierender
 - Stichprobenverzerrung zugunsten Personen mit höherem sozioökonomischen Status
 - **Stichprobe erlaubt nur sehr eingeschränkte Aussagen („Vorstudien-Charakter“)**

Alter in Kategorien

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozenzte
Gültig	14 bis 20 Jahre	82	28,5	29,7
	21 bis 30 Jahre	173	60,1	62,7
	über 30 Jahre	21	7,3	7,6
	Gesamt	276	95,8	100,0
Fehlend	fehlerhafter Eintrag	1	,3	
	System	11	3,8	
	Gesamt	12	4,2	
Gesamt		288	100,0	

Geschlecht

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozenzte
Gültig	männlich	69	24,0	24,6
	weiblich	209	72,6	74,4
	anders/divers	3	1,0	1,1
	Gesamt	281	97,6	100,0
Fehlend	nicht beantwortet	1	,3	
	System	6	2,1	
	Gesamt	7	2,4	
Gesamt		288	100,0	

Schultyp

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozenzte
Gültig	Neue Mittelschule (NMS)	4	1,4	2,1
	Allgemeinbildende Höhere Schule (AHS)	29	10,1	15,0
	Berufsbildene Höhere Schule (BHS)	14	4,9	7,3
	Berufsbildende Mittlere Schule (BMS)	1	,3	,5
	Berufsschule (BS)	2	,7	1,0
	Universität, Fachhochschule, Kolleg	143	49,7	74,1
	Gesamt	193	67,0	100,0
Fehlend	nicht beantwortet	3	1,0	
	System	92	31,9	
	Gesamt	95	33,0	
Gesamt		288	100,0	

Spezifikation - Schulden

Definition

Schulden: Verbindlichkeiten einer Person gegenüber ihren Gläubigern.

Überschuldung: Zahlungsunfähigkeit:
Unmöglichkeit, fällige Schulden binnen einer angemessenen Frist zurückzuzahlen

Überschuldung bei Jugendlichen: Wenn die absolute Höhe der Schulden die Höhe der monatlichen Einkünfte übersteigt.

Allgemeine Definitionen nach: Dachorganisation asb (2011): Schuldenreport, S. 6
Überschuldung bei Jugendlichen nach: Lange, Elmar (2004): Jugendkonsum im 21. Jahrhundert. Wiesbaden (Verlag für Sozialwissenschaften), S. 147

Operationalisierung

Es wurden Variablen zu Einkünften, Ausgaben und Schulden gebildet. Zusätzlich wurde die Einstellung zu Schulden operationalisiert.

Nach: Barbara Nußbaumer/Fritz Hemedinger (2014): Jugend und Geld. Linz

Fragebogen - Einstellungsfragen

Wenn ich mir Geld ausborge, möchte ich es sobald wie möglich zurückzahlen

Man kann in Schwierigkeiten kommen, weil man Geld nicht zurückzahlen kann

Sich Geld auszuborgen ist okay, wenn es nicht zu viel ist.

Ich spare lieber, als dass ich mir von jemandem Geld leihe.

Schulden mache ich nur, wenn ich mir etwas unbedingt kaufen will.

Wenn ich Geld selbst nicht zurückzahlen kann, werden das meine Eltern machen.

Schulden zu haben ist heutzutage völlig normal.

Ich zahle Schulden erst zurück, wenn ich darauf angesprochen werde.

Mir ist es ziemlich egal, wenn ich jemandem Geld schulde.

Spezifikation - Finanzwissen

Definition

„Eine Kombination aus Bewusstsein, Wissen, Fähigkeiten, Haltung und Verhalten, die notwendig sind, um solide Finanzentscheidungen treffen zu können und individuelles finanzielles Wohlbefinden zu erreichen.“ (OECD)

Nach: Atkinson und Messy: Measuring Financial Literacy, 2012 (<http://www.oecd-ilibrary.org/>); Übersetzung: Dachorganisation asb (2018): das budget, S. 4 (asb informationen no 81)

Operationalisierung

Die Items sind veröffentlicht in den OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 15, p. 16

Nach: Atkinson und Messy: Measuring Financial Literacy, 2012 (<http://www.oecd-ilibrary.org/>); Übersetzung: Eigene Übersetzung

Fragebogen - Finanztest

1	Stell Dir vor, dass 5 Geschwister gemeinsam 1.000 Euro geschenkt bekommen. Wieviel bekommt jede Person, wenn sie das Geld gleich aufteilen?
2	Nun stelle dir vor, dass die Geschwister 1 Jahr auf ihren Anteil warten müssen. Werden sie mit ihrem Geld in einem Jahr mehr, gleich viel oder weniger kaufen können als sie heute kaufen könnten? a) mehr b) gleich viel c)weniger
3	Du borgst einem Freund an einem Abend 100 Euro. Am nächsten Tag gibt er Dir die 100 Euro zurück. Wie viel Zinsen hat er Dir für diesen Kredit bezahlt?
4	Nimm an, Du legst 100 Euro mit einer fixen Verzinsung von 2% auf ein Sparbuch. Du zahlst keine weiteren Beträge ein und hebst auch nichts ab. Wie viel Geld ist nach einem Jahr nach der Zinszahlung auf dem Sparbuch?
5	Und wie viel Geld ist nach 5 Jahren auf dem Sparbuch? A) mehr als 110 Euro b) genau 110 Euro Weniger als 110 Euro
6	Eine Investition mit einem hohen Ertrag ist in den meisten Fällen auch mit hohem Risiko verbunden? a) ja b) nein
7	Hohe Inflation heißt, dass die Lebenshaltungskosten (Lebensmittel, Miete, Konsumgüter) stark ansteigen. Wahr /falsch
8	Üblicherweise kann man das Risiko bei einer Investition in Aktien verringern, wenn man viele verschiedene Aktien oder Anleihen kauft. Wahr /falsch

Spezifikation - Konsumtypen

Definition

Rationaler Konsum

- optimale Befriedigung ökonomischer Grundbedürfnisse
- Preis-Leistungs-Verhältnis
- Ausgaben möglichst gering zu halten

Demonstrativer Konsum

- geht über die Befriedigung ökonomischer Grundbedürfnisse
- Bedürfnisse nach sozialer Anerkennung und Status
- Abgrenzung durch Konsumgüter als Statussymbole

Kompensatorischer Konsum

- Befriedigung durch den Kaufakt
- Defizite kompensieren
- Kaufsucht

Nach **Lange, Elmar** (2004): Jugendkonsum im 21. Jahrhundert. Wiesbaden (Verlag für Sozialwissenschaften)

Operationalisierung

Nach Greimel-Fuhrmann, Bettina (2019): Why Wait?

Fragebogen – Rationaler Konsum

Items

(1-trifft nicht zu, 2-trifft kaum zu, 3-trifft teilweise zu, 4-trifft eher zu, 5-trifft sehr zu)

Wenn ich etwas kaufe, achte ich darauf, dass Preis und Leistung auch stimmen.

Ich informiere mich über die Vor- und Nachteile eines teuren Produktes, bevor ich es kaufe.

Bevor ich mir etwas kaufe, überlege ich meist lange.

Ich informiere mich im Internet oder in Zeitschriften, bevor ich mir etwas Wichtiges kaufe.

Ich warte beim Kaufen oft ab, bis etwas günstiger wird.

Ausgewählte Ergebnisse der Vorstudie

Schulden

Einfluss von Finanzwissen

Einfluss von Smartphone-Nutzung

Finanzwissen

Einfluss von Ausbildung/Beruf und Gender

Bedeutung der Studienrichtung

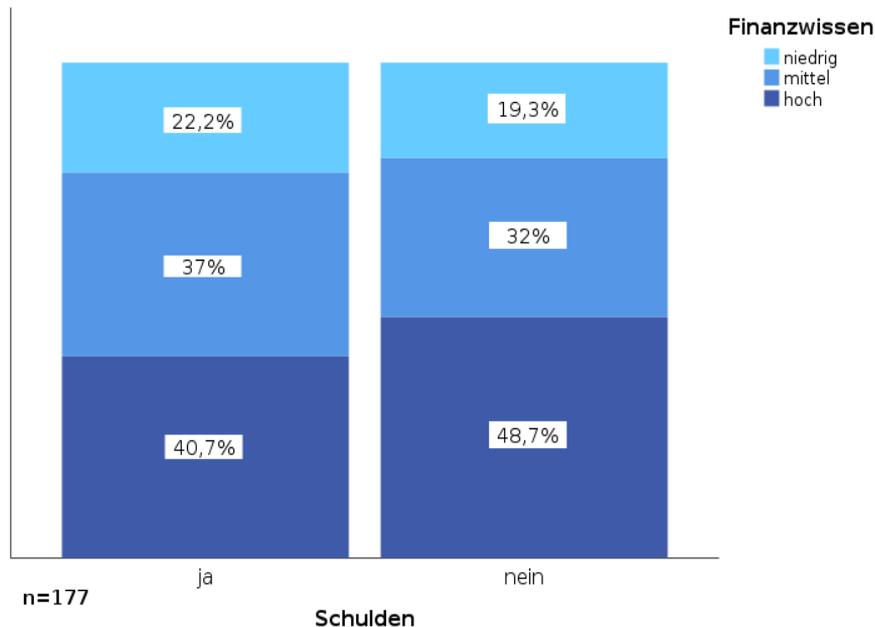
Zusammenhang mit Konsumverhalten

Konsumverhalten

Einfluss von Influencer*innen

Bedeutung des „Warten-Könnens“

Schulden und Finanzwissen



Untersucht wurde die Hypothese, dass die Ausprägung des Finanzwissens (hoch/mittel/niedrig) einen Einfluss auf Schulden (ja/nein) hat.

Die grafische Aufbereitung in Form einer Kreuztabelle zeigt tatsächlich eine gewisse Tendenz, dass höheres Finanzwissen mit „Schulden nein“ einhergeht.

Die statistische Prüfung ergibt jedoch, dass dieser Effekt verschwindend gering und nicht signifikant ist, also auch rein zufällig in dieser Stichprobe zustanden gekommen sein könnte.

Das legt den Schluss nahe, dass der Einfluss des Finanzwissens alleine keine allzu große Bedeutung für Schulden hat.

Effektgröße: Cramer's V: 0,057 (= sehr gering)

Signifikanztest: χ^2 (df=2, N=177)= 0,577, p=0,750 (= nicht signifikant)

Schulden und Smartphone-Nutzung

		Smartphone-Nutzung		Gesamt	
		niedrig/mittel	hoch		
Schulden	Ja	Anzahl	18	12	30
		% innerhalb von Smartphone-Nutzung	12,2%	14,5%	13,0%
	Nein	Anzahl	129	71	200
		% innerhalb von Smartphone-Nutzung	87,8%	85,5%	87,0%
Gesamt		Anzahl	147	83	230
		% innerhalb von Smartphone-Nutzung	100,0%	100,0%	100,0%

Variable Smartphone-Nutzung

Niedrig/Mittel = weniger als 1 Stunde bis 3 Stunden

Hoch = 4 Stunden und mehr als 4 Stunden

Untersucht wurde die Hypothese, dass die Smartphone-Nutzung (niedrig/mittel bzw. hoch) einen Einfluss auf Schulden (ja/nein) hat.

Die Darstellung in Form einer Kreuztabelle zeigt, dass es kaum prozentuelle Unterschiede in den beiden Spalten zur Smartphone Nutzung gibt.

Auch die statistische Prüfung bestätigt diesen Befund. Der Effekt ist sehr gering und nicht signifikant, könnte also auch rein zufällig in dieser Stichprobe zustanden gekommen sein.

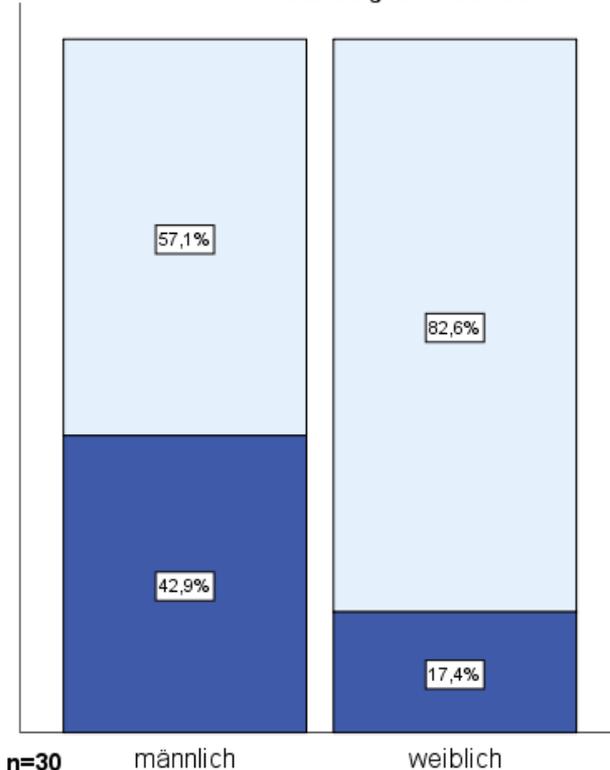
Das legt den Schluss nahe, dass der Einfluss von Smartphone-Nutzung alleine keine allzu große Bedeutung für Schulden hat.

Effektgröße: Cramer's V: 0,032 (= sehr gering)

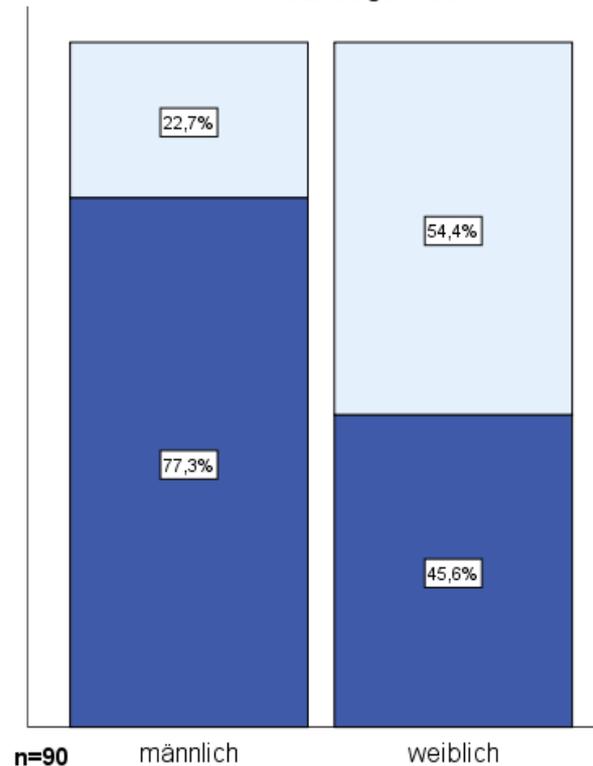
Signifikanztest: χ^2 (df=1, N=230)= 0,229, p=0,632 (= nicht signifikant)

Finanzwissen – Einfluss von Ausbildung und Gender

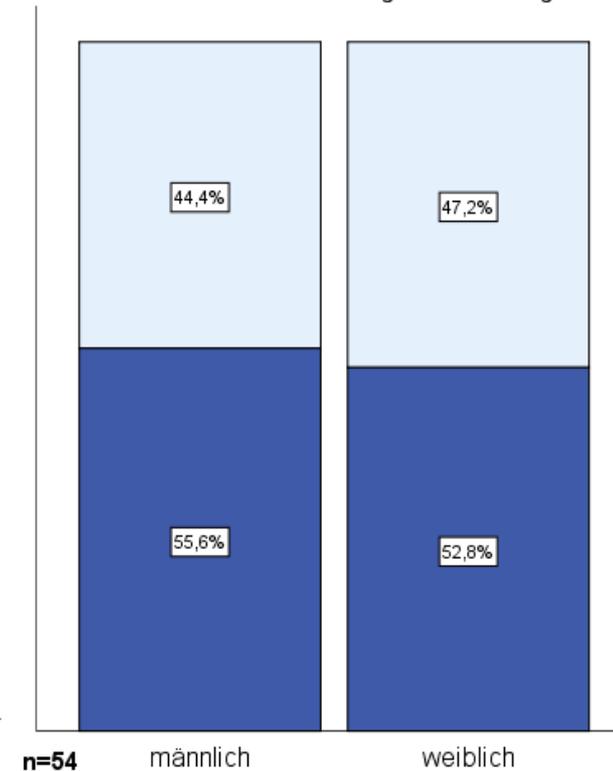
Finanzbildung bei SchülerInnen



Finanzbildung bei Studierenden



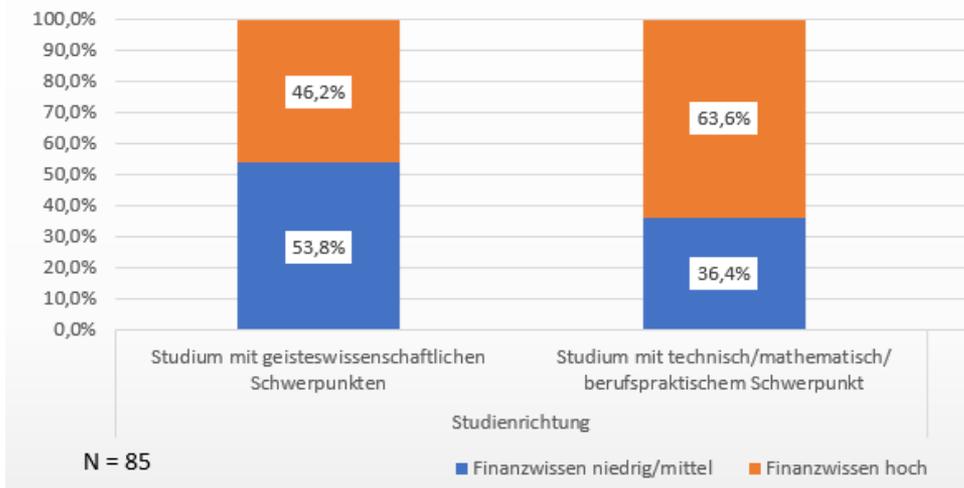
Finanzbildung bei Berufstätigen



Die Analysen zeigen einen signifikanten Zusammenhang zwischen Gender und Finanzwissen bei Studierenden, der erst bei Aufnahme einer Berufstätigkeit verschwindet. (Cramer's V: 0,273 (= eher gering) ; χ^2 (df=1, N=90), p=0,010)

Finanzwissen
■ niedrig/mittel
■ hoch

Finanzwissen – Bedeutung der Studienrichtung



Untersucht wurde die Hypothese, dass die Wahl des Studienschwerpunktes (Geisteswissenschaften/MINT) einen Einfluss auf das Finanzwissen (niedrig/mittel bzw. hoch) hat. Aus der Literatur war ein solcher Zusammenhang bekannt und erwartet worden.

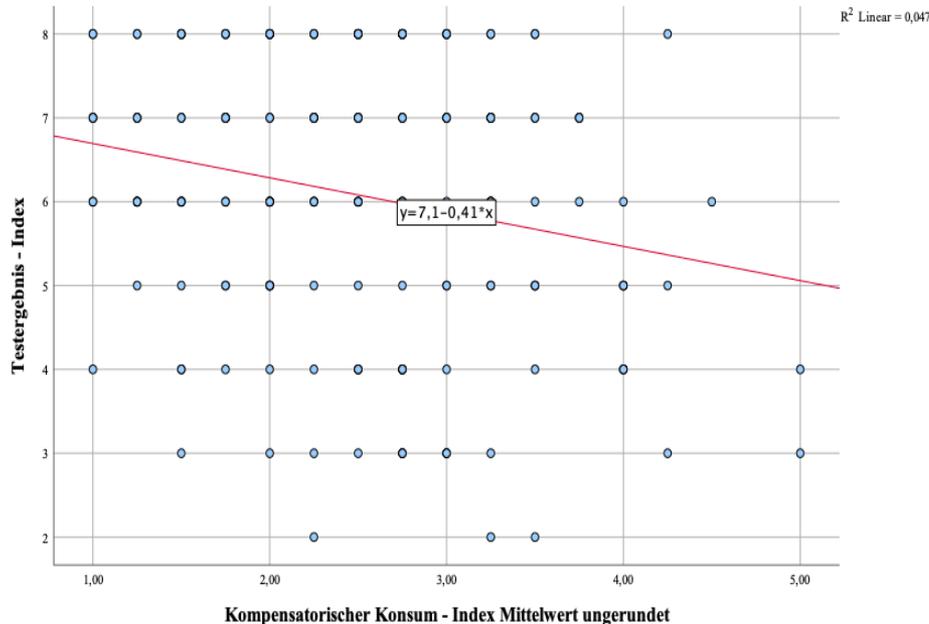
Die grafische Aufbereitung in Form einer Kreuztabelle zeigt tatsächlich einen deutlichen Zusammenhang zwischen Studienwahl und Finanzwissen. Die statistische Prüfung ergibt jedoch, dass dieser Effekt eher gering ist und nicht signifikant ist, also auch rein zufällig in dieser Stichprobe zustanden gekommen sein könnte.

Das legt den Schluss nahe, dass die Drittvariable Studienrichtung alleine nicht den Gender-Unterschied beim Finanzwissen von Studierenden erklären kann.

Effektgröße: Cramer's V: 0,171 (= eher gering)

Signifikanztest: $\chi^2(df=1, N=85)= 2,477, p=0,116$ (= nicht signifikant)

Finanzwissen – Zusammenhang mit Konsumverhalten



Untersucht wurde der Zusammenhang zwischen Finanzwissen und Konsumverhalten (rationaler, demonstrativer, kompensatorischer Konsum)

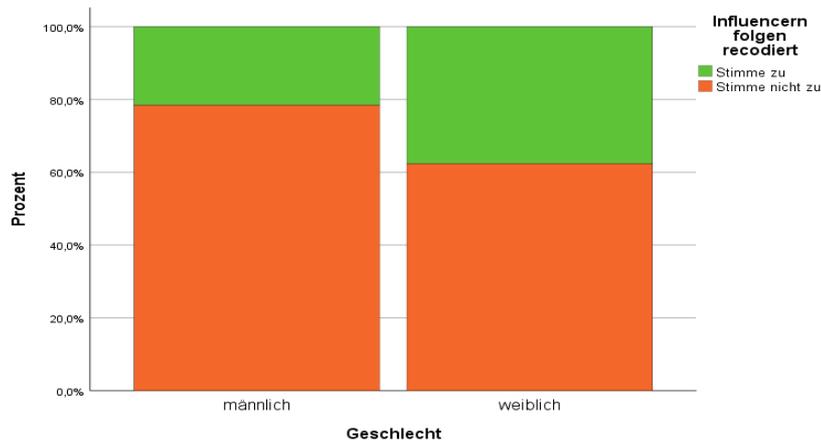
Es zeigt sich ein schwacher und teilweise signifikanter Zusammenhang:

- Je höher das Finanzwissen, desto niedriger das demonstrative bzw. kompensatorische Konsumverhalten und vice versa. (r zwischen $-0,17$ und $-0,14$)
- Lediglich der Zusammenhang zwischen kompensatorischem Konsum und Finanzwissen kann hier bestärkt werden, da dieser als einziger signifikant ist ($p = .019 < 0.05$)

Es zeigen sich zwar gewisse Zusammenhänge zwischen Konsumtypus und Finanzbildung, die aber nicht hinreichen, um auch Verschuldung zu erklären.

Das stimmt mit den von Elmar Lange in seinen beiden großen Studien zu Jugend und Konsum ermittelten Werten gut überein.

Konsumverhalten – Einfluss von Influencer*innen



Influencer*innen sind ein relativ neues Phänomen im Werbe- und Marketingbereich, gewinnen aber mit der Zunahme von Social Media und von webbasierten Anwendungen zunehmend an Bedeutung.

Es wurde untersucht, ob es überhaupt einen nachweisbaren Zusammenhang zwischen Orientierung an Influencer*innen und Konsumverhalten gibt, sodann ob es gender- und altersspezifische Unterschiede gibt.

Der Zusammenhang zwischen Influencer*innen-Orientierung und demonstrativem Konsumverhalten ist doch beachtlich und statistisch signifikant. ($r=0,328$, $p<0,000$)

Bei weiteren Analysen zeigt sich, dass der Zusammenhang bei weiblichen Personen in allen Altersgruppen stärker als bei männlichen ist und in der Altersgruppe der 21-30 Jährigen am stärksten ausgeprägt ist.

Influencer*innen haben nachweisbaren Einfluss auf das Konsumverhalten, insbesondere auf das von Frauen in der Gruppe der 21-30 Jährigen.

		Influencer - Summenindex	Demonstrativer Konsum - Summenindex
Influencer - Summenindex	Korrelation nach Pearson	1	,328**
	Signifikanz (2-seitig)		,000
	N	233	233
Demonstrativer Konsum - Summenindex	Korrelation nach Pearson	,328**	1
	Signifikanz (2-seitig)	,000	
	N	233	239

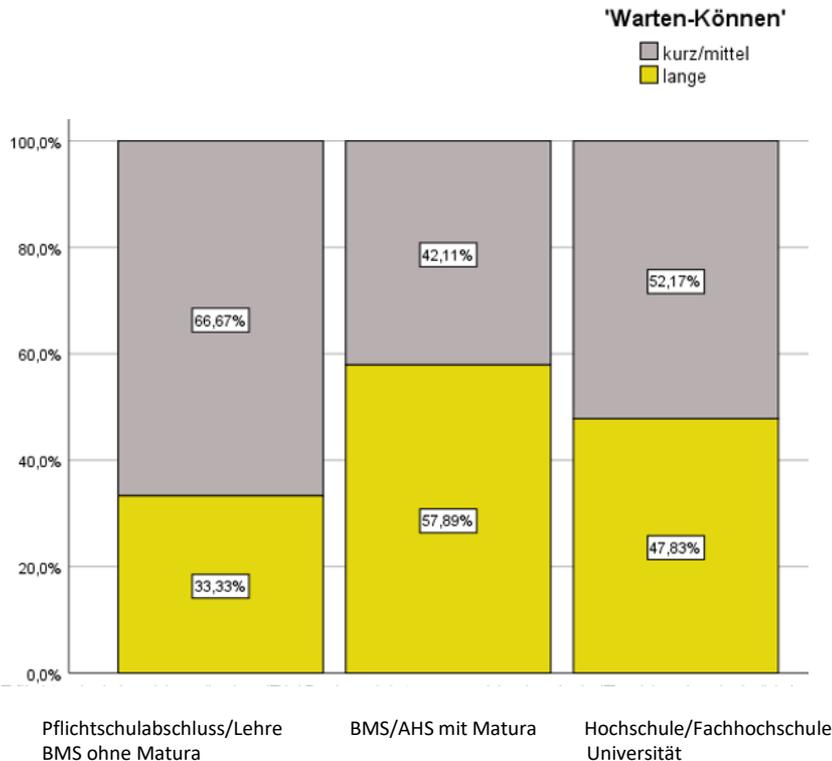
** . Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) signifikant.

14-20: Effekt: Cramer's V: 0,054 (= sehr gering), $p=0,649$ (nicht signifikant)

21-30: Effekt: Cramer's V: **0,200** (= eher gering), $p=0,016$ (signifikant)

30+: Effekt: Cramer's V: 0,149 (= eher gering), $p=0,621$ (nicht signifikant)

Konsumverhalten – „Warten Können“



Die Kernaussage von Walter Mischels Theorie zum Belohnungsaufschub („Marshmallow-Theorie“) besagt: Früh erworbene Selbstkontrolle und Fähigkeit zum Belohnungsaufschub (delay of gratification) führen zum Erfolg im späteren Leben. Bettina Greimel-Fuhrmann hat dieses Modell um den Aspekt der zukunftsorientierten Planungskompetenz (= „Warten Können“) erweitert.

Da sich in einer Folgestudie (Watts et al. 2018) der Bildungshintergrund als bedeutsam für das „Warten-Können“ erweisen hat, wurde dieser Zusammenhang auch in vorliegender Studie untersucht.

Die grafische Aufbereitung in Form einer Kreuztabelle zeigt Unterschiede zwischen den unterschiedlichen Bildungsabschlüssen. Die statistische Prüfung ergibt jedoch, dass dieser Effekt eher gering und nicht signifikant ist.

Drittvariablen-Einflüsse wie Alter oder Berufstätigkeit werden vermutet, können mit der vorliegenden Stichprobe aber nicht untersucht werden.

Effektgröße: Cramer's V: 0,194 (= eher gering)

Signifikanztest: χ^2 (df=2, N=60) = 2,261, p=0,323 (= nicht signifikant)

Zusammenfassung der Vorstudien-Ergebnisse

- **Bei jungen Menschen keine Hinweise auf auffällige Verschuldung und Überschuldung.** Im Gegenteil: hohe Werte bei rationalem Konsum, geringe Werte bei demonstrativem Konsum. Das stimmt gut mit den Befunden von Lange und Fuhrmann überein, dass Jugendverschuldung kein Massenphänomen ist.
- **Hohe innere Konsistenz von Konsumtypen, Kaufverhalten und Einstellungen zu Geld. Aber geringe Bedeutung für die Vorhersage von Schulden, Sparverhalten oder Finanzwissen.** Auch das stimmt mit den Befunden bei Lange und Fuhrmann gut überein. Theoretische Bedeutung der Konsumtypen ist in der Empirie nicht belastbar. Konsument*innen sind rationaler als in der Theorie vielfach angenommen.
- **Schwach positive Zusammenhänge zwischen Finanzwissen und Konsumtypen, auffälliger Gender-Unterschied.** Auch das stimmt mit OECD Befunden überein. Geringer Zusammenhang mit Schuldenhöhe.
- Die Untersuchung bestätigt weitgehend die Befunde der Schuldnerberatungsstellen und Kreditschutzverbände: Für die Verschuldung junger Menschen gibt es nicht den einen erklärenden Faktor, vielmehr müssen verschiedene Risiken zusammenkommen: **fehlende Lebenserfahrung, unwirtschaftlicher Umgang mit Geld, niedriger sozio-ökonomischer Status, geringes Einkommen, Ausstattungsbedarf in der Haushaltsgründungsphase, begrenzte Reserven.**
- **Im Hinblick auf den Finanzführerschein lässt sich aus dieser Vorstudie die Empfehlung ableiten, die Ausbildungsmodule möglichst breit anzulegen und nicht auf „Theoriewissen“ einzuschränken. Angesichts der überraschend deutlichen Ergebnisse zu den Influencer*innen sollte auch dieses Thema behandelt werden.**
- **Bei Folge-Evaluierungen sollte der Fokus nicht nur auf das „Wissen“, sondern auch auf „Medien-Kompetenz“ und das „Risikobewusstsein“ gelegt werden.**

Danksagung

Gedankt sei hier zum Abschluss den Lehrenden und Studierenden des Forschungspraktikums „Schulden und Überschuldung in der Gesellschaft“ am Institut für Soziologie der Universität Wien im Studienjahres 2019/20 für ihre Beiträge.

Lehrende

Hutterer, Gerald

Lindner, Brigitte

Vana, Irina

Studierende

Aigner, Jasmin

Gecegel, Ali

Göschl, Isabella

Grubner, Philomena

Grund, Nikolaus

Joseph, Clarissa

Matic, Janko

Matusch, Madlen Stefanie

Morelli, Giuseppe

Paschinger, Patrizia

Prem, Karin