

Wirkt Schulden- prävention?

Empirische Grundlagen für die Praxis mit Jugendlichen
und jungen Erwachsenen

Luzern, November 2013

Auftraggebende: Schuldenberatung Aargau-Solothurn, Plusminus Budget-
und Schuldenberatung Basel, Eidgenössische Kommission für Kinder- und
Jugendfragen EKKJ, Müller-Möhl Foundation

Mitfinanziert durch: Swisslos Kanton Aargau, Christoph Merian Stiftung



Autorinnen

Dr. Claudia Meier Magistretti,
Hochschule Luzern – Soziale Arbeit, Luzern

Lic. phil. Claudia Arnold,
ISGF, Zürich

Mitarbeit

Peter Brauneis
MAS Prävention und Gesundheitsförderung

Maya Zinniker
Dipl. psych. FH

**Studierende der Hochschule
für Angewandte Psychologie
der FHNW, Olten**

Angela Schaufelberger, Sophie Rau,
Corinne Roth, Manuel Werren, Laura Zenger

Gestaltung

Nikolai Hafen
Visuelle Kommunikation
nikolaihafen.ch

Zitervorschlag

Meier Magistretti, Claudia; Arnold, Claudia; Zinniker, Maya; Brauneis, Peter (2013): Wirkt Schuldenprävention? Empirische Grundlagen für die Praxis mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen, Schlussbericht. Luzern: Hochschule Luzern – Soziale Arbeit

Auftraggebende



Schuldenberatung
Aargau - Solothurn

Schuldenberatung Aargau-Solothurn
praevention@schulden.ch
www.schulden-ag-so.ch



PLUSminus

**Plusminus, Budget- und Schulden-
beratung Basel**
info@plusminus.ch
www.plusminus.ch



Müller Möhl Foundation
e-mail@mm-foundation.org
www.mm-foundation.org



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Eidgenössische Kommission für Kinder- und Jugendfragen EKKJ

**Eidgenössische Kommission für
Kinder- und Jugendfragen EKKJ**
ekkj-cfej@bsv.admin.ch
www.ekkj.ch

SWISSLOS
Kanton Aargau



Realisiert mit Fördermitteln der Auftraggebenden,
von Swisslos Kanton Aargau, der Christoph Merian
Stiftung und der Hochschule Luzern

Zusammenfassung

Ausgangslage und Fragestellungen

Der Grossteil der Jugendlichen kann verantwortungsbewusst mit Geld umgehen, und die Mehrzahl der jungen Erwachsenen schafft den Schritt in die soziale und finanzielle Selbstständigkeit ebenfalls ohne grössere Probleme. Eine Minderheit von Jugendlichen und jungen Erwachsenen aber verschuldet sich in dieser Entwicklungsphase – oft mit weitreichenden und langjährigen Folgen für die eigene berufliche und persönliche Entwicklung und für die weitere Lebensgestaltung.

Zunehmend beschäftigen sich Fachpersonen im Bereich der Schuldenberatung deshalb auch mit Fragen der Prävention. In der Schweiz gibt es zwar erst wenige spezialisierte Fachstellen für Schuldenprävention, es sind aber neue am Entstehen und in Planung. Für alle stellt sich die Frage, wie Angebote in der Schuldenprävention konzipiert, gestaltet und durchgeführt werden können, damit sie mit den vorhandenen Mitteln die grösstmögliche Wirkung und den besten Nutzen erzielen. Anders als in bereits länger bestehenden Feldern der Prävention – wie z.B. in der Sucht-, Unfall- oder Gewaltprävention – besteht für die Schuldenprävention noch wenig gesichertes Wissen über wirksame Konzepte und Methoden. Die Schuldenberatung Aargau-Solothurn (mit finanzieller Unterstützung von Swisslos Kanton Aargau), Plusminus, Budget- und Schuldenberatung Basel (mit finanzieller Unterstützung der Christoph Merian Stiftung), die Eidgenössische Kommission für Kinder- und Jugendfragen EKKJ und die Müller-Möhl Foundation haben deshalb gemeinsam eine Studie in Auftrag gegeben, die bestehende Wissensgrundlagen sammeln, aufarbeiten und für die Praxis nutzbar machen soll. Dr. Claudia Meier Magistretti vom Kompetenzzentrum Prävention und Gesundheit der Hochschule Luzern wurde mit der Konzeption und Durchführung eines Berichts zur Schuldenprävention betraut. Dieser fasst Ergebnisse aus der Wirksamkeitsforschung zur Schuldenprävention bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen in der wissenschaftlichen Literatur aus dem deutschsprachigen und internationalen Raum zusammen und fokussiert Fragestellungen in drei Themenbereichen:

-
- [Wirksamkeit von universeller Schuldenprävention](#)
 - [Financial Literacy](#)
 - [Good Practice in der Schuldenprävention](#)
-

In Zusammenarbeit mit einer Gruppe von Expertinnen- und Experten aus der Praxis der Schuldenberatung und Schuldenprävention wurden die Ergebnisse verarbeitet und konkrete Schlussfolgerungen und Empfehlungen für die Schuldenprävention formuliert.

Ergebnisse

Die Ergebnisse der Literaturstudie zeigen, dass die internationale Forschung zum Thema wenig theoriegeleitet und in vielen Bereichen noch in den Anfängen ist. Dennoch lassen sich Aussagen zu sinnvollen Ansatzpunkten in der schuldenpräventiven Praxis formulieren. Zur Bestimmung von Ziel- und Risikogruppen sind **soziodemografische Faktoren** zentral. Hier zeigt sich, dass vor allem junge Erwachsene ab 18 Jahren mit niedriger Schulbildung, fehlen-

dem Berufsabschluss und tiefem Einkommen ein erhöhtes Risiko aufweisen, in Überschuldung zu geraten. Männer sind dabei nur unwesentlich häufiger betroffen als junge Frauen. Arbeitslosigkeit, eine Herkunftsfamilie mit tiefem sozioökonomischem Status und Verschuldung der Eltern vergrössern das Überschuldungsrisiko zusätzlich. Jüngere Jugendliche sind im Vergleich dazu weniger häufig und weniger hoch verschuldet. Eine Ausnahme bilden Jugendliche, die das Elternhaus vor dem 18. Lebensjahr verlassen oder bereits als Teenager eigene Kinder haben. Wissenschaftliche Nachweise auf wirksame Interventionsbereiche liegen zu verschiedenen **psychologischen Faktoren** vor, die sowohl in der universellen als auch in der selektiven Prävention adressierbar sind. Die psychologischen Wirkfaktoren umfassen Einflüsse auf der Ebene des Individuums, des Elternhauses und des weiteren sozialen Umfelds.

Auf einer individualpsychologischen Ebene sind Selbstvertrauen, die Fähigkeit zu Belohnungsaufschub, Selbstkontrolle und eine starke finanzbezogene Selbstwirksamkeitserwartung wichtige Schutzfaktoren. Daneben erweisen sich Werte und Normen als zentral handlungsleitend: während eine konsumorientierte Einstellung (oft bereits durch das Elternhaus vermittelt) vor allem in Verbindung mit mangelndem Selbstwertgefühl, hoher Beeinflussbarkeit und gleichzeitig engen Bindungen zu Gleichaltrigen in ebenfalls konsumorientierten Gruppen ein Überschuldungsrisiko begünstigen, wirken eine reflektierte und verantwortungsbewusste Einstellung zu Geld und Konsum, vor allem in Verbindung mit guter elterlicher Unterstützung und einem positiven Selbstwertgefühl, protektiv. Konsumhaltungen und Konsumverhalten können sich allerdings auch verändern. Besonders Jugendliche und junge Erwachsene, welche einen Statusverlust erlitten haben, können dazu neigen, diesen mit übermässigem Konsum auszugleichen. Financial Literacy verstanden als Finanzwissen und finanzielle Bildung hat keinen direkten Einfluss auf Ver- oder Überschuldungsrisiken. Aufgrund von indirekten Zusammenhängen lässt sich lediglich festhalten, dass Financial Literacy zwar ein in vielen Bereichen und bei bestimmten Zielgruppen notwendiger, aber kein hinreichender Wirkfaktor in der Schuldenprävention ist. Ein gutes Finanzwissen wirkt erst dann schuldenpräventiv, wenn die Einstellung zu Geld und Konsum positiv beeinflusst werden kann. Diese Einschätzung wird gestützt durch Studien die zeigen, dass eine geringe finanzielle Bildung allein nicht zur Überschuldung führt, wohl aber dann das Überschuldungsrisiko erhöht, wenn sie in Verbindung mit einer schlechten Selbstkontrolle auftritt.

Kritische Lebensereignisse können Verschuldungsprozesse initiieren. Dokumentiert sind Arbeitslosigkeit, Krankheit und frühe Elternschaft. In qualitativen Studien wird zudem beschrieben, dass bei jungen überschuldeten Erwachsenen häufig auch der Verlust eines Elternteils im Jugendalter, Cannabis- und Haschischabhängigkeit sowie Lehrabbrüche oder gescheiterte Lehrabschlüsse Auslöser für Verschuldungsprozesse sein können. Eine (zu) frühe Ablösung vom Elternhaus steht bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen ebenfalls am Anfang eines Überschuldungsprozesses. Bei jungen Frauen kommen oft emotionale Abhängigkeitsbeziehungen zu (manchmal bereits verschuldeten oder betrügerisch handelnden) Partnern dazu. Kritische Lebensereignisse können durch präventive Massnahmen nicht verhindert werden. Aus den genannten Studien ergeben sich aber Hinweise auf Einflussfaktoren, die bereits aus anderen Präventionsfeldern als wirkungsrelevant bekannt sind (Resilienzfaktoren).

Zur Frage nach **Beispielen guter Praxis** liegen selbst im internationalen Kontext für Programme der Schuldenprävention noch wenige Evaluationen vor. Befunde zur langfristigen Wirksamkeit konnten im Rahmen der hier durchgeführten Recherche keine gefunden werden: Der längste Untersuchungszeitraum erstreckte sich über drei Monate. Daher können keine Programme empfohlen werden, welche die Schuldenprävention in der Schweiz einfach aufgreifen und multiplizieren könnten. Dennoch kann von bestehenden Programmen zumindest metho-

disch gelernt und in jedem Fall sollten künftige Programme systematisch evaluiert werden. Wie das geschehen kann, zeigt ein Kapitel zu einem Wirkungsmodell, das ermöglicht, die Ergebnisse des vorliegenden Berichts direkt für die Evaluation und Wirksamkeitsbeurteilung und Wirksamkeitseinschätzung von Interventionen zu nutzen.

Forschungslücken

Studien weisen darauf hin, dass ein weiteres Verschuldungsrisiko in der leichten Verfügbarkeit von Krediten und Kreditkarten, in der Verharmlosung von Kreditwerbung und dem Vorherrschen einer Kultur des „Alles sofort haben-Könnens“ bestehen könnte. Noch liegen aber keine Studien vor, die den Einfluss von Steuer- und Versicherungssystemen auf die Überschuldung junger Erwachsener vergleichend darstellen. Insgesamt fehlen bisher wissenschaftliche Grundlagen, welche die spezifische Wirksamkeit von gesetzlichen Massnahmen oder anderen struktur- und settingorientierten Interventionen in der Schuldenprävention beschreiben.

Schlussfolgerungen für die schuldenpräventive Praxis

Fachpersonen aus der Schuldenberatung, der Schuldenprävention, der Wirtschaft, dem Konsumentenschutz, kantonalen Behörden, der Jugendarbeit und dem Jugendschutz sowie aus weiteren themenrelevanten Arbeitsgebieten diskutierten die Ergebnisse und formulierten Schlussfolgerungen und Empfehlungen. Diese umfassen unter anderem die Enttabuisierung von Schulden und privatem Geld, die Fokussierung der präventiven Arbeit auf Multiplikatorinnen und Multiplikatoren (z.B. Eltern, Jugendarbeitende, Berufsschulen), eine bessere Information der Eltern und einen Ausbau der Ressourcen für Schuldenprävention.

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Einleitung | 13 |
| 1.1 | Struktur des Berichts | 13 |
| 1.2 | Fragestellung | 14 |
| 1.3 | Begriffsklärung | 15 |
| 1.4 | Recherchestrategie | 15 |
| 2 | Ausgangslage: Zahlen zur Jugendverschuldung | 19 |
| 2.1 | Ausmass der Jugendverschuldung | 19 |
| 2.2 | Schuldenhöhe und Hauptgläubiger | 20 |
| 2.3 | Wofür Schulden gemacht werden | 21 |
| 3 | Wirkfaktoren in der Schuldenprävention | 23 |
| 3.1 | Demografische Faktoren und beständige situative Faktoren | 24 |
| 3.2 | Psychologische Faktoren | 28 |
| 3.2.1 | Psychologische Erklärungsmodelle | 30 |
| 3.3 | Kritische Ereignisse | 34 |
| 4 | Financial Literacy | 35 |
| 4.1 | Was heisst Financial Literacy? | 35 |
| 4.1.1 | Definitionen von Financial Literacy | 35 |
| 4.1.2 | Verwandte Begriffe zu Financial Literacy | 36 |
| 4.1.3 | Financial Literacy von Jugendlichen | 37 |
| 4.2 | Sozialisationsprozesse der Financial Literacy | 38 |
| 4.2.1 | Finanzielle Sozialisationsprozesse in der Familie | 38 |
| 4.2.2 | Finanzielle Sozialisationsprozesse in Schule und Öffentlichkeit | 41 |
| 4.3 | Good Practice in „financial education“ | 42 |
| 4.4 | Schuldenpräventive Wirksamkeit von Financial Literacy | 43 |
| 5 | Good Practice: Erkenntnisse aus Evaluationsstudien | 47 |
| 6 | Wirkfaktoren der strukturellen Prävention | 53 |
| 7 | Indizierte Prävention | 55 |
| 8 | Wie kann die Wirksamkeit von Angeboten eingeschätzt werden? | 57 |
| 9 | Schlussfolgerungen | 59 |
| 9.1 | Zusammenfassender Überblick | 59 |
| 9.2 | Schlussfolgerungen aus der Literaturanalyse | 60 |
| 9.3 | Schlussfolgerungen aus der Expertinnen- und Expertengruppe | 61 |
| 9.3.1 | Schlussfolgerungen mit Konsens | 61 |
| 9.3.2 | Kontrovers diskutierte Schlussfolgerungen | 62 |

| | | |
|-----------|---|-----------|
| 10 | Glossar | 65 |
| 11 | Literaturverzeichnis | 67 |
| 12 | Anhang | 77 |
| 12.1 | Dokumentation der Literaturrecherche | 77 |
| 12.2 | Expertinnen und Experten der Sachverständigengruppe | 78 |

Abbildungsverzeichnis

| | | |
|---------------------|--|-----------|
| Abbildung 1: | Ursächliche Faktoren von Überschuldung Müller et al. (2011) | 24 |
| Abbildung 2: | Modell von Müller et al. (2011, S.65), standardisierte Pfadkoeffizienten | 31 |
| Abbildung 3: | Einflussgrößen zu Financial Literacy Xiao et al. (2011) | 33 |
| Abbildung 4: | Modell familiärer Sozialisierungsprozesse (Gudmunson & Danes, 2011) | 39 |
| Abbildung 5: | Einflussgrößen zum Finanzverhalten Jorgensen & Savla (2010, S.471) | 45 |
| Abbildung 6: | Modell der Wirkungsketten | 57 |
| Abbildung 7: | Wirksamkeitsnachweis mit dem Modell der Wirkungsketten | 58 |

Tabellenverzeichnis

| | | |
|-------------------|---|-----------|
| Tabelle 1: | Literaturrecherche: Suchbegriffe und Resultate | 77 |
| Tabelle 2: | Informationsbedarf von Jugendlichen | 50 |
| Tabelle 3: | Zusammenfassung der empirisch belegten Wirkfaktoren | 59 |

1 Einleitung

1.1 Struktur des Berichts

Der Bericht gibt einen Überblick zu Ergebnissen aus der Wirksamkeitsforschung in der Schuldenprävention bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Dabei interessieren sowohl Verschuldung¹ als auch Überschuldung², insbesondere weil die beiden Phänomene bei jungen Erwachsenen eng gekoppelt sind.

Zuerst wird in Kapitel 2 versucht, die Ausgangslage zu charakterisieren. Wie viele junge Erwachsene sind verschuldet, wie viele überschuldet? Wie hoch sind die Schulden und wofür werden hauptsächlich Schulden gemacht? Wer sind die Gläubiger?

In Kapitel 3 wird anhand ätiologischer Studien der Frage nach möglichen Wirkfaktoren nachgegangen. Dieser Fragestellung wird ein Rahmenmodell ursächlicher Faktoren zugrunde gelegt, das beständige situative Faktoren, bzw. Rahmenbedingungen, psychologische Faktoren sowie kritische Lebensereignisse unterscheidet. Einige Studien, die komplexere Methoden und Modelle verwendeten (Pfadanalysen, Strukturgleichungsmodelle), werden gesondert besprochen, da sie im Rahmenmodell nicht adäquat dargestellt werden können.

Kapitel 4 thematisiert ausführlich die Financial Literacy: ein Konzept, das in der Öffentlichkeit zunehmend diskutiert wird, sich aber auch in den ätiologischen Studien als möglicher ursächlicher Faktor im Hinblick auf eine Verschuldung andeutet. Daher wird die Bedeutung von Financial Literacy erläutert und es wird beschrieben, wie Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene lernen, mit Geld umzugehen. Dann wird der Frage nachgegangen, ob Hinweise auf eine schuldenpräventive Wirksamkeit von Financial Literacy bestehen.

Kapitel 5 geht auf evaluierte Schuldenpräventionsprogramme ein und beschreibt deren Wirksamkeit im Hinblick auf eine mögliche Übertragbarkeit.

Anschliessend werden in Kapitel 6 Aspekte der strukturellen Schuldenprävention beschrieben und es wird aufgezeigt, dass und weshalb Studien in diesem Bereich bisher weitgehend fehlen.

Das folgende Kapitel 7 widmet sich in verkürzter Form einem Problem der indizierten Prävention und formuliert Hypothesen zur Frage, wie junge Erwachsene dazu bewegt werden könnten, frühzeitig eine Schuldenberatung aufzusuchen.

Kapitel 8 zeigt auf, wie die im vorliegenden Bericht gefundenen Wirkfaktoren in der schuldenpräventiven Praxis für die Planung und Evaluation von Programmen genutzt werden können.

Die Ergebnisse der Literaturstudie wurden im Rahmen eines Workshops der Eidgenössischen Kommission für Kinder- und Jugendfragen einer Gruppe von Expertinnen und Experten vorgelegt. Fachpersonen aus der Familien-, Budget- und Schuldenberatung, der Schuldenpräven-

¹ siehe Glossar im Anhang

² siehe Glossar im Anhang

tion, der Wirtschaft, dem Konsumentenschutz, kantonalen Behörden, der Bildung, dem Jugendschutz sowie aus weiteren themenrelevanten Arbeitsgebieten diskutierten die Ergebnisse der Literaturstudie. Sie verabschiedeten Schlussfolgerungen aus der Studie und formulierten zusätzliche Empfehlungen aus der Praxis. Die Ergebnisse dieser Diskussion sind in Form von schlussfolgernden Empfehlungen in Kapitel 9 dargestellt.

1.2 Fragestellung

Zielsetzung dieses Berichts ist es, Ergebnisse aus der deutschsprachigen und aus der internationalen wissenschaftlichen Literatur zur Wirksamkeit von Schuldenprävention bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen in einem Grundlagenbericht praxisgerecht aufzuarbeiten. Konkret werden folgende Fragestellungen verfolgt:

Wirksamkeit von universeller Schuldenprävention

- Welche Evidenzen gibt es zur Wirksamkeit von Projekten und Programmen zur Schuldenprävention?
- Welche Programme zur Schuldenprävention gibt es im deutschsprachigen Raum? Welche Evaluationsergebnisse existieren dazu?
- Welche Wirkfaktoren sind im Gebiet der Schuldenprävention bekannt? Gibt es Hinweise auf schicht-, alters-, geschlechter- und kulturspezifische Wirkfaktoren?

Financial Literacy

- Was wissen Kinder, Jugendliche und Lernende über Geld? (Wie) wirkt sich dieses Wissen auf ihren Umgang mit Geld aus?
- Wie lernen Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene mit Geld umzugehen?
- Wie werden die ersten Jahre in der finanziellen Selbstständigkeit erfolgreich bewältigt?

Indizierte Prävention

- Wie können verschuldete junge Menschen auf frühzeitige Beratung angesprochen werden?
- Wie müssen Beratungsangebote gestaltet sein, damit sie für junge Menschen attraktiv sind?

Schlussfolgerungen: Wirksamkeitsoptimierung in der schweizerischen Praxis

- Wie schätzen Experten und Expertinnen die Relevanz der Ergebnisse aus internationalen Studien für die Schweiz ein?

- Welche Schlussfolgerungen lassen sich aus den Ergebnissen formulieren?
 - Inwiefern lassen sich die Ergebnisse der Literaturanalyse auf die Schweiz übertragen?
 - Welche Umsetzungsvorschläge und Empfehlungen können formuliert oder konkretisiert werden?
-

1.3 Begriffsklärung

Wichtig erscheint zuerst eine Klärung der Begriffe „Verschuldung“ und „Überschuldung“. Unter Verschuldung werden offene Geldverpflichtungen verstanden, die nicht mit eigenen Mitteln abbezahlt werden können. Überschuldung bezeichnet dagegen eine Situation, in der das vorhandene Einkommen und Vermögen nicht mehr ausreichen, um die Lebenshaltungskosten und die vorhandenen Zahlungsverpflichtungen zu decken und eine Änderung der Lage auch nicht absehbar ist (Rau, 2011; Reifner & Zimmermann, 2005). Überschuldung ist das Resultat eines länger dauernden Prozesses. Krisenereignisse wie der Verlust der Arbeitsstelle, Krankheit oder eine Scheidung können dazu beitragen, dass aus einer Verschuldung eine Überschuldung wird. Bei Jugendlichen sind Ver- und Überschuldung eng aneinander gekoppelt, da sie in der Regel noch nicht über grössere Vermögensreserven verfügen und deshalb das Überschuldungsrisiko bei ihnen mit der ersten Verschuldung überproportional ansteigt (Reifner & Zimmermann, 2005). Eine weitere Unterscheidung, die bei der hier interessierenden Gruppe der Jugendlichen und jungen Erwachsenen besonders relevant ist, betrifft die formelle und die informelle Verschuldung. Informelle Verschuldung – also Schulden bei den Eltern, Geschwistern oder dem Freundeskreis – sind bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen häufig. Wird nur die „formelle Verschuldung“ (Banken, Leasingverträge, offene Rechnungen) betrachtet, greift dies bei der hier interessierenden Altersgruppe zu kurz und das Ausmass der Jugendverschuldung wird unterschätzt (Reifner & Zimmermann, 2005; Streuli, 2007).

Nicht alle Studien untersuchen und unterscheiden jedoch Verschuldung, Überschuldung sowie formelle und informelle Formen der Verschuldung systematisch. Entsprechende Einschränkungen werden daher bei der Darstellung der Ergebnisse jeweils vermerkt.

1.4 Recherchestrategie

Basis zur Beantwortung dieser Fragen war eine breite, mehrstufige Literaturrecherche. Zuerst wurde in internationalen Datenbanken recherchiert (alle Datenbanken in ProQuest; alle Datenbanken in OVID; ERIC, via OVID; Social Services Abstracts; Sociological Abstracts, via ProQuest; PsycInfo, PsycArticles, SocIndex, Medline, via EbscoHost). Die Suche in den Datenbanken erfolgte im Zeitraum von April bis Juli 2013 und umfasste alle Publikationen ohne Beschränkung des Zeitraums. Verwendet wurden die folgenden themenrelevanten Suchbegriffe: Verschuldung, Überschuldung, debt, indebtedness, Jugend, Jugendliche, junge Erwachsene, youth, young, adolesc*, Prävention/prevention und Financial Literacy, financial education. Ergaben sich mehr als 100 Treffer, wurde die Suche eingegrenzt.

Die genauen Angaben zu durchgeführten Recherchen sowie zu den gefundenen und ausgewählten Publikationen sind aus Tabelle 1 im Anhang ersichtlich.

Die einzelnen Recherchen schliessen sich gegenseitig nicht aus, und es kommen somit Doppelnennungen vor. Daher können die in Tabelle 1 aufgeführten, bzw. ausgewählten Publikationen nicht zu einem Total addiert werden.

In weiteren Schritten der Literaturrecherche wurden nach dem Schneeballprinzip Literaturangaben, die in themenrelevanten Artikeln zitiert worden waren, in Suche und Auswahl einbezogen. Anschliessend wurden über Referenzierungen in Google Scholar weitere Publikationen gefunden. Wurden in ausgewählten empirischen Studien Messinstrumente oder Skalen aus früheren Studien eingesetzt, wurden die entsprechenden Originalartikel konsultiert. Zusätzliche vertiefende Recherchen wurden dort ausgeführt, wo Ergebnisse unvollständig, ungenau oder widersprüchlich waren. Dies traf u.a. für die Themenbereiche Gender, für jugendspezifische Beratungsangebote und für die Suche nach bereits evaluierten Präventionsprogrammen zu.

Die Auswahl von Publikationen wurde auf Grund definierter Einschluss- und Ausschlusskriterien getroffen. Als relevant eingestuft wurden Artikel, wenn sie sich auf eine der oben beschriebenen Fragestellungen (vgl. Kapitel 1.2.) bezogen und wenn sie folgende Kriterien erfüllten:

-
1. Der Text musste in englischer, deutscher, französischer oder spanischer Sprache verfasst sein. Ein holländischer Artikel wurde aus sprachlichen Gründen weglassen.
 2. Im Fokus mussten Jugendliche und junge Erwachsene im Alter von ca. 15-25 Jahren stehen. Publikationen zu Verschuldung und Schuldenprävention bei Kindern und bei Erwachsenen wurden nicht eingeschlossen.
 3. Die Artikel mussten aus Europa und oder aus englischsprachigen westlichen Ländern wie USA, Kanada oder Australien stammen. Publikationen aus nicht-westlichen Kulturkreisen wurden nur ausnahmsweise beigezogen, beispielsweise wenn sie allgemein-theoretisch fundiert waren und angenommen werden konnte, dass bestimmte Befunde sich auf den Schweizer Kontext übertragen lassen könnten.
 4. Berücksichtigt wurden quantitative und qualitative empirische Untersuchungen, theoretische Grundlagenartikel, praxisbezogene Fachartikel und solche mit Expertenmeinungen sowie Projektbeschriebe von evaluierten Schuldenpräventionsprogrammen.
 5. Im Kapitel „Zahlen zu Jugendverschuldung“ wurde zudem darauf geachtet, Daten aus möglichst repräsentativen Untersuchungen heranzuziehen.
-

Bis jetzt stammt ein grosser Teil der Untersuchungen zum Thema Schulden aus dem US-amerikanischen Kontext. Obwohl Konsum und Jugendkulturen in den USA und in Europa Ähnlichkeiten aufweisen, lassen sich auch hier nicht alle Ergebnisse ohne weiteres auf den europäischen oder Schweizer Kontext übertragen. So sind in den USA die Studiendarlehen ein wesentlicher

Faktor bei der Verschuldung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Ausserdem scheinen Kreditkarten eine grössere Rolle zu spielen als in der Schweiz, wobei diesbezüglich vergleichende Studien fehlen. Diese und weitere Einschränkungen in der Übertragbarkeit von Ergebnissen werden im Folgenden jeweils aufgeführt.

Für die Fragestellung der indizierten Prävention wurde keine umfassende Literaturrecherche durchgeführt. Zur Frage, weshalb überschuldete junge Erwachsene den Weg in eine Schuldenberatung meist nicht finden, wurde eine studentische Arbeit an der Hochschule Luzern-Soziale Arbeit in Auftrag gegeben, auf die sich die in Kapitel 7 formulierten Hypothesen abstützen.

2 Ausgangslage: Zahlen zur Jugendverschuldung

2.1 Ausmass der Jugendverschuldung

Das Ausmass der Jugendverschuldung ist nicht abschliessend einschätzbar und immer wieder Gegenstand kontroverser Diskussionen. Entsprechend beschäftigen sich verschiedenste Studien mit dem Ausmass der Jugendverschuldung. Ein Vergleich dieser Untersuchungen ist aus mehreren methodischen Gründen schwierig: Die Untersuchungen wurden zu unterschiedlichen Zeitpunkten und mit verschiedenen (Alters-) Gruppen durchgeführt und „Jugendverschuldung“ wurde jeweils unterschiedlich gemessen und definiert (Rau, 2011). So wurde nicht überall zwischen Verschuldung und Überschuldung unterschieden und informelle Schulden oder spezifische Schuldenformen (z.B. Studiendarlehen) wurden nicht in allen Untersuchungen einbezogen. Ein Teil der Studien geht auf der Basis von möglichst repräsentativen Untersuchungen der Frage nach der Verbreitung der Verschuldung in bestimmten Gruppen nach (z.B. Jugendliche in einem bestimmten Land; z.B. Streuli, 2007; Gabanyi, Hemedinger & Lehner, 2007). Andere Studien basieren ausschliesslich auf Klientinnen und Klienten von Schuldenberatungsstellen (z.B. Ansen & Samari, 2011; Korczak, 2005) und erlauben keine präzisen Aussagen über die Verbreitung von Verschuldung unter Jugendlichen ausserhalb von Beratungsangeboten. So lässt sich beispielsweise aus der Tatsache, dass zunehmend auch Jugendliche eine Schuldenberatungsstelle aufsuchen nicht einfach auf eine generelle Zunahme der Zahl von Jugendlichen mit Schuldenproblemen schliessen.

Die Heterogenität der Methoden und Zugänge verunmöglicht auch Ländervergleiche und entsprechende Rückschlüsse für die Prävention. Ein Vergleich von Verschuldungsraten in Ländern mit unterschiedlichen Steuer- oder Versicherungssystemen würde allenfalls Hinweise auf Wirkfaktoren in der strukturellen Prävention ermöglichen. Wegen der erwähnten methodischen Heterogenität war eine vertiefte Analyse innerhalb der hier vorliegenden Studie jedoch nicht möglich.

Zahlen aus dem europäischen Raum zur Verbreitung der Jugendverschuldung liegen aus einer repräsentativen Studie für Österreich vor. Gabanyi et al. (2007) befragten Schüler/innen zwischen 10-18 Jahren und verschuldete junge Erwachsene bis 25 Jahren, die eine Schuldenberatungsstelle aufsuchten. Die Autoren unterschieden zwischen „Geld ausleihen“ – was 2/3 der über 15-Jährigen manchmal tun – und „Schulden machen“. Von Schulden sprechen die Autoren und Autorinnen dann, wenn die ausgeliehenen Beträge nicht mehr innerhalb kurzer Zeit zurückgezahlt werden können. Sie setzen die Grenze bei Jugendlichen ab 15 Jahren bei 100 Euro an. Demzufolge sind 7 % der 15-18-Jährigen verschuldet.

In den Niederlanden haben rund 23 % der 15-18-jährigen Schüler/innen Schulden. 60 % der erwerbstätigen jungen Erwachsenen unter 25 Jahren sind im Umfang von durchschnittlich 1750 Euro verschuldet (NIBUD, 2008, zitiert nach Nelissen, van de Ven & Stapel, 2011).

Für Deutschland liegen einer repräsentativen Studie zufolge die Verschuldungsraten für Jugendliche zwischen 10-17 Jahren bei 6 % (Reifner & Zimmermann, 2005). Dagegen gaben im Jahr 2005 in derselben Untersuchung mehr als 80 % der Jugendlichen zwischen 10 und 17 Jahren an, im Monatsdurchschnitt nicht mehr auszugeben, als sie einnehmen. Die durchschnittliche Schuldenhöhe aller verschuldeten Jugendlichen dieser Altersgruppe liegt bei 72 Euro (Lange & Fries, 2006).

In der Deutschschweiz zeigte sich in einer nach Geschlecht, Alter und Bildungsstufe repräsentativen Befragung von 500 Personen im Alter von 18-24 Jahren, dass 62 % nicht verschuldet sind, rund 38 % jedoch Schulden haben (Streuli, 2007). Nicht untersucht wurde, ob sich diese jungen Erwachsenen damit in einer Verschuldungs- oder Überschuldungssituation befinden. Die durchschnittliche Verschuldungshöhe beträgt rund CHF 3400, der Median liegt bei knapp CHF 300. Etwa 10 % der Befragten haben Schulden von mehr als CHF 2000.

Für die ganze Schweiz zeigen Zahlen aus dem Jahr 2008 (BFS 2012), dass junge Erwachsene zwischen 18 und 29 Jahren gegenüber älteren Erwachsenen kein erhöhtes Verschuldungsrisiko aufweisen: 23,9 % der jungen Erwachsenen leben in einem Haushalt mit mindestens einem Kredit, bei den 30- bis 49-Jährigen ist der Anteil gleich hoch (23,4 %). 8,8 % der jungen Erwachsenen im Alter von 18-29 Jahren leben in einem Haushalt, dessen Volumen an Kontoüberzügen oder Zahlungsrückständen als kritisch bezeichnet wird. Auch hier entsprechen die Prozentanteile den älteren Erwachsenen (8,9 % bei den 30- bis 49-Jährigen). Der Anteil der jungen Erwachsenen, die in einem Haushalt mit erheblichem Verschuldungsrisiko leben (4,3 %), ist gleich hoch wie bei den 30- bis 49-Jährigen (BFS 2012).

2.2 Schuldenhöhe und Hauptgläubiger

Jugendliche machen Schulden vorwiegend bei Privatpersonen, bei Banken, Telefongesellschaften, Versandhäusern und über Leasing- oder Ratenzahlungsverträge (Streuli, 2007; Gabanyi et al., 2007; Rau, 2011). Für die unter 20-Jährigen stehen oft noch Forderungen aus unerlaubten Handlungen offen, bei den über 20-Jährigen tauchen auch öffentlich-rechtliche Gläubiger wie die Steuerämter unter den Hauptgläubigern auf (Rau, 2011). Nur ein kleiner Teil der jungen Erwachsenen zwischen 18 -24 Jahren sind mit einem Konsumkredit verschuldet: Angaben aus dem Jahr 2005 geben für Deutschland 4.3 % an (Reifner & Zimmermann, 2005).

Betrachtet man die Anzahl Kreditausfälle³ in Deutschland, zeigt sich, dass diese zwischen 2008 und 2010 bei den 18-24-Jährigen zugenommen haben und zudem höher sind als in anderen Altersgruppen. Während im Jahr 2010 in Deutschland in der Gesamtbevölkerung durchschnittlich 2.5 % aller Ratenkredite ausfielen, betrug dieser Anteil bei den 18-19-Jährigen 3.5 % und bei den 20-24-Jährigen 3.2 % . Allerdings sind die Kreditvolumina dieser Altersgruppe eher klein: Kredite, welche im Jahr 2012 von 18- und 19-Jährigen abgeschlossen wurden, haben eine durchschnittliche Höhe von 3.663 Euro. 2012 war das Rückzahlungsverhalten der 20-24-Jährigen stabil, die Situation der 18-19-Jährigen verbesserte sich leicht (SCHUFA, 2011, 2013).

Bezüglich der Überschuldung in Deutschland sind die unter 20-Jährigen und die 20-29-Jährigen – neben den über 70-Jährigen – diejenigen Altersgruppen, deren Überschuldungsquote seit 2004 klar zugenommen hat. 2012 waren 1.65 % der unter 20-Jährigen und 11.93 % der 20-29-Jährigen überschuldet.

³ siehe Glossar im Anhang

2.3 Wofür Schulden gemacht werden

Was für Ausgaben zu Schulden führen ist altersabhängig. Die von Lange und Fries (2006) befragten 10-17-Jährigen gaben an, am meisten für Kleidung, Schuhe und für den Ausgang auszugeben. Auf Rang 2 folgte das Handy, gefolgt von Ausgaben für Computerzubehör und Computerspiele. Mit zunehmendem Alter können auch Anschaffungen wie Auto oder Motorrad und Einrichtungsgegenstände zu einer Verschuldung beitragen (Lange & Fries, 2006).

Das Verschuldungsrisiko über Handykosten wird mittlerweile als gering eingeschätzt. Lange & Fries (2006) kommen zum Schluss, dass sowohl die Eltern als auch die Jugendlichen die Handykosten effektiv kontrollieren können. Sie konnten für die von ihnen befragten Jugendlichen im Alter von 10-17 Jahren zeigen, dass für rund 80 % der Handys Prepaid-Karten gewählt werden. Die meisten Jugendlichen (ebenfalls rund 80 %) überschreiten die monatlichen Guthaben nicht, sperren besonders teure Rufnummern oder haben einen Vertrag ohne monatliche Grundgebühr ausgewählt. Sowohl die Jugendlichen als auch die Eltern kennen mögliche weitere Kontrollinstrumente (z.B. Vertrag mit monatlichem Maximalbetrag, Handy-Flatrate, Sperren besonders teurer SMS), nutzen sie aber teilweise noch recht wenig. Insgesamt scheinen die Handykosten aber nach Lange und Fries (2006) kaum mehr Anlass zur Befürchtung zu geben, dass sich Kinder und Jugendliche ihrerwegen verschulden.

Für junge Erwachsene (18-29 Jahre) in der Schweiz liegen Angaben zu Zahlungsrückständen vor (BfS, 2012). Sie zeigen, dass Zahlungsrückstände in dieser Altersgruppe nicht bei Konsumkrediten, sondern hauptsächlich bei den Steuern anfallen, gefolgt von Rechnungen für Sachkredite. Weniger häufig sind ausstehende Zahlungen für die Miete oder für Strom, Wasser, Gas und Heizung. Erst an fünfter Stelle stehen nicht bezahlte Rechnungen der Krankenkasse.

Fazit zum Ausmass der Jugendverschuldung

In der Schweiz hat die überwiegende Mehrheit der Jugendlichen und jungen Erwachsenen keine Probleme im Umgang mit Geld. Persönliche Voraussetzungen und Lebensumstände führen aber dazu, dass verschiedene Gruppen von jungen Erwachsenen verschuldet oder überschuldet sind. Jeder vierte selbstständige Haushalt von jungen Erwachsenen im Alter von 18-29 Jahren lebt mit mindestens einem Kredit, bei fast jedem zwölften Haushalt dieser Altersgruppe hat die Verschuldung ein kritisches Ausmass erreicht. Junge Erwachsene sind damit nicht häufiger verschuldet als andere Altersgruppen, doch bewegen sich junge Erwachsene mit einem niedrigen Bildungsstatus und solche mit Migrationshintergrund häufiger in einem kritischen Bereich der Verschuldung. Jugendliche machen mehrheitlich Konsumschulden, bei jungen Erwachsenen fallen hauptsächlich Steuerschulden an. Es ist nicht bekannt, ob Schweizer Jugendliche häufiger verschuldet sind als Gleichaltrige in anderen europäischen Ländern, und es kann nicht festgestellt werden, ob die Zahl der verschuldeten Jugendlichen und jungen Erwachsenen im zeitlichen Verlauf zu- oder abgenommen hat. Dafür fehlen vergleichbare Daten.

3 Wirkfaktoren in der Schuldenprävention

Da umfassende Übersichtsartikel zu Evidenzen in der Schuldenprävention noch nicht vorhanden sind, konzentriert sich die vorliegende Literaturstudie im Sinn eines ursachenorientierten Präventionsverständnisses auf die grundlegenden Bedingungsfaktoren von Überschuldung. Da bei Jugendlichen Ver- und Überschuldung eng aneinander gekoppelt sind, lohnt es sich jedoch, im Folgenden sowohl Wirkfaktoren in Bezug auf Überschuldung, als auch auf Verschuldung und finanziell risikoreiches Verhalten⁴ zu beachten.

Die Literaturrecherche zur Schuldenthematik zeigt, dass bis jetzt der überwiegende Teil der Untersuchungen aus dem US-amerikanischen Raum stammt und sich hauptsächlich mit demografischen Einflussfaktoren wie Alter, Geschlecht, Haushaltsgrösse, Einkommen, Bildung und soziale Bezugsgruppe beschäftigt (für eine Übersicht über verschiedene Quellen siehe: Müller, Straatmann, Kötter & Kraus, 2011). Die Ergebnisse zum Einfluss einzelner Variablen sind sehr heterogen und zum Teil widersprüchlich. Ausserdem zeigt sich, dass viele Studien durch eine eher fragmentierte Betrachtung des Phänomens und eine Konzentration auf Teilaspekte gekennzeichnet sind und dass oft nur ein indirekter Bezug zur Jugendüberschuldung hergestellt werden kann. Sofern ein Zusammenhang mit Verschuldung hergestellt werden konnte, wurde im Folgenden keine Untersuchung grundsätzlich ausgeschlossen. Je nach Datenlage und Profil der Untersuchung bleiben jedoch jeweils unterschiedliche Fragen offen. Im Zusammenhang mit Ver- und Überschuldung werden auch Spielsucht und pathologisches Kaufen thematisiert (für eine Übersicht über den Stand der Literatur: Müller & de Zwaan, 2008). Im Rahmen dieses Berichts kann jedoch nicht vertieft auf Spiel- und Kaufsucht eingegangen werden, zumal die Betroffenen nur einen sehr kleinen Teil der überschuldeten Personen ausmachen.

Die Ursachen der Jugendverschuldung können drei Kategorien zugeordnet werden (siehe Abbildung 1):

1. (Relativ) beständige situative Faktoren oder Rahmenbedingungen wie z.B. keine eigenen Ersparnisse (und damit fehlender finanzieller Rückhalt) oder kein tragfähiges soziales Netzwerk, das finanzielle Hilfe leisten kann. Solche beständige situative Faktoren beeinflussen das Risiko einer Verschuldung oder Überschuldung bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen und sind vom Individuum nur beschränkt veränderbar.
2. Psychologische Faktoren wie z.B. die mangelnde Fähigkeit zur Selbstkontrolle, hängen ebenfalls mit Ver- und Überschuldung zusammen. Sie sind am ehesten veränderbar und vom Individuum und seiner Umgebung zu kontrollieren.

⁴ siehe Glossar im Anhang

3. Kritische Lebensereignisse können plötzlich zu höheren Ausgaben oder einem tieferen Einkommen führen und damit eine Verschuldung auslösen oder in eine Überschuldung gleiten lassen. Arbeitslosigkeit, Krankheit, Unfälle oder unerwartete Elternschaft sind wenig zu kontrollierende situative Auslöser von Überschuldung.
-



Abbildung 1: Ursächliche Faktoren von Überschuldung Müller et al. (2011)
Ökonomische, demografische und gesellschaftliche Faktoren

Sozioökonomische und demografische Merkmale, die zur ersten Kategorie gerechnet werden können, sind relativ stabil und eignen sich zur Identifikation der Ziel- bzw. Risikogruppe, was sie für (selektive) Präventionsinterventionen relevant macht (z.B. Lyons, 2004). Allerdings sind sie nur schwer veränderbar.

Im Folgenden werden wichtige Faktoren aufgegriffen und die Ergebnisse entlang des Rahmenmodells (Abbildung 1) in Bezug zu Ver- und Überschuldung dargestellt.

3.1 Demografische Faktoren und beständige situative Faktoren

Gender:

Die Mehrheit der Studien weist nach, dass **Männer eher verschuldet** sind als Frauen. So sind gemäss Schulden-Kompass in Deutschland von allen Verschuldeten mit Konsumentenkrediten in der Altersgruppe 18-24 Jahre 57 % Männer und nur 43 % Frauen (Reifner & Zimmermann, 2005). Auch in anderen Untersuchungen waren die Schuldner mit grösserer Wahrscheinlichkeit Männer (Davies & Lea, 1995; Gabanyi et al., 2007). Wang & Xiao (2009) konnten jedoch in ihrer Befragung von 272 Collegestudierenden (mehrheitlich im 1. oder 2. Studienjahr) keine

Geschlechterunterschiede in Bezug auf Verschuldung feststellen. Dies mag damit zusammenhängen, dass in der von Wang et al untersuchten Population Schulden während des Studiums die allgemeine Norm und damit Geschlechterunterschiede hinfällig sind.

In Bezug auf die **Schuldenhöhe** liegen unterschiedliche Ergebnisse vor: Entweder wird festgestellt, dass Männer höhere Schulden aufweisen (Nelissen et al., 2011) oder dass sich keine signifikanten Geschlechterunterschiede feststellen lassen (Norvilitis, Merwin, Osberg, Roehling, Young & Kamas, 2006).

In Bezug auf das möglicherweise mit Verschuldung zusammenhängende Finanzwissen⁵ (siehe Kapitel 4 zu Financial Literacy) sind die Befunde relativ konsistent: Männer weisen in mehreren Studien grösseres Finanzwissen auf als Frauen (Chen & Volpe, 1998; Chen & Volpe, 2002; Lusardi, Mitchell & Curto, 2010, Fonseca, Mullen, Zamarro & Zissimopoulos, 2012). Möglicherweise flaut diese Tendenz unterdessen jedoch ab. So zeigen die Resultate der Umfrage Jump-Start (Coalition for Personal Finance Literacy), einer seit 1997 alle zwei Jahre stattfindenden Befragung von amerikanischen Studierenden (High School und College), dass auf Highschool-Niveau das Finanzwissen generell abgenommen hat. 2008 wiesen männliche Studierende noch die besseren Testresultate auf als weibliche Studierende. In den neueren Umfragen lassen sich aber keine statistisch signifikanten Genderunterschiede mehr feststellen (Hung, Yoong & Brown, 2012). Auf College-Niveau weisen zudem die Frauen bessere Resultate auf als die Männer (Mandell, 2008).

Die Befunde in Bezug auf **Genderunterschiede in den finanziellen Einstellungen** und Verhaltensweisen fallen wiederum nicht einheitlich aus. Xiao et al. (1995, zitiert nach Borden, Lee, Serido & Collings, 2008) stellen fest, dass College-Studenten positivere Einstellungen zum Gebrauch von Kreditkarten aufweisen als Studentinnen. Männer halten (persönliche) Finanzfragen für wichtiger als Frauen und stufen ihre diesbezüglichen Kenntnisse höher ein als diese (Chen & Volpe, 2002). Hayhoe, Leach & Turner (1999) fanden, dass weibliche Studierende verglichen mit männlichen Studierenden mehr Kreditkarten besaßen, was als Anzeichen für eine positivere Einstellung zu Kreditkarten gedeutet werden könnte. In weiteren Studien lassen sich bei den Einstellungen zu Kreditkarten (Joo et al., 2003) oder bei den Einstellungen zu Schulden (Lea, Webley & Levine, 1993) keine signifikanten Geschlechterunterschiede ausmachen. Auch Anderson und Nevitte (2006) stellen in ihrer Untersuchung über Einstellungen zu Sparsamkeit keine Geschlechterunterschiede fest.

Ebenso fallen die Ergebnisse zu **finanzbezogenen Verhaltensweisen** nicht konsistent aus. So zeigt sich in der Untersuchung von Hayhoe et al. (2000), dass Frauen mit grösserer Wahrscheinlichkeit als Männer ein schriftliches Budget erstellen, ihre Ausgaben planen, Rechnungen und Quittungen aufbewahren und regelmässig Geld für Ersparnisse zur Seite legen. In der Untersuchung von Henry et al. (2001, zitiert nach Borden et al., 2008) erstellen weibliche Studierende ebenfalls mit grösserer Wahrscheinlichkeit ein Budget als männliche Studierende. Entgegen diesen Befunden, die auf ein vorsichtigeres finanzielles Verhalten von Frauen deuten, kommt Lyons (2004) zum Schluss, dass Frauen ein im Vergleich zu Männern ausgeprägtes Risikoverhalten in Bezug auf Kreditkarten aufweisen. Dagegen ist für Sotiropoulos & d'Astous (2012) Gender kein signifikanter Prädiktor für „übermässigen Konsum mit Kreditkarten“. Die Daten des World Values Surveys (WVS), einer repräsentativen Untersuchung von Personen ab 18 Jahren in Kanada, zeigen, dass Männer generell weniger sparen. Sobald Kinder da sind, lässt sich jedoch sowohl bei Frauen als auch bei Männern eine Zunahme des Sparverhaltens feststellen (Anderson & Nevitte, 2006).

⁵ siehe Glossar im Anhang

Die Frage, wie die teilweise unterschiedlichen Befunde in Bezug auf Gender zu erklären sind, kann letztlich nicht schlüssig beantwortet werden. Mögliche Gründe sind in methodischen Aspekten wie unterschiedlichen Definitionen und Instrumenten, Stichproben, Missing Values oder Interaktionseffekten zu vermuten. Auffallend ist, dass Gender meist routinemässig miterhoben, jedoch **kaum in einen theoretisch fundierten Erklärungszusammenhang gestellt** wird. Punktuelle Erklärungsversuche bleiben spekulativ und gehen davon aus, dass Frauen weniger Begeisterung aufbringen für finanzielle Fragen, diese als weniger wichtig erachten als Männer und ihre diesbezüglichen Kenntnisse als tiefer einstufen. Als Hintergrund wird unter anderem vermutet, dass Frauen häufiger zu einer Berufs- oder Studienfachwahl tendieren, die wenig mit Mathematik zu tun hat. Bei Frauen treffen also dieser Argumentationsweise folgend tendenziell ein geringeres Interesse an Finanzfragen und eine schlechtere Vorbereitung für finanzielles Wissen zusammen (Chen & Volpe, 1998, 2002; Ford & Kent, 2010, Hung et al., 2012). Ebenfalls in diesem Erklärungszusammenhang sind das geringere Marktbewusstsein und die grössere Einschüchterung von Frauen durch die Finanzmärkte zu sehen (Ford & Kent, 2010).

Alter:

Bei jungen Erwachsenen steigt die Schuldenhöhe mit zunehmendem Alter an (Norvilitis et al., 2006; Nelissen et al., 2011). Es zeigt sich auch eine steigende Tendenz zu häufigerem Leasing und zu höheren Raten (Streuli, 2007). Zu beachten ist aber, dass in der Schweiz die jungen Erwachsenen (18-29 Jahre) im Durchschnitt insgesamt nicht stärker verschuldet sind als ältere Altersgruppen (30-49 Jahre).

Familienhintergrund, sozioökonomischer Status und Einkommen:

Junge Erwachsene aus Familien mit tiefem Einkommen haben mit grösserer Wahrscheinlichkeit aufgenommene Darlehen und Kreditkartenschulden als solche aus wohlhabenden Familien (Lyons, 2004; Wang & Xiao, 2009). Die erwähnten Studien stammen aus den USA. Die Richtung der Befunde (positiver Zusammenhang zwischen sozioökonomischem Status und Verschuldung) dürfte jedoch auch für die Schweiz Gültigkeit haben. Im deutschsprachigen Raum konnten Gabanyi et al. (2007) zeigen, dass von jungen überschuldeten Erwachsenen bis 25 Jahren, die eine Schuldenberatung in Anspruch nahmen, eine Mehrheit von 54 % rückblickend den Eindruck hatten, ihre Eltern hätten in ihrer Kindheit sehr sparen müssen. Bei einer repräsentativen Befragung von Jugendlichen waren es nur 30 %, die sich an diesen Eindruck erinnerten.

Erstaunlicherweise hat „Bei den jungen Erwachsenen zwischen 18 und 29 Jahren ... die Tatsache, ob sie mit den Eltern leben oder nicht, keinen statistisch signifikanten Einfluss ... auf die Kredit- und Verschuldungssituation“ (BfS, 2012, S.4). Dies lässt den Schluss zu, dass Eltern zwar die Schulden von Jugendlichen abfedern helfen, dass sie aber nach dem Erreichen des Erwachsenenalters nicht bereit sind, finanzielle Engpässe ihrer Kinder aufzufangen.

Erwerbstätigkeit:

In Bezug auf einen Einfluss der Erwerbstätigkeit liegen keine eindeutigen Befunde vor. Allerdings zeigt sich bei Chen und Volpe (1998), dass Personen mit längerer Arbeitserfahrung, somit also auch ältere Personen, über grösseres Finanzwissen verfügen als solche mit keiner oder nur geringfügiger Arbeitserfahrung. Lyons (2004) stellt fest, dass Werkstudierende, insbesondere solche mit einem grösseren Arbeitspensum, mit grösserer Wahrscheinlichkeit Kreditkarten in riskanter Weise gebrauchen. Er folgert, dass wer bereits als Jugendlicher oder junger Erwachsener Erfahrungen im Arbeitsmarkt gesammelt hat und dementsprechend über grösseres

Finanzwissen verfügt, auch eher in finanziell engen Verhältnissen lebt, die eine Erwerbstätigkeit neben dem Studium erforderlich machen.

Der Faktor Arbeitslosigkeit spielt bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen, bei denen ein grosser Teil noch nicht oder nur Teilzeit im Erwerbsleben steht und häufig finanziell noch von den Eltern unterstützt wird, eine weniger grosse Rolle als bei Erwachsenen. Werden jedoch junge Erwachsene arbeitslos, die finanziell vollkommen auf sich alleine gestellt sind, ergeben sich grössere Verschuldungsrisiken als bei älteren Personen, da das Einkommen im jungen Erwachsenenalter mehrheitlich relativ tief ist und Taggelder der Arbeitslosenkasse entsprechend niedriger ausfallen.

Bildung:

Personen mit einem tiefen Bildungsniveau begehen im Experiment mit grösserer Wahrscheinlichkeit grundlegende Fehler in finanziellen Angelegenheiten als Personen mit höherem Bildungsniveau (Gale, Harris & Levine, 2012). Junge Überschuldete weisen einen unterdurchschnittlichen Ausbildungsstand auf, da von ihnen doppelt so viele wie bei allen Überschuldeten (62 %) ohne Ausbildungsabschluss sind (Reifner & Zimmermann, 2005). Diese Zusammenhänge bestätigt auch das Bundesamt für Statistik, welches für die Schweiz nachweist, dass junge Erwachsene mit tertiärem Bildungsabschluss (Universität, Hochschule) signifikant weniger häufig Kredite oder Darlehen aufnehmen als Gleichaltrige mit einem tieferen Bildungsabschluss. Dies gilt allerdings nur für junge Erwachsene, die nicht mehr mit ihren Eltern leben (BFS, 2012).

Übergang in die finanzielle Selbstständigkeit:

Zur ersten Kategorie möglicher Verschuldungsursachen gehört auch ein Faktorenbündel, das mit „Phase zunehmender Selbstständigkeit“ umschrieben werden könnte. Die rechtliche und zunehmend auch soziale Selbstständigkeit ab ca. 18 Jahren (z.B. Volljährigkeit mit Kreditfähigkeit, eigenes Auto, selbstständiges Wohnen, vgl. dazu Raijas et al., 2010) gehen in dieser Lebensphase häufig zusammen mit eingeschränkter finanzieller Selbstständigkeit bedingt durch Ausbildung und niedrig bezahlte Berufspositionen und geringer Erfahrung in finanziellen Angelegenheiten (geringe Financial Literacy). Damit entsteht zumindest in der Anfangszeit des selbstständigen Erwachsenenalters eine eher schwierige, mit Risiken behaftete Situation. Dass junge Erwachsene ab 18 Jahren eine Kreditkarte beantragen können, die mit Krediten verbundenen Verantwortlichkeiten für sie aber noch neu sind, erhöht die finanziellen Risiken zusätzlich (Ericson, 2000⁶). So steigt ab 18 Jahren die Verschuldung sprunghaft an (Lange & Fries, 2006). Wie ein schuldenfreier Übergang in das Erwachsenenalter gelingt, ist Gegenstand neuerer Untersuchungen (Barry et al., 2013), die jedoch im Untersuchungszeitraum dieser Literaturstudie aufgrund des späteren Erscheinungsdatums nicht mehr berücksichtigt werden konnten.

„Kreditkultur“

Ein wesentlicher ursächlicher Faktor der Verschuldung liegt auch in der leichten Verfügbarkeit von Krediten, Kreditkarten und weiteren Möglichkeiten bargeldlosen Bezahls (Akhaabi, 2010⁷; Gabanyi et al., 2007; Elliott, 1997), der Trivialisierung, Verharmlosung und Ästhetisierung von Kreditwerbung (Chan & Cheng, 2009) und dem Vorherrschen einer Kultur des „Alles

⁶ Die Originalpublikation konnte nicht konsultiert werden, die Aussage basiert auf dem entsprechenden Abstract.

⁷ Die Originalpublikation konnte nicht konsultiert werden, die Aussage basiert auf dem entsprechenden Abstract.

sofort haben-Könnens“ (Elliott, 1997, Rosa, 2013). Nach Raijas, Lehtinen & Leskinen (2010) haben Entwicklungen auf dem Kreditmarkt (u.a. die wachsende Zahl der Anbieter), ein aggressives Kreditmarketing, der einfache Zugang zu verschiedenen Kreditprodukten und die positiven Einstellungen der Konsumentinnen und Konsumenten gegenüber Konsum auf Kredit zur Zunahme von Kreditaufnahmen beigetragen. Diese Entwicklungen haben in Europa ihren Ursprung in der ökonomischen Periode ab den späten 70er-Jahren mit dem Aufkommen des Neoliberalismus, der Deregulierung der Finanzdienstleistungen, mit der zunehmend unsicheren Beschäftigungssituation in vielen Ländern und dem Wandel der Familienformen. Die Zunahme der Verschuldung in vielen europäischen Ländern, insbesondere nach der ökonomischen Krise der späten 80er-Jahre, wird als eine Konsequenz dieses Phänomens beschrieben (Ramsay, 2012).

Fazit zu den situativen Faktoren

Ein grundsätzliches Verschuldungsrisiko wird in der leichten Verfügbarkeit von Krediten, Kreditkarten, in der Verharmlosung von Kreditwerbung und dem Vorherrschen einer Kultur des „Alles sofort haben-Könnens“ gesehen. Ab dem 18. Lebensjahr steigen die Höhe der Schulden und Raten sowie die Zahl der Leasingverträge mit zunehmendem Alter an. Jugendliche und junge Erwachsene aus Familien mit tiefem Einkommen und niedrigem Bildungsstatus sowie von Arbeitslosigkeit betroffene junge Erwachsene sind häufiger ver- oder überschuldet als Gleichaltrige. Männer leben etwas häufiger in Schulden als Frauen und dies obwohl sie in vielen Studien eine höhere Finanzkompetenz zeigen als Frauen. Geschlechterunterschiede bezüglich des Finanzwissens haben sich in jüngster Zeit angeglichen und lassen sich in neueren Studien nicht mehr nachweisen. Die statistische Tatsache, dass Frauen häufiger als Männer ein schriftliches Budget erstellen, ihre Ausgaben planen, Rechnungen und Quittungen aufbewahren und regelmässig Geld für Ersparnisse zur Seite legen, bleibt aber bestehen. Mit Kreditkarten scheinen junge Frauen hingegen risikofreudiger umzugehen als Männer. Widersprüchliche Ergebnisse liegen zu Genderunterschieden in Bezug auf Einstellungen und Verhaltensweisen vor. Sie lassen keine verallgemeinernden Schlüsse zu und sind dadurch bedingt, dass Gender meist routinemässig miterhoben, jedoch kaum in einen theoretisch fundierten Erklärungszusammenhang gestellt wird.

3.2 Psychologische Faktoren

Auch zu der zweiten Kategorie möglicher Ursachen von Verschuldung, den **psychologischen Faktoren**, wurden verschiedene Studien durchgeführt. Als Faktoren mit der grössten Bedeutung zeigten sich folgende: Finanzfertigkeiten⁸, Finanzwissen⁹, Selbstwirksamkeitserwartung, Selbstbewusstsein, Kontrollüberzeugung, Risikoeinstellungen, die Fähigkeit zum Belohnungsaufschub, Einstellung zu Konsum und Krediten und Werthaltungen (für eine Übersicht siehe Müller et al., 2011). Müller et al. (2011) sind der Meinung, dass aus den bisherigen Untersuchungen ein relativ ungeordnetes Konglomerat von Merkmalen resultiere, welche bislang ohne leitende Struktur und Systematik untersucht wurden. Da Wirkungsmodelle aussagekräftiger sind als die Untersuchung isolierter Faktoren, sollen im Folgenden auch einige Modelle vorgestellt werden, welche die Einflüsse auf Verschuldung und Überschuldung oder damit in Verbindung

⁸ siehe Glossar im Anhang

⁹ siehe Glossar im Anhang

stehende Variablen (wie z.B.: Materialismus, Kreditkartenschulden etc.) in Zusammenhängen und Wechselwirkungen beschreiben.

Chaplin & John (2010) gehen der Frage nach, was Materialismus¹⁰ bei Jugendlichen beeinflusst. Chaplin & John (2010) untersuchten hundert Jugendliche unter anderem mit der Youth Materialism Scale (YMS, Goldberg et al., 2003), einem Messinstrument, das über verschiedene Aussagen (z.B. „Wenn ich erwachsen bin werde ich umso glücklicher sein je mehr Geld ich habe“) Materialismus als Grad von **an Konsum und materiellen Werten orientierten Einstellungen** erfasst. Die Autoren weisen nach, dass der Einfluss von Eltern und Peers, neben ihrer unbestrittenen Sozialisationsfunktion, noch in einem weiteren Sinn wirkt. In ihrer Studie unter 12-18-Jährigen zeigte sich, dass Unterstützung der Eltern und Peers das Selbstwertgefühl der Jugendlichen stärken, was dazu führt, dass diese weniger zu materiellen Dingen greifen (müssen), um ein positives Selbstbild zu entwickeln. Auch die Beziehung zwischen Materialismus der Eltern und demjenigen der Jugendlichen wird über das Selbstwertgefühl beeinflusst. Sowohl der Materialismus der Eltern und der Peers korrelieren positiv mit dem Materialismus der Jugendlichen. Darüber hinaus wirkt sich Materialismus beider Gruppen negativ auf das Selbstwertgefühl der Jugendlichen aus, was wiederum negativ mit Materialismus der Jugendlichen korreliert (das Selbstwertgefühl der Jugendlichen wirkt also als partieller Mediator auf den Materialismus der Jugendlichen). Der Einfluss von Peers wird meistens nur negativ gesehen als Gruppendruck, der bestimmt, was gekauft werden muss, um „dabei zu sein“. Die Studie von Chaplin & John zeigt jedoch auf, dass Eltern und Peers auch einen positiven Einfluss ausüben können, der materialistischen Tendenzen entgegenwirkt.

Gathergood (2012) untersuchte Erwachsene in 1234 englischen Haushalten. Es zeigte sich, dass ein Mangel an **Selbstkontrolle** und ungenügende Financial Literacy positiv mit der Nicht-Rückzahlung von Konsumkrediten und (selbstberichteter) Überschuldung zusammenhängt. Konsumenten, die Probleme mit ihrer Selbstkontrolle haben, neigen dazu, in verstärktem Ausmass Finanzdienstleistungen¹¹, bzw. –Angebote zu nutzen, die zwar leicht zugänglich, jedoch mit hohen Kosten verbunden sind. Personen mit wenig Fähigkeit zur Selbstkontrolle tendieren allgemein zu impulsiverem Verhalten und sind deshalb mit grösserer Wahrscheinlichkeit weiteren Risiken ausgesetzt. Insgesamt hat der Mangel an Selbstkontrolle einen grösseren Einfluss auf die Verschuldung als das tiefe Niveau der Financial Literacy.

Der **soziale Vergleich unter Jugendlichen** beeinflusst deren Konsumverhalten. Griskevicius (Griskevicius et al., 2007, zitiert nach Nelissen et al., 2011) konnte aufzeigen, dass Personen mit einem hohen Bedürfnis nach sozialem Ansehen häufig Konsum als Strategie wählen, um soziales Ansehen zu erlangen. Weiter ist schon länger bekannt, dass auch Individuen, die ihren sozialen Status als bedroht erleben (etwa weil sie in einem bestimmten Gebiet Misserfolge erlebten) eine erhöhte Konsumbereitschaft zeigen (Braun & Wicklund 1989, zitiert nach Nelissen et al., 2011; Akhaabi 2010¹²). Und schliesslich konnte im Experiment ebenfalls nachgewiesen werden, dass Individuen nach dem Erleben eines Status- oder Machtverlusts mehr konsumieren (Rucker & Galinski, 2008, 2009, zitiert nach Nelissen et al., 2011). Nelissen et al. (2011) gehen dem Zusammenhang von **Statusmotiven** und Konsum und Verschuldung bei Jugendlichen im Alter von 13-19 Jahren nach. Sie unterscheiden drei Statusmotive, die den Konsum beeinflussen: Statusverbesserung, Statuserhalt und Statuswiederherstellung. Es zeigt sich, dass der Wunsch nach **Statuswiederherstellung** ein unabhängiger Prädiktor für die Schuldenhöhe der Jugendlichen darstellt. Ausserdem konnte nachgewiesen werden, dass der

¹⁰ siehe Glossar im Anhang

¹¹ siehe Glossar im Anhang

¹² Die Originalpublikation konnte hier nicht konsultiert werden, die Aussage basiert auf dem Abstract.

Zusammenhang für Statuswiederherstellungs-Tendenzen und Schulden nur für solche Personen signifikant ist, die keine anderen Mittel zur Verfügung haben, um ihren Status wiederherzustellen. Bei attraktiven Jugendlichen oder solchen mit guten Schulnoten war kein signifikanter Zusammenhang mit höheren Schulden feststellbar, da diesen Jugendlichen ein direkter Weg offenstand, den erfahrenen Statusverlust zu kompensieren.

Sotiropoulos und d' Astous (2012) untersuchten den Zusammenhang von sozialen Netzwerken und dem übermässigen Konsum mit Kreditkarten unter Studierenden. Als zentraler Faktor erweist sich **die Stärke der sozialen Beziehungen**: In Gruppen mit starken sozialen Bindungen treten die wahrgenommenen oder vermuteten Erwartungen der anderen in den Vordergrund. Grund dafür sind die wahrgenommenen Konsequenzen, die befürchtet werden, wenn diesen Erwartungen nicht entsprochen wird. Die Resultate zeigen, dass junge Erwachsene dann einen übermässigen Kreditkartenkonsum praktizieren, wenn sie wahrzunehmen glauben, dass die für sie wichtigen anderen ebenfalls hohe Kreditkartenschulden haben. Dies trifft insbesondere dann ein, wenn die jungen Erwachsenen das Gefühl haben, dass von ihnen erwartet wird, in der zusammen verbrachten Zeit im gleichen Ausmass zu konsumieren wie ihre Freundinnen und Freunde und wenn (und: nur wenn) sie mit diesen Personen stark verbunden sind.

Im Zentrum der Untersuchung von Wang & Xiao (2009) stehen die Auswirkungen von drei Faktoren – zwanghaftes Kaufen, impulsives Kaufen (Friese, Wänke & Plessner, 2006) und soziale Netzwerke – auf die Kreditkartenverschuldung unter College-Studierenden. Die Resultate zeigen, dass Studierende mit einer Tendenz zu zwanghaftem Kaufen mit grösserer Wahrscheinlichkeit Kreditkartenschulden haben, Studierende mit grösserer **sozialer Unterstützung** dagegen mit geringerer Wahrscheinlichkeit verschuldet waren. Die Resultate in Bezug auf impulsive Kauf Tendenzen waren nicht eindeutig. Es zeigte sich, dass lediglich die wahrgenommenen Budgetbeschränkungen (Urbany et al., 1996) einen risikoarmen Gebrauch von Kreditkarten begünstigen und damit einen Schutzfaktor in Bezug auf Kreditkartenschulden darstellen. Das Geschlecht sowie das Einkommen der Eltern waren dagegen nicht von Bedeutung.

3.2.1 Psychologische Erklärungsmodelle

Müller et al. (2011) befragten 186 Jugendliche einer berufsvorbereitenden Schule mit dem Durchschnittsalter von 18.9 Jahren. Anders als die Mehrzahl der Studien zu Überschuldungsrisiken basiert die Untersuchung von Müller und Kolleginnen und Kollegen auf einem theoretisch begründeten Modell zum Zusammenhang von motivationalen und persönlichkeitsbezogenen Faktoren und dem Konsumverhalten von Individuen. Das zugrunde liegende 3M-Modell von Mowen (Mowen 2000) diente dabei als ordnendes Rahmenmodell, in dem die interessierenden Variablen jeweils unterschiedlichen motivationalen Ebenen zugeordnet wurden. Die erste, relativ beständige Ebene umfasst emotionale, kognitive und soziale Persönlichkeitsfaktoren, welche mit Überschuldungsrisiken in Beziehung stehen könnten: das Bedürfnis nach Kognition, die Fähigkeit zum Belohnungsaufschub, die Finanzielle Selbstwirksamkeit¹³, die finanzbezogene Kontrollüberzeugung¹⁴, die Beeinflussbarkeit durch andere und das Ausmass von materialistischen Wertorientierungen (vgl. Abbildung 2). Die zweite Ebene bezeichnet situative Faktoren und beinhaltet das Finanzwissen, die nachhaltige Einstellung zu Geld und

¹³ Vgl. Glossar

¹⁴ Vgl. Glossar

Kredit¹⁵ sowie die dysfunktionale Konsumneigung (im Sinne exzessiven Kaufverhaltens)¹⁶. Selbstredend sind die beiden Ebenen nicht unabhängig voneinander, sondern beeinflussen sich, indem grundlegende Motivationen und Einstellungen die situativen Verhaltensdispositionen natürlich mit bestimmen. Als abhängige Variable auf der Ebene der Verhaltensdisposition wurde die Überschuldungstendenz gemessen.

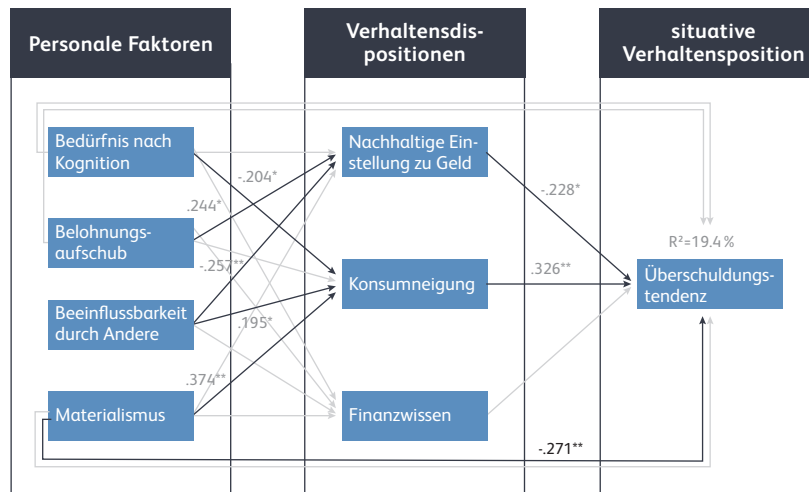


Abbildung 2: Modell von Müller et al. (2011, S.65), standardisierte Pfadkoeffizienten

Anmerkungen: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$ Total $\chi^2 = 2.32$; $p = 0.51$; $df = 3$; IFI = 1.006; CFI = 1; RMSEA = 0

Erwartungsgemäß wirkt sich eine nachhaltige Einstellung zu Geld signifikant negativ auf eine Überschuldungstendenz aus: wer überzeugt davon ist, dass sich Sparsamkeit lohnt und Kredite grundsätzlich ein Risiko bedeuten, läuft wenig(er) Gefahr, in Überschuldung zu geraten. Doch was begünstigt eine solche (positive) Einstellung? Eine nachhaltige **Einstellung zu Geld** wird gestärkt, wenn Kinder und Jugendliche gelernt haben, **Belohnungen aufzuschieben** und wenn sie sich nicht leicht durch andere beeinflussen lassen.

Ebenso nachvollziehbar ist der signifikante Zusammenhang zwischen einer dysfunktionalen **Konsumneigung** und einem erhöhten Überschuldungsrisiko. Wer dauernd unüberlegt und impulsiv Geld ausgibt, gerät schneller in Schulden. Jugendliche, die sich stark durch andere beeinflussen lassen und die eine **materialistische Werthaltung** erworben haben, sind stärker gefährdet dysfunktional zu konsumieren. Wenn sie sich zudem in einem eher materialistisch ausgerichteten sozialen Umfeld von Gleichaltrigen befinden, halten sie auch entsprechend wenig von nachhaltigen Einstellungen zu Geld. Die **Beeinflussbarkeit durch Andere** wirkt zudem auch direkt auf die Überschuldungstendenz (vgl. Abbildung 2).

Überraschenderweise lässt sich aber kein signifikanter Einfluss des Finanzwissens auf die Überschuldungstendenz nachweisen. Im Gegenteil: das Finanzwissen steht im Modell ziemlich isoliert da – weder kann es durch tiefer liegende Faktoren erklärt werden, noch trägt es selbst etwas

¹⁵ Gemessen mit Aussagen wie z.B.: „Es ist gut, regelmässig Geld für die Zukunft beiseite zu legen“ oder „Einen Kredit aufzunehmen ist grundsätzlich falsch.“

¹⁶ Um die Konsumneigung im Sinne exzessiven Kaufverhaltens zu messen, wurde die etablierte Skala zur Messung des compulsive buying von Faber und O'Guinn (1992) eingesetzt, jedoch modifiziert: Items, die sich nicht für eine jugendliche Stichprobe eigneten, wurden weggelassen.

zur Erklärung der Überschuldungstendenz bei¹⁷. Müller et al. (2011) formulieren daher ausgehend von diesen Resultaten Empfehlungen für mögliche Ansatzpunkte von Präventionsmassnahmen. Sie halten es für erfolgversprechend, eine Sensibilisierung gegenüber dem eigenen Konsumverhalten und der Einstellung gegenüber dem Geld in den Fokus zu rücken. Die reine Vermittlung von Finanzwissen in Form von Faktenwissen erscheint ihnen dagegen fragwürdig, da dies nur einen Teil der Einflussfaktoren darstellt und die gefundenen Zusammenhänge nicht berücksichtigt würden (z.B. die Zusammenhänge zwischen Beeinflussbarkeit durch andere und Belohnungsaufschub – vermittelt über nachhaltige Einstellung zu Geld – mit der Überschuldungstendenz, siehe Abbildung 2).

Auch die Erkenntnisse von Xiao, Tang, Serido und Shim (2011) gründen auf einem psychologischen Modell, dem Modell des geplanten Verhaltens von Fishbein & Ajzen (1975), welches die Zusammenhänge zwischen Einstellungen, Motivation und Verhalten aufzeigt und sowohl in Präventions- und Gesundheitsforschung als auch in Untersuchungen zu Konsumverhalten und Marketingmassnahmen breite Anwendung findet. Xiao et al. (2011) beziehen sich auf diese Theorie und untersuchen Vorbedingungen und Konsequenzen riskanten Kreditverhaltens unter College-Studierenden.

Auf der Ebene der externen Faktoren, bzw. der finanziellen Situationen nahmen sie die Variablen sozioökonomischer Status der Eltern, subjektives Finanzwissen (Selbsteinschätzung des Wissens) sowie objektives Finanzwissen in das Modell auf. Die Variablen im Rahmen der Theorie des geplanten Verhaltens sind Einstellungen (zu Geldangelegenheiten), Normen der Eltern und der Peers (jeweils bezogen auf finanzielle Angelegenheiten), und die wahrgenommene Kontrolle (finanzielle Selbstwirksamkeit¹⁸ und (finanzielle) Kontrollierbarkeit, bzw. Wahrnehmung externer Zwänge¹⁹) sowie die Intention²⁰. Das riskante Kreditkartenverhalten wurde unterteilt in zwei Dimensionen: riskantes Bezahlverhalten²¹ und riskantes Leih-, bzw. Verschuldungsverhalten²². Im Zentrum des Modells steht schliesslich die Kreditkartenschuld. Es wurden Daten von 2098 Erstsemester-Studierenden erhoben. Die Resultate des Strukturgleichungsmodells sind aus Abbildung 3 ersichtlich.

¹⁷ Der spezifische Zusammenhang von Finanzwissen und nachhaltiger Einstellung zu Geld wurde allerdings in dem Modell nicht untersucht.

¹⁸ Einzelitem: Wie zuversichtlich sind die Befragten in Bezug auf ihre Fähigkeit, ihre Finanzen zu managen?

¹⁹ Einzelitem: Wie leicht oder schwierig ist es für die Befragten, an ihren Plänen festzuhalten, wenn sie tatsächlich ihr Geld selbst verwalten.

²⁰ Einstellungen, Normen der Eltern und Peers und die Intention wurden jeweils mit drei Items gemessen (und je nach Bereich sprachlich angepasst): Ausgaben im Rahmen des Budgets; ausstehende Kreditkartenrechnungen jeden Monat vollständig bezahlen; jeden Monat Geld sparen für die Zukunft.

²¹ Beispielitem Skala „riskantes Bezahlverhalten“: Rechnungen jeden Monat rechtzeitig bezahlt (umgekehrte Polung)

²² Beispielitem Skala „riskantes Verschuldungsverhalten“: Über Kreditkarten ausgeliehenes Geld.

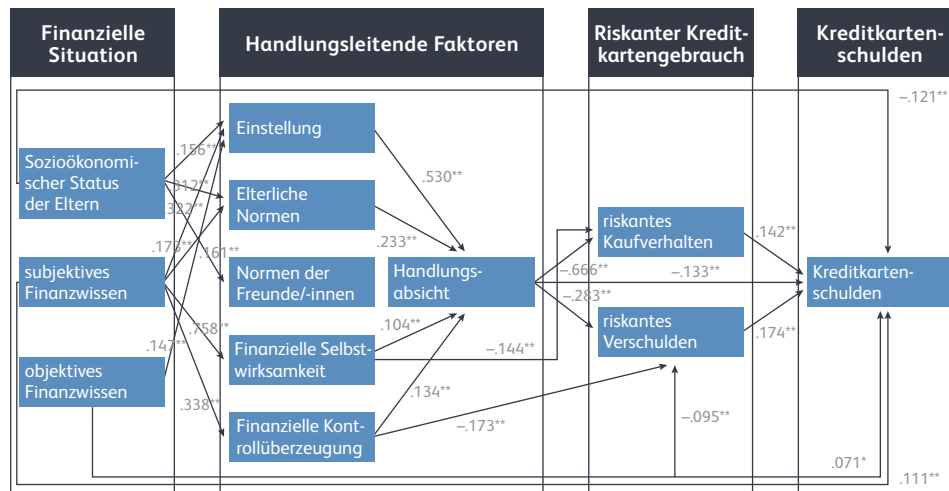


Abbildung 3: Einflussgrößen zu Financial Literacy Xiao et al. (2011),

Die Resultate zeigen, dass sowohl die **elterlichen Normen** als auch ihr sozioökonomischer Status wichtige Faktoren sind, welche das riskante Kreditkartenverhalten der Studierenden beeinflussen. **Subjektives finanzielles Wissen** hat einen grösseren Einfluss auf die Kreditkartenschuld als objektives finanzielles Wissen. Der wichtigste Faktor, um riskantes Kreditkartenverhalten und das Anhäufen von Kreditkartenschulden zu vermeiden, ist die Intention. Diese wiederum wird stark beeinflusst von einer **positiven Einstellung zu einem angemessenen Umgang mit Geld**, von **elterlichen Normen**, **finanzieller Selbstwirksamkeit** und der **Wahrnehmung finanzieller Kontrollierbarkeit**, bzw. externer Zwänge.

Die Resultate von Xiao et al. weisen darauf hin, dass psychologische Faktoren und in geringerem Ausmass soziale Normen einen signifikanten Einfluss auf riskantes Kreditkartenverhalten ausüben und dass den Eltern eine wichtige Rolle zukommt: Sie wirken über ihre Normen, aber auch über ihren sozioökonomischen Status auf das finanzielle Verhalten ihrer Kinder.

Fazit zu den psychologischen Faktoren

Psychologische Faktoren sind die bisher am besten erforschten und erhärteten Ursachen von riskantem Finanzverhalten und von Ver- oder Überschuldung. Als wichtigste beeinflussende Faktoren gelten Selbstwirksamkeitserwartung, Selbstbewusstsein, Kontrollüberzeugung, Risikoeinstellungen, die Fähigkeit zum Belohnungsaufschub, Einstellung zu Konsum und Krediten und Werthaltungen der Jugendlichen wie auch ihrer Familien und ihres Freundeskreises. Persönliche Fähigkeiten wie Selbstkontrolle oder die Fähigkeit, Belohnungen aufzuschieben, tragen dazu bei, das Ver- und Überschuldungsrisiko bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen zu verringern. Insgesamt hat der Mangel an Selbstkontrolle sogar einen grösseren Einfluss auf die Verschuldung als ein Mangel an Finanzwissen. Junge Menschen, die Geldbesitz als wichtig(-st)es Lebensziel betrachten, haben ein höheres Verschuldungsrisiko als solche, die weniger Konsum – und geldorientiert denken, und die eine reflektierte und langfristig orientierte Einstellung zu Geld und Konsum haben. Diese Normen werden durch die Eltern stark beeinflusst. Der Einfluss der Gleichaltrigen ist vor allem dann negativ, wenn diese materialistisch eingestellt, in engen Beziehungen miteinander verbunden sind und Jugendliche Konsum für ihr Selbstwertgefühl oder für das Zugehörigkeitsgefühl zur Gruppe einsetzen (müssen). Finanzwissen beeinflusst das Verschuldungsrisiko nur indirekt und nur dann, wenn es dazu beiträgt, dass

junge Menschen eine positive Einstellung zu einem angemessenen Umgang mit Geld erwerben und wenn es ihre Überzeugung stärkt, dass sie mit ihrem Geld umzugehen fähig sind. Die Wahrnehmung finanzieller Kontrollierbarkeit, d.h. eine ökonomische Lebenssituation, die in der Wahrnehmung der Jugendlichen selbst- Handlungsmöglichkeiten zulässt (z.B. keine extreme Armut), ist dabei einer der wichtigen Bestimmungsfaktoren.

3.3 Kritische Ereignisse

Die dritte Kategorie möglicher Ver- oder Überschuldungsursachen, die kritischen Lebensereignisse, spielen auch bei jungen Erwachsenen eine Rolle. Verlust der Arbeitsstelle und längere Arbeitslosigkeit, Krankheit, Unfälle oder unerwartete Elternschaft können auch junge Menschen treffen. Solange sie noch minderjährig sind, können die finanziellen Folgen solcher kritischer Lebensereignisse mit gewisser Wahrscheinlichkeit von Eltern mindestens abgedeckt werden. Als junge Erwachsene sind sie aber gewissen Risiken besonders stark ausgesetzt: obwohl beispielweise ein Stellenverlust für alle Altersgruppen ein einschneidendes Ereignis ist, kann er junge Erwachsene doppelt treffen. Aufgrund ihres zumeist tiefen bisherigen Einkommens fallen auch Taggelder der Arbeitslosenversicherung entsprechend tief aus. Zudem haben sich junge Erwachsene meist noch kaum ein „finanzielles Polster“ aufbauen können (Rau, 2011). Schon bestehende Schulden oder das Fehlen eines Sicherheitsnetzes erschweren es zusätzlich, mit diesen oder ähnlichen Schwierigkeiten in kritischen Lebensphasen umzugehen (Müller et al., 2011; Raijas et al., 2010).

Kritische Lebensereignisse stehen oft am Anfang eines Überschuldungsprozesses. Bei jungen Erwachsenen sind der verfrühte Auszug aus dem Elternhaus, vielfach bedingt durch den Verlust eines Elternteils durch Tod oder Scheidung in der (frühen) Adoleszenz, durch Ausbildungs- und Lehrabbrüche oder nicht bestandene Abschlussprüfungen Gründe für eine (zu) frühe Ablösung vom Elternhaus. Suchtmittelabhängigkeit, frühe Familiengründung und vor allem bei jungen Frauen – die Verschuldung für einen (manchmal bereits selbst überschuldeten) Partner sind weitere kritische Faktoren für den Beginn einer „Schuldenkarriere“ (Korczak 2005, Gabanyi, Hemedinger & Lehner 2007, Rau 2011).

Fazit zu den kritischen Ereignissen

Studien zum Zusammenhang von kritischen Ereignissen und Überschuldung geben Hinweise auf Zielgruppen, bei denen verstärkt schuldenpräventive aber auch allgemein unterstützende Angebote notwendig sind. Dies sind insbesondere Jugendliche und junge Erwachsene, die das Elternhaus (zu) früh verlassen, eine selbstständige Lebensweise beginnen oder sogar schon eine eigene Familie gründen, Jugendliche mit problematischem Ausbildungsabbruch oder fehlendem bzw. gescheitertem Bildungsabschluss sowie junge Frauen, die (oft für bereits verschuldete) Partner Kredite aufnehmen oder in anderer Weise finanzielle Verantwortung übernehmen, die in die Verschuldung führen. Ein höheres Risiko für Ver- und Überschuldung haben auch suchtmittelabhängige junge Menschen und von Arbeitslosigkeit betroffene Jugendliche.

4 Financial Literacy

4.1 Was heisst Financial Literacy?

4.1.1 Definitionen von Financial Literacy

Eine allgemein gültige Definition des Begriffs „Financial Literacy“ existiert nicht. In Gebrauch sind Definitionen unterschiedlichen Inhalts. Enger gefasste Konzepte von Financial Literacy konzentrieren sich auf Finanzwissen, üblicherweise gemessen mit Fragen zu Grundlagenwissen zu Zinsen, Inflation und einfachen Geldanlagen (Lusardi et al., 2010). Daneben fassen andere Autorinnen und Autoren den Begriff der Financial Literacy weiter und verstehen darunter auch emotionale, motivationale und wertebezogene Faktoren sowie Einstellungen im Zusammenhang mit Geld (Gale et al., 2012; Aprea, 2012). Im Folgenden sind einige Beispiele unterschiedlicher Definitionen aufgeführt:

Jump\$tart, die seit 1997 im 2-Jahres-Rhythmus stattfindende Befragung von amerikanischen Studierenden (High School und College) zu Financial Literacy, definiert diese als:

„die Fähigkeit, Kenntnisse und Fähigkeiten zu nutzen, um seine finanziellen Ressourcen für eine lebenslange finanzielle Sicherheit effektiv zu verwalten.“
(Übersetzung durch die Autorinnen)²³

Gale, Harris & Levine (2012) definieren Financial Literacy in einem etwas weiteren Sinn als:

„die Fähigkeit, fundierte Urteile zu fällen und effektive Entscheidungen zu treffen in Bezug auf die Nutzung und Verwaltung von Geld und Vermögen, sowie die Fähigkeit und Disziplin, um geplantes oder gewünschtes Sparverhalten zu realisieren.“ (Übersetzung durch die Autorinnen)

Noch weiter fassen von Vitt et al. (2000, xii) die Financial Literacy, indem sie **psychologische Komponenten** wie z.B. die Fähigkeit Belohnungen aufzuschieben mit einbeziehen:

„Persönliche finanzielle Allgemeinbildung ist die Fähigkeit, über die persönlichen finanziellen Bedingungen, die das materielle Wohlergehen beeinflussen, zu lesen, sie zu analysieren, zu verwalten und über sie zu kommunizieren. Es beinhaltet die Fähigkeit, finanzielle Wahlmöglichkeiten zu erkennen, Geld- und Finanzfragen ohne (oder trotz) Unbehagen zu besprechen, für die Zukunft zu planen und kom-

²³ „the ability to use knowledge and skills to manage one’s financial resources effectively for lifetime financial security“

petent auf Lebensereignisse zu reagieren, welche die alltäglichen finanziellen Entscheidungen beeinflussen, einschließlich der Ereignisse in der allgemeinen Wirtschaft.“ (Übersetzung durch die Autorinnen)²⁴

Deutsche Texte greifen oft auf englische Definitionen zurück.

4.1.2 Verwandte Begriffe zu Financial Literacy

Im Themenbereich der Financial Literacy werden weitere Begriffe synonym, überschneidend oder alternativ gebraucht: financial capability, financial knowledge, money management, economic literacy sowie financial education und economic education sind häufig verwendete ähnliche Begriffe, die ihrerseits unklar abgegrenzt und nicht einheitlich definiert werden. Eine grundsätzliche Analyse dieser Begriffe wird im Rahmen dieses Berichts nicht unternommen²⁵, es wird jedoch vermerkt, wenn begriffliche Unklarheiten den Vergleich von Ergebnissen erschweren und im Folgenden kurz erklärt, wie die genannten Bezeichnungen verwendet werden.

-
- Das Konzept der „**financial capability**“, betont, dass neben Financial Literacy auch der Zugang zu Finanzinstrumenten²⁶ und –Dienstleistungen²⁷ gewährleistet sein müsse, um Wissen und Fähigkeiten anwenden zu können (Johnson & Sherraden, 2007).
 - **Financial knowledge** wird oft mit Financial Literacy synonym verwendet, obwohl es sich lediglich um verwandte Konzepte handelt. Financial knowledge bezeichnet dabei ausschliesslich die Wissensbasis für Financial Literacy (Looney, 2011; Huston, 2010).
 - Zentraler Aspekt des **Money Managements** ist das Einhalten eines finanziellen Budgets. Das Budgetieren kann als Strategie der Verwaltung der persönlichen Finanzen betrachtet werden mit dem Ziel, negative Folgen einer Verschuldung zu vermeiden (Kidwell & Turrisi, 2004; Lunt & Livingstone, 1991, zitiert nach Kidwell & Turrisi, 2004).
 - Auf die Vermittlung von Financial Literacy zielt die „**financial education**“ ab, die von der OECD definiert wurde als: „der Prozess, durch den finanziellen Verbraucher / Anleger ihr Verständnis von finanziellen Produkten, Konzepten und Risiken verbessern und, über Informationen, Anweisungen und / oder objektive Beratung, die Fähigkeiten und das Vertrauen entwickeln, um stärker bewusst zu werden in Bezug auf finanzielle Risiken und Chancen, um fundierte Ent-

²⁴ „Personal Financial Literacy is the ability to read, analyze, manage, and communicate about the personal financial conditions that affect material well-being. It includes the ability to discern financial choices, discuss money and financial issues without (or despite) discomfort, plan for the future, and respond competently to life events that affect every day financial decisions, including events in the general economy.“

²⁵ Zumal Baumann & Hall (2012) leicht ironisch bemerken, dass die wesentliche Gemeinsamkeit dieser Begriffe darin bestehe, dass es um Geld, Lernen und „besser“ geht.

²⁶ siehe Glossar im Anhang

²⁷ siehe Glossar im Anhang

scheidungen zu treffen, um zu wissen, wo sie Hilfe bekommen können, und um andere wirksame Massnahmen zu ergreifen, um ihre finanzielle Situation zu verbessern“ (Übersetzung CA)²⁸ (OECD, 2005)

- **Economic literacy and economic education** beziehen sich auf ein breiteres Konzept des Wissens über ökonomische Zusammenhänge und Konzepte wie z.B. Kosten, Nutzen, Marktmodelle usw. (vgl. Walstad et al. 2002)
-

Die verschiedenen Begriffsbestimmungen unterschiedlicher Akteure erschweren sowohl die Feststellung von Zusammenhängen mit Ver- oder Überschuldung als auch den Vergleich der Wirksamkeit von Bildungselementen im Finanzbereich.

4.1.3 Financial Literacy von Jugendlichen

Verschiedene Untersuchungen kommen zum Schluss, dass die Financial Literacy von Jugendlichen und Erwachsenen vielfach ungenügend ist (Chen & Volpe, 1998; Danes & Boyce, 1999; Mandell, 2008; Varcoe et al., 2002). Zudem wird das eigene Wissen überschätzt und zwar umso mehr, je tiefer der eigene Wissensstand tatsächlich ist (Stäheli, Zobl & Hobein, 2008).²⁹ Nationale Erhebungen über den Stand des Wissens von Jugendlichen über Geld werden z.B. in den USA und in Südkorea durchgeführt.

In den USA testet die Jump\$tart Coalition for Financial Literacy alle 5 Jahre Schüler/-innen des 12. Schuljahrs in Bezug auf ihr Wissen über Kreditkarten und andere finanzielle Themen (www.jumpstart.org). In Südkorea wird jährlich der Korean Financial Literacy Test Survey (KFLTS) bei 16-17-jährigen Schülerinnen und Schülern durchgeführt (Sohn, Joo, Grable, Lee & Kim, 2012). Diese Tests liefern mehrheitlich das Resultat, dass das Finanzwissen der Jugendlichen relativ gering ist.

In der Schweiz steckt die Forschung zu Financial Literacy von Jugendlichen noch in den Anfängen. Aprea (2012) ging der Frage nach Instrumenten zur Messung der Befähigung zum Umgang mit Geld und Finanzthemen nach. In einer Untersuchung der Alltagsvorstellungen von Jugendlichen über die Wirtschafts- und Finanzkrise von 2008 kam sie zum Schluss, dass Jugendliche den massiven möglichen Einfluss ökonomischer Phänomene auf ihr eigenes Leben häufig nicht erkennen und die Ursache-Wirkungs-Mechanismen der Krise nicht adäquat verstehen (Aprea, 2012, 2013). Repräsentative Studien, insbesondere auch regelmässige Erhebungen zum Finanzwissen von Jugendlichen fehlen für die Schweiz jedoch.

Im deutschsprachigen Raum gingen Schoenheit und Dreblow (2010) in ihrem Überblick über Kernaussagen aus aktuellen Jugendstudien der Frage der Konsumkompetenz³⁰ von Jugendlichen in Deutschland nach. Sie werteten dabei bestehende Jugendstudien hinsichtlich der Frage aus, über welche Kompetenzen, insbesondere über welches fundamentale Wissen Jugendliche in ausgewählten Konsumbereichen verfügen. Im Folgenden interessiert der Konsum-

²⁸ „the process by which financial consumers/investors improve their understanding of financial products, concepts and risks and, through information, instruction and/or objective advice, develop the skills and confidence to become more aware of financial risks and opportunities, to make informed choices, to know where to go for help, and to take other effective actions to improve their financial well-being.“

²⁹ Es müsste in weiteren Studien überprüft werden, ob sich der Befund von Xiao et al. (2011) erhärten liesse, dass subjektives finanzielles Wissen einen grösseren Einfluss auf die Kreditkartenschuld hat als objektives finanzielles Wissen. siehe Glossar im Anhang

³⁰ siehe Glossar im Anhang

bereich „Finanzen, Versicherungen und Wirtschaft allgemein“³¹.

Die Studie zeigt, dass die Kenntnisse der Jugendlichen in Finanz- und Wirtschaftsthemen insgesamt bescheiden ausfallen. Rund die Hälfte der Jugendlichen stuft ihre diesbezüglichen Kenntnisse auch selbst als schlecht ein.

4.2 Sozialisationsprozesse der Financial Literacy

Wenn Kinder noch klein sind, ist die Familie die primäre Sozialisationsinstanz, die Werte, Normen und Informationen vermittelt, Praktiken vorlebt und die Information von der Aussenwelt filtert. Kinder lernen von ihren Eltern Wissen in finanziellen Angelegenheiten

-
- explizit durch deren absichtliche Bemühungen, Instruktionen und
 - implizit durch Beobachtung, positive oder negative Verstärkung und Teilnahme (Danes & Boyce, 1999).
-

Implizite finanzielle Sozialisation ist üblicher als explizite finanzielle Sozialisation (John, 1999). Es scheint, dass in Familien wenig über finanzielle Angelegenheiten gesprochen wird (Lyons & Hunt, 2003, zitiert nach Jorgensen & Savla, 2010). So geben nur 32 % der amerikanischen Eltern an, regelmässig mit ihren Kindern über persönliche Finanzangelegenheiten zu sprechen (Suiter & Meszaros, 2005). In einer Befragung von jungen, überschuldeten Erwachsenen gaben nur 55 % an, sie seien im Elternhaus zu einem sorgfältigen Umgang mit Geld erzogen worden, während dies bei 92 % einer repräsentativen Schuluntersuchung von Jugendlichen der Fall war (Gabanyi et al., 2007).

Nach Gudmunson und Danes (2011) ist die Forschung der letzten 40 Jahre (1970-2010) zum Thema Financial Literacy in erster Linie ergebnisbezogen. Im Zentrum standen bisher meistens soziodemographische Unterschiede in finanziellem Wissen und im Finanzverhalten. Die Bedeutung von finanziellen Sozialisationsprozessen im Familienkontext wurde selten untersucht. Fachpersonen der Praxis weisen aber schon länger auf die Bedeutung der elterlichen Gespräche hin. Darüber, was Wohnen, Essen, Steuern und Ferien kosten – letztendlich: was das Leben kostet – wird nach Meinung von Fachexperten in Familien häufig nicht geredet (Andrea Fuchs in Blösch, 2012). Gerade diese Aspekte müssten Jugendliche jedoch ihrer Meinung nach lernen, um nicht völlig unrealistische Vorstellungen zu entwickeln (Blösch, 2012). Die Eltern sind jedoch möglicherweise überfordert, es fehlt ihnen die Motivation, um ihren Kindern Wissen über finanzielle Angelegenheiten beizubringen oder sie sind sich ihrer eigenen Bedeutung in den finanziellen Sozialisationsprozessen ihrer Kinder nicht bewusst (Danes & Boyce, 1999; Jorgensen & Savla, 2010; Suiter & Meszaros, 2005).

4.2.1 Finanzielle Sozialisationsprozesse in der Familie

Finanzielle Sozialisation umfasst mehr als zu lernen, auf dem Markt erfolgreich zu funktionieren. Sie meint ebenso den Prozess des Erwerbens und Entwickelns von Werten, Einstellungen,

³¹ Weitere Bereiche sind Ernährung, Medien sowie Nachhaltigkeit und Umwelt.

Standards, Normen, Wissen und Verhaltensweisen, die zu finanzieller Lebensfähigkeit und individuellem Wohlergehen beitragen (Danes, 1994). Gudmunson & Danes (2011) und Hayta (2008) postulieren einen lebenslangen finanziellen Sozialisationsprozess, bei dem gerade auch Wechsel und Umbrüche in der Familie (z.B. Scheidung, Ausziehen aus dem Elternhaus) von Bedeutung sind.

Gudmunson & Danes (2011) haben ein konzeptionelles Modell familiärer finanzieller Sozialisierungsprozessen entwickelt, das Bestimmungsfaktoren expliziter finanzieller Erziehung näher beschreibt. Der Erfolg von expliziter finanzieller Erziehung hängt von der Qualität der Familienbeziehungen ab und finanzielle Sozialisation in der Familie erfolgt mehrheitlich implizit (Jorgensen & Savla, 2010; Eriamiatoe, 2011³²). Ausgehend von diesen Prämissen beschreiben Gudmunson & Danes (2011) im Modell familiärer finanzieller Sozialisierungsprozesse Determinanten dieser Prozesse (Abbildung 4).

Am Anfang des Prozesses stehen demographische Charakteristika persönlicher (Geschlecht, Alter) und familiärer Art (sozioökonomischer Status, Haushaltgröße), welche mit der finanziellen Sozialisation verbunden sind. Diese beeinflussen das familiäre Interaktionsklima und die familiären Erziehungsstile (Pfeile A und B).

Gudmunson & Danes (2011) beschreiben einerseits Interaktionsmuster innerhalb der Familie, die sich implizit auf die Entwicklung finanzieller Einstellungen auswirken (Pfeil D) und andererseits explizite finanzielle Sozialisationsbemühungen (Pfeil E), die wiederum von den familiären Interaktionsmustern beeinflusst werden (Pfeil C). Explizite finanzielle Sozialisation verläuft dabei bidirektional, d.h. nicht nur ausgehend von den Eltern in Richtung der Kinder, sondern auch umgekehrt (etwa durch Kaufbeeinflussung der Eltern durch die Wünsche der Kinder). Beide Faktoren (familiäre Interaktionsmuster und explizite finanzielle Sozialisation) wirken sich also auf finanzielle Einstellungen, Wissen und Fähigkeiten aus. Diese wiederum wirken sich auf zwei Arten von finanziellem Verhalten aus (Pfeil F / Die beiden finanziellen Verhaltensweisen wurden in der Abbildung nicht unterschieden.): erstens „Verhaltensweisen über Zeit“ wie Verdienen, Sparen, Ausgeben und Verschenken und zweitens „Verhaltensweisen, im Zusammenhang mit finanziellen Wendepunkten und Entscheidungen“ (z.B. die Entscheidung, ein Darlehen aufzunehmen, ein Vorsorgekonto zu eröffnen etc.). Finanzielle Einstellungen, Wissen und Fähigkeiten (Pfeil G) sowie finanzielles Verhalten (Pfeil H) wirken sich schliesslich auf das finanzielle Wohlergehen aus, wobei Gudmunson & Danes (2011) betonen, dass eine objektive Dimension des finanziellen Wohlergehens (gemessen an Einkommen, Ersparnissen etc.) unterschieden werden sollte von einer subjektiven Dimension (z.B. finanzielle Zufriedenheit), die bei den einzelnen Familienmitgliedern unterschiedlich ausfallen kann.

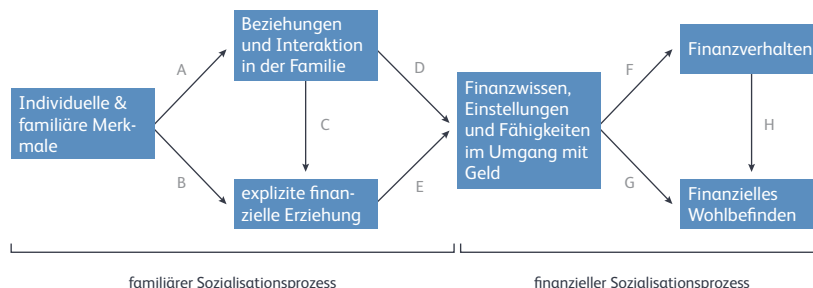


Abbildung 4: Modell familiärer Sozialisierungsprozesse (Gudmunson & Danes, 2011)

³²Die Originalpublikation konnte nicht konsultiert werden, die Aussage basiert auf dem entsprechenden Abstract.

Das Modell von Gudmunson & Danes (2011) konzentriert sich auf familiäre finanzielle Sozialisierung. Zu ergänzen wären weitere Sozialisationsagenten wie Gleichaltrige, Medien, Schule sowie Markt, bzw. Werbung (Suiter & Meszaros, 2005; Schlegel-Matthies, 2007; Sohn et al., 2012; Ericson, 2000³³).

Solheim, Zuiker & Levchenko (2011) untersuchten auf der Basis von qualitativen Daten finanzielle Sozialisierungsprozesse innerhalb der Familie. 217 College-Studierende (im Alter von 19-24 Jahren) erhielten im Rahmen eines Finanzmanagement-Kurses die Aufgabe, ihre finanzielle Sozialisation anhand von Leitfragen zu beschreiben: Sie gaben Auskunft darüber, wann und von wem sie den Umgang mit Geld gelernt haben, ob und wie in ihrer Familie über Geld gesprochen wurde und wie in ihrem Elternhaus mit Geld umgegangen worden war. Zu Hause lernten die Studierenden hauptsächlich das Sparen und den Umgang mit Geld. Nur eine kleine Minderheit der Studierenden lernte von den Eltern etwas über das Sparen für die Altersvorsorge und über Investitionen (jeweils 4% der Antwortenden).

In Bezug auf den Umgang mit Geld gaben rund zwei Drittel der Befragten an, sie hätten aus Beobachtungen im Elternhaus etwas darüber gelernt, ein Drittel erwähnten diesbezüglich Gespräche. Unter den Verhaltensweisen, über welche die Jugendlichen durch Beobachtung etwas lernten, finden sich das Setzen von Prioritäten (Notwendigkeiten kommen vor Wünschen), das Erstellen von Budgets und das Halten eines Überblicks über Ausgaben behalten. Diskussionen über Finanzmanagement kreisten typischerweise darum, Rechnungen rechtzeitig zu bezahlen und den Überblick über Ausgaben zu schaffen, bzw. zu behalten.

Einige Studierende beschrieben, dass ihre Eltern sich in Bezug auf Geld stark unterschieden (z.B. eine Person ausgabenfreudig, die andere sparwillig). In einigen Familien entstanden dadurch Konfusionen und Konflikte. In anderen Familien konnten die Eltern ihre jeweiligen Stärken und Schwächen erkennen und für eine wirksame Arbeitsteilung nutzen. In solchen Fällen nahmen die Studierenden dies als positives Nutzen von Differenz wahr. Das Beobachten elterlicher Differenzen half ihnen dabei, den eigenen Stil des Managens von Finanzen zu entwickeln.

Interessant ist dabei die Schilderung möglicher Sozialisierungspfade. Die Befragten erwähnten Sparen lernen über das Vorbild der Eltern, aber ebenso über das Fehlen elterlicher Vorbilder bzw. die Wahrnehmung von finanziellem Fehlverhalten der Eltern. Sie lernen auch über elterliches Coaching und Gespräche, über elterliche Regeln und Richtlinien zur Verwendung von Taschengeld und Geldgeschenken sowie über andere Familienmitglieder (z.B. Grosseltern). Elterliches Coaching hatte nicht immer das gewünschte Resultat zur Folge. Einige Studierende berichteten, dass sie von ihren Eltern implizit gemischte Botschaften über das Sparen erhielten, was zu ihrer Unfähigkeit zu sparen beigetragen habe (so z.B. Eltern, die mit ihren Kindern über das Sparen reden, jedoch nicht dafür sorgten, dass ihre Kinder tatsächlich damit begannen). Erwähnt wurde aber auch das Nicht-Lernen aufgrund des Fehlens elterlicher Vorbilder.

Facettenreich erscheint auch das Reden, bzw. Nicht-Reden über Geld. Solheim et al. (2011) konnten fünf Typisierungen von Familieninteraktionen beschreiben. Studierende aus Familien, in denen offen über Geld geredet wird, fanden dies positiv. Sie lernten daraus, dass man im Konfliktfall oft relativ schnell Lösungen finden konnte, wenn man sich sofort und offen damit auseinandersetzte. In anderen Familien ist „Geld kein Thema“. Es wird nicht über Geld gesprochen, weil entweder genug Geld da ist und keine Notwendigkeit besteht, darüber zu reden oder aber weil umgekehrt ein ausgesprochener Mangel an Geld herrscht und Gespräche über das Thema deshalb vermieden werden. Ein dritter Typus tabuisiert Geld in der familiären Kom-

³³ Die Originalpublikation konnte nicht konsultiert werden, die Aussage basiert auf dem entsprechenden Abstract.

munikation, weil Geld als privater, wenn nicht geheimer Bereich gilt. Gespräche über Geld werden auch in Familien gemieden, die Geld als eine Quelle von Konflikt und Stress betrachten oder von Eltern, die ihre Kinder vor Diskussionen über Geld schützen wollen.

Solheim et al. (2011) charakterisieren schlussfolgernd drei Sozialisationspfade:

-
1. **positiv – positiv**
(Lernen vom positiven elterlichen Vorbild),
 2. **negativ – positiv**
(Lernen vom negativen elterlichen Vorbild) und
 3. **negativ – negativ**
Nicht-Lernen aufgrund fehlender oder negativer elterlicher Vorbilder.
-

Wenig systematische Forschung existiert auch zur Frage des Taschengelds. Aus der vorliegenden Literaturrecherche liegen lediglich punktuelle Untersuchungen vor, die kein Gesamtbild ermöglichen. Gabanyi et al. (2007) fanden, dass nur gerade einmal 40 % der 15- bis 18-jährigen Jugendlichen gänzlich mit ihrem Taschengeld auskommen müssen. Die restlichen 60 % erhalten von ihren Eltern zusätzlich einen Geldbetrag, wenn das Taschengeld nicht ausreicht. Nur einer von vier Jugendlichen muss diesen Geldbetrag später an die Eltern zurückzahlen.

4.2.2 Finanzielle Sozialisationsprozesse in Schule und Öffentlichkeit

Neben Sozialisationsprozessen in der Familie werden Kinder durch weitere Akteure und Settings sozialisiert. Zum Zeitpunkt des Schuleintritts haben die Kinder ihre grundlegenden Werte, Meinungen, Einstellungen, Erwartungen und Motivation in Bezug auf Geld bereits etabliert (Moschis, 1987, zitiert nach Danes & Boyce, 1999). In der Schule werden Finanzfragen bis anhin in den meisten Ländern nicht systematisch unterrichtet (Blösch, 2012; Danes & Boyce, 1999; Suiter & Meszaros, 2005). Fehlende oder ungenügende Wissensvermittlung zuhause und in der Schule führen dazu, dass sich Kinder und Jugendliche ihr Knowhow einerseits über Learning by doing, andererseits über andere Akteure und Einflüsse erwerben. Dies sind beispielsweise ihre Peers, die Medien und der Markt, bzw. die Werbung. Bereits 4-jährige Kinder partizipieren aktiv als Konsumenten auf dem Markt und treffen Entscheidungen, wie sie ihr Geld einsetzen wollen (Suiter & Meszaros, 2005). Kinder und Jugendliche stellen eine wichtige, massiv umworbene Zielgruppe der Werbung dar – für den Gegenwarts- und auch den Zukunftsmarkt, direkt als Konsumenten und indirekt als Multiplikatoren, die in der Lage sind, das Kaufverhalten der Eltern zu beeinflussen (Schlegel-Matthies, 2007; McCormick, 2009). Nach Schlegel-Matthies (2007) verfügen Kinder und Jugendliche in erster Linie über ein Konsumwissen, das ein vom Marketing etabliertes Wissen darstellt. Kinder und Jugendliche wissen Bescheid über Produkte und Marken, kennen Preise und Geschäfte, wobei sie wenig über allgemeine ökonomische Zusammenhänge wissen und ihnen Marketingmechanismen und -ziele verborgen bleiben (Rosendorfer, 1998).

4.3 Good Practice in „financial education“

Obwohl die Wirksamkeit finanzieller Bildung in Frage gestellt wird (vgl.4.4.), existiert eine umfangreiche Literatur zur Methodik und Didaktik finanzieller Erziehung, die sich mit Fragen des optimalen Zeitpunkts, des Settings und der Form der finanziellen Erziehung beschäftigen. Die Mehrzahl der Publikationen stützt sich dabei auf Einschätzungen und nicht auf empirische Daten (z.B. Studer & Högger, 2007). Ohne Anspruch auf Systematik sind im Folgenden aktuellere Erkenntnisse zusammengefasst.

Setting

Elliott (1997³⁴) ist der Meinung, dass ein kompetenter Umgang mit Geld am wirksamsten gelernt wird, wenn er sowohl zuhause als auch in Schulen fortlaufend gelehrt wird. Sie weist jedoch darauf hin, dass es dazu mehr braucht als das Wissen, wie man ein Budget erstellt. Um z.B. gut mit Kredit umgehen zu können, ist auch Selbstdisziplin und Eigenverantwortlichkeit nötig. Während Interventionen am Arbeitsplatz zu einer Zunahme des privaten Sparens führten, sind die Auswirkungen in anderen Settings weniger klar (Gale et al., 2012). Ungeachtet dessen wird das Setting Schule aber sehr oft genutzt, weil es leicht zugänglich ist (Rhodes & Coben, 2007). Empirische Nachweise für die Wirksamkeit von finanzieller Bildung im Setting Schule konnten im Rahmen der Studie jedoch keine gefunden werden.

Zielgruppen

Nach Hathaway & Khatiwada (2008, zitiert nach McCormick, 2009) sind definitive Befunde zur Wirksamkeit von finanzieller Bildung aufgrund der methodischen Schwachstellen bestehender Evaluationen verfrüht. Ausgehend von einer Sichtung der Literatur über die Wirksamkeit von financial education für Jugendliche betont McCormick (2009), dass frühzeitig mit finanzieller Bildung zu beginnen sei: es spreche nichts dafür zu denken, dass „Financial Literacy“ per se ungeeignet für Kinder in der Unterstufe sei, wenn Bildung zu Financial Literacy konkret und einfach zu verstehen ist, einen direkten Bezug zum Leben der Teilnehmenden hat und in Sprache und Auswahl der Konzepte zu ihrer Art zu denken und zu sprechen passt (McCormick, 2009, Raijas et al., 2010).

Eine besondere Herausforderung ist es, mit finanzieller Bildung vulnerable Gruppen zu erreichen, insbesondere Personen mit einem tiefen sozioökonomischen Status und tiefer Bildung. Nicht selten hängt damit die Frage nach deren generellen Lese- und Rechenkompetenzen sowie Sprachbarrieren zusammen. Wie der Umgang mit Geld und Financial Literacy Jugendlichen mit Lernschwierigkeiten und anderen speziellen Bedürfnissen vermittelt werden kann, wurde bereits früh thematisiert (Mesa Community College, 1979³⁵; Posthill & Roffman, 1990³⁶), entsprechende Programme jedoch nicht evaluiert.

Der Zugang zu solchen vulnerablen Gruppen gelingt am ehesten über lokale Akteure, die in direktem Kontakt zu ihnen stehen und denen Vertrauen entgegen gebracht wird (European Commission, 2012). Entsprechende Methoden sind aus anderen Präventionsfeldern bekannt und ausführlich beschrieben (z.B. Wright, 2010).

³⁴ Die Originalpublikation konnte nicht konsultiert werden, die Aussage basiert auf dem entsprechenden Abstract.

³⁵ Die Originalpublikation konnte nicht konsultiert werden, die Aussage basiert auf dem entsprechenden Abstract.

³⁶ Die Originalpublikation konnte nicht konsultiert werden, die Aussage basiert auf dem entsprechenden Abstract.

Zeitpunkt

Vieles spricht dafür, mit finanzieller Allgemeinbildung möglichst früh zu beginnen (McCormick, 2009). Je länger Schule und Elternhaus warten mit finanzieller Allgemeinbildung, desto mehr Fehlinformationen müssen später tendenziell korrigiert werden (Suiter & Meszaros, 2005). Mögliche Nachteile des Settings Schule, bzw. Bildungsinstitution hängen mit dem Alter der Schülerschaft und der Studierenden zusammen. Viele der finanziellen Entscheidungen, die im Erwachsenenleben getroffen werden müssen, sind für unter 20-Jährige kaum von Bedeutung – wie z.B. Versicherungsabschlüsse, Altersvorsorge, Hypotheken (Hastings et al., 2012).

Formen der Vermittlung

Anwendungsbezogene, an Faustregeln orientierte Bildung erzielte (allerdings in einer sehr spezifischen Stichprobe von Mikro-Unternehmerinnen und -Unternehmern in der Dominikanischen Republik) signifikant bessere Ergebnisse in Bezug auf Finanzverhalten als eine wissens- und prinzipienbasierte Vermittlung (Drexler et al. (2011, Hastings et al. 2012). Allgemeine pädagogische Prinzipien gelten demnach auch in der Finanzbildung. Nach Lau, Lam, Law & Poon (2011) ist es wichtig, für das Entwickeln von „Money Management“-Programmen Faktoren wie Interaktivität, Freude, Motivation, geeignetes Wissen und die Bedürfnisse der Teilnehmenden zu berücksichtigen, um positive Auswirkungen auf die Financial Literacy von Studierenden und Schüler/-innen zu erzielen. Die Autoren betonen, dass dabei nicht nur Wissen (z.B. verschiedene Arten von finanziellen Produkten und ihre Charakteristika verstehen), und Fähigkeiten (z.B. Sparen, Erstellung eines Budget, Planen) vermittelt werden sollen, sondern ebenso Werte und Einstellungen (Reflektieren über den Sinn des Lebens, die Bedeutung von Erfolg, Karriere, Geld, von nicht-monetären Zielen etc.).

4.4 Schuldenpräventive Wirksamkeit von Financial Literacy

Die Notwendigkeit der Verbesserung von Financial Literacy zumindest in bestimmten Bevölkerungsgruppen ist in der Literatur weitgehend unbestritten. Weniger eindeutig sind die Befunde zur Frage, ob Financial Literacy über bildungspolitische Forderungen hinaus auch eine schuldenpräventive Wirkung hat, ob es also einen positiven Zusammenhang gibt zwischen Financial Literacy und einem guten Umgang mit Geld bzw. einen negativen Zusammenhang zwischen Financial Literacy und Verschuldungsrisiko.

Es scheint einen Zusammenhang zu geben zwischen der Aufnahme von „Konsumentenbildung“ in schulische Lehrpläne und einem hohen Niveau der Handlungskompetenzen der Konsumentinnen und Konsumenten wie z.B. in den skandinavischen Ländern gezeigt werden konnte (European Commission, 2012). Die Datenlage ist jedoch insofern mangelhaft, als dass es kaum Studien mit einer Zufallsstichprobe oder experimentellem Design gibt. Insgesamt lässt sich feststellen, dass bisherige Bildungsbemühungen in finanzieller Allgemeinbildung unterschiedliche und zum Teil widersprüchliche Resultate in Bezug auf das finanzielle Verhalten erzielten (Gale et al., 2012; Hastings et al., 2012).

Chen und Volpe (1998) konnten aufzeigen, dass Studierende mit grösserem finanziellem Wissen im Experiment bessere Ergebnisse erzielten in Bezug auf die Übersicht über ihre Finanzen

und in einem hypothetischen Entscheidungsszenario eher die richtige Wahl trafen als Studierende mit weniger finanziellem Wissen. Personen mit wenig Financial Literacy, darunter besonders Personen mit wenig Bildung und tiefem sozioökonomischen Status (Lusardi, Mitchell & Curto, 2010; Denegri Coria, Martínez Toro & Etchebarne López, 2007) sowie Minderheiten (z.B. Afroamerikaner/innen, Hispanics), begingen – ebenfalls in vorwiegend experimentellen Studien – überdurchschnittlich häufig grundlegende Fehler in finanziellen Belangen wie ungenügende Diversifizierung des eigenen Portfolios, Auswahl ungeeigneter Hypothekenverträge (Gale et al., 2012).

In einer Studie von Gathergood (2012) korrelierten eine tiefe Financial Literacy lediglich in Kombination mit fehlender Selbstkontrolle positiv mit der Nicht-Rückzahlung von Konsumkrediten und einer Überschuldung. Auch Jorgensen und Savla (2010) fanden, dass finanzielles Wissen allein keine präventive Wirkung hat. Sie untersuchten den Zusammenhang zwischen finanziellem Wissen, Einstellungen, Verhalten und dem Einfluss der Eltern. Dabei wurden zur Messung von finanziellem Wissen, Einstellungen und Verhalten Skalen mit jeweils mindestens 17 Items aus den Bereichen allgemeines finanzielles Wissen, Sparen, Verschuldung, Versicherungen und Investitionen eingesetzt. Die Autoren fanden keinen direkten Einfluss des finanziellen Wissens auf das finanzielle Verhalten³⁷, dagegen einen indirekten Einfluss über die Einstellung zu finanziellen Angelegenheiten (siehe Abbildung 5). Der wahrgenommene Einfluss der Eltern hatte keinen Effekt auf das finanzielle Wissen der jungen Erwachsenen, jedoch einen Effekt auf die finanzielle Einstellung und, vermittelt über diese Einstellung, einen indirekten Einfluss auf das finanzielle Verhalten: mit zunehmendem Wissen in finanziellen Angelegenheiten veränderte sich auch die finanzielle Einstellung.

Johnson & Sherraden (2007) halten es für einen Fehler der gegenwärtigen auf finanzielle Bildung beschränkten Ansätze, dass sie äussere Bedingungen mehrheitlich unberücksichtigt lassen. Das Individuum ist nur ein Faktor, der auf die eigene finanzielle Situation einwirkt. Es kann nicht alles beeinflussen. Aus diesem Grund erscheint es problematisch, persönliche Verschuldung nur der individuellen Financial Literacy zuzuschreiben (Baumann & Hall, 2012). Baumann und Hall (2012) erachten es als zentral zu berücksichtigen, dass finanzielle Bildung finanzielles Verhalten beeinflussen kann und dass dieses Verhalten zusammen mit Umgebungsfaktoren finanzielle Folgen bewirkt. Nur so können ihrer Meinung nach Grenzen und Stärken von finanzieller Bildung beurteilt werden. Auch sie halten ein tiefes Financial Literacy-Niveau potentiell für einen Faktor, der negative finanzielle Folgen nach sich zieht, allerdings sehen sie in finanzieller Bildung nicht die einzige Antwort.

³⁷ Gemessene Bereiche des finanziellen Verhaltens: Generelles finanzielles Verhalten (z.B. Budgetieren), Sparen und Borgen, Investitionen sowie Versicherungen.

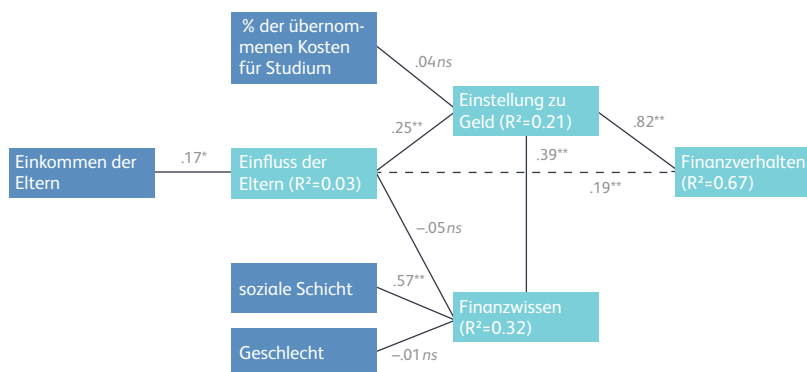


Abbildung 5: Einflussgrößen zum Finanzverhalten Jorgensen & Savla (2010, S.471)

Anmerkungen: Gestrichelter Pfeil = indirekter Pfad ns = nicht signifikanter Pfad * $p < .05$; ** $p < .01$

Fazit zu Financial Literacy

Wie gut Jugendliche über finanzielle Fragen im Alltag Bescheid wissen und ob sie grundlegende allgemeine Kenntnisse in Finanz- und Wirtschaftsfragen besitzen ist für die Schweiz noch nicht systematisch erforscht. International ist dieses Wissen bei jungen Menschen aber eher gering.

Financial Literacy verstanden als Finanzwissen und finanzielle Bildung hat keinen direkten Einfluss auf Ver- oder Überschuldungsrisiken. Aufgrund von indirekten Zusammenhängen lässt sich lediglich festhalten, dass Financial Literacy zwar ein in vielen Bereichen und bei bestimmten Zielgruppen notwendiger, aber kein hinreichender Wirkfaktor in der Schuldenprävention ist. Dennoch sind Bildungsprogramme zur Verbesserung des Finanzwissens in einem allgemeinen pädagogischen Sinn gefordert. Im Rahmen der durchgeführten Literaturstudie kann aber nicht schlüssig beurteilt werden, ob finanzielle Bildung sich positiv auf das Finanzwissen auswirkt, weil sich ein grosser Teil der hier erfassten Empfehlungen für wirksame Programme zur Finanzerziehung auf Expertenmeinungen und nicht auf Evaluationsstudien bezieht.

Die Frage, wie Jugendliche schon als Kinder einen sinnvollen Umgang mit Geld lernen können wurde hingegen breit untersucht. Auch hier zeigt sich, dass elterliche Normen und Werte wichtiger sind als Finanzwissen. Wichtig ist aber, dass Eltern ausdrücklich über Geld sprechen und ihren Kindern Wertvorstellungen im Umgang mit Geld nicht nur vorleben, sondern auch im Gespräch erklären. Dass dies in Familien eher selten geschieht, zeigt sich in verschiedenen Studien.

5 Good Practice: Erkenntnisse aus Evaluationsstudien

Mittlerweile wird eine breite Palette an Programmen, Kursen oder weiteren Aktivitäten angeboten, die sich der Schuldenprävention mit Jugendlichen widmen. Es gibt grosse Unterschiede in den Themen, Modalitäten und im Umfang der Angebote. In der Literaturrecherche zu Schuldenpräventionsprogrammen für Jugendliche und junge Erwachsene konnten bezüglich Wirksamkeit evaluierte Studien gefunden werden (McCormick, 2009). Vorhandene Evaluationen basieren häufig auf wenig präzisen Indikatoren für die Wirkungen und – im besseren Fall – auf einem Pretest-Posttest-Design. Meist fehlen jedoch Follow-Up-Erhebungen nach einer längeren zeitlichen Frist. Zudem werden zudem Selbsteinschätzungen oder Absichten gemessen und kaum konkrete Verhaltensänderungen (McCormick, 2009). Die Mehrzahl der Artikel beschränkt sich auf Analysen und Einschätzungen von Expertinnen und Experten (Fuchs & Kurtaj, 2013; Looney, 2011; Baumann & Hall, 2012; Gabanyi et al., 2007; SchlegelMatthies, 2007). Einige Schuldenpräventionsprogramme wurden jedoch – mit grossen Unterschieden in Ansatz, Design und methodischer Qualität – evaluiert und werden im Folgenden vorgestellt. Geplant war, universelle, selektive und indizierte Präventionsangebote hinsichtlich ihrer Wirksamkeit zu beschreiben. Die Literaturrecherche zeigte jedoch, dass zumindest diese Terminologie nicht oder kaum vorkam. Die Schwierigkeit bei selektiven und indizierten Angeboten besteht in der Praxis darin, entsprechende Risikogruppen zu definieren, zu erreichen und zu einer Teilnahme, bzw. Nutzung des Präventionsangebots zu motivieren. Es scheint, dass die Angebote im deutschsprachigen Raum sich entweder vor allem auf eine universelle Schuldenprävention konzentrieren oder Schuldenberatung anbieten, diese jedoch, zumindest bei der hier interessierenden Altersgruppe, kaum systematisch bezüglich ihrer Wirksamkeit evaluieren. Angebote im US-amerikanischen Kontext befassen sich dagegen teilweise mit der Frage des Zugangs zu Risikogruppen (Looney, 2011). Die im Folgenden vorgestellten Präventionsprogramme wurden in den USA, in Deutschland resp. in Österreich implementiert und evaluiert.

High School Financial Planning Program (HSFPP) Curriculum (Danes et al., 1999)

Das HSFPP-Programm richtet sich an High-School-Schülerinnen und Schüler in den USA. Es kann in minimal 10 Schulstunden durchgearbeitet werden, wobei es jedoch auch möglich ist, intensiver und über einen längeren Zeitraum von bis zu einem Semester mit dem Programm zu arbeiten. Ziel das Curriculum ist es, die „financial planning literacy“ der Jugendlichen zu erhöhen. Behandelt werden die Themen Finanzplanung, die Beziehung zwischen Karriere-, Arbeit und Einkommenspotential, Ausgaben- und Sparplanung, Kredit- und Risikomanagement, Sparen und Investieren. In der Evaluation wurde die Wirkung der Teilnahme am Programm auf finanzielles Wissen, Verhalten und Selbstwirksamkeit von mehr als 4000 Jugendlichen im Alter von ca. 12-18 Jahren untersucht. Es konnten statistisch signifikante Zusammenhänge in allen drei untersuchten Bereichen nachgewiesen werden und zwar unmittelbar nach Abschluss des Programms sowie auch drei Monate später. Ungefähr die Hälfte der Jugendlichen konnte ihr Wissen vergrössern, etwa ein Drittel der Befragten verbesserte ihr Verhalten³⁸ und bei rund 40 % konnte eine verbesserte finanzbezogene Selbstwirksamkeit festgestellt werden.

³⁸ z.B. Ausgaben kontrollieren; Preise beim Einkaufen vergleichen; Geld sparen; Ausgabenplan/Budget benutzen; geschuldetes Geld zurückbezahlen; Ziele bzgl. dem Managen der Finanzen aufschreiben.

Zu den Verhaltensweisen, die für ein Managen der Finanzen förderlich sind, jedoch vor dem Programm unter den Jugendlichen am wenigsten verbreitet waren, gehören das Aufschreiben von Zielen und das Nutzen eines Ausgabenplans. Danes et al. (1999) betonen, dass es nicht allein Aufgabe der Schule sein sollte, den Jugendlichen finanzielle Allgemeinbildung beizubringen. Es brauche stattdessen Partnerschaften zwischen Schule, Elternhaus und Gemeinden.

Financial Literacy education: Kurs für Studierende der Rechtswissenschaft (Gross, Ingham & Matasar, 2005)

Dieser 2-Tages-Intensivkurs, der an der New York Law School entwickelt wurde, bietet Prävention in einem beziehungsbezogenen Rahmen an, in dem die Teilnehmenden viel Zeit miteinander verbringen und auch gemeinsam essen. Ausschlaggebend für die Wahl eines solchen Settings war, dass Geld und Finanzen als ein sehr persönliches, wertbeladenes Thema betrachtet werden, über das eher gesprochen werden kann, wenn Vertrauen hergestellt ist. Geld und Schulden werden im Zusammenhang mit juristischen Fragen behandelt, es kommen jedoch auch die Faktoren zur Sprache, die Kauf- und Sparentscheidungen beeinflussen. Im Rahmen der Evaluation mit einem pre-post-test-Design³⁹ zeigte sich bei den 82 teilnehmenden Studierenden ein signifikanter Wissenszuwachs. Dieser Wissenszuwachs war unter verschiedenen Segmenten der Studierenden (Gender, Alter, Semester, bereits besuchte Vorlesungen) relativ ähnlich, was bedeutet, dass der Kurs für alle Studierenden geeignet war.

Credit Wise Cats (Borden et al., 2008)

Das Projekt „Credit Wise Cats“ zielt darauf ab, das Wissen, die Einstellungen und das Verhalten in finanziellen Angelegenheiten von College-Studierenden in den USA zu verändern. Angeboten werden 1.5-stündige Seminare zu Budgetieren, Ausgabenmanagement, Sparen, Versicherungen, Konsumkrediten und Finanzierungsoptionen. Dabei werden Studierende als Instruktoren eingesetzt. An der Evaluation nahmen 93 Studierende im Durchschnittsalter von 20 Jahren teil. Die Befragung fand in einem pre-test-post-test-Design zu zwei Zeitpunkten statt: vor dem Seminar und am Ende des Seminars. Die Resultate zeigen, dass das Seminar das finanzielle Wissen der Studierenden vergrößerte, zu einer verantwortungsvolleren Einstellung zu Krediten und einer Abnahme einer Kredit vermeidenden Einstellung⁴⁰ führte. Dies könnte damit zusammenhängen, dass grösseres finanzielles Wissen zum Abbau von Ängsten beiträgt, die mit dem Nutzen von Kreditkarten verbunden sind. Bei der post-test-Befragung gaben die Studierenden signifikant häufiger an, dass sie beabsichtigen, sich in finanziellen Angelegenheiten wirksamer zu verhalten, bzw. riskantes Verhalten zu vermeiden. Da der zweite Messzeitpunkt in dieser Evaluation am Ende des Seminars stattfand, bleibt unklar, wie lange die Veränderungen bzw. die Absicht zur Verhaltensänderung anhalten (Borden et al., 2008, S. 35).

Fit for Money (Temme & Hagmann, 2005)

Das Projekt „Fit for money“ wurde in Kiel vom Deutschen Roten Kreuz gestartet. Ziel des Projekts ist eine altersgemässe Verbraucherbildung und Aufklärung sowie der verantwortliche Umgang mit Geld und Konsum. Zielgruppen sind Schülerinnen und Schüler (Primar- bzw. Grundschule) und Auszubildende, das Projekt richtet sich jedoch auch an Eltern, Lehrpersonen und andere Multiplikatorinnen und Multiplikatoren. Angeboten werden Unterrichtseinheiten

³⁹ Über den Zeitpunkt des post-tests wurden keine Angaben gemacht. Da er als Schlussprüfung bezeichnet wurde, ist zu vermuten, dass er entweder am Schluss des 2-tägigen Intensivkurses oder am Semesterende stattfand.

⁴⁰ Skala mit 2 Items, z.B. [Kreditkarten sind...] „ein bössartiger Mechanismus, der nur zu übermässigen Ausgaben und Bankrott führt. Ich benutze sie nie.“ Die beiden Skalen „verantwortungsvolle Einstellung zu Krediten“ und „Kredit vermeidende Einstellung“ korrelieren negativ miteinander.

in Form von ein- oder mehrstündigen Veranstaltungen, Projektwochen oder Elternabende. Das Angebot umfasst folgende mögliche Themen:

-
- Auskommen mit dem eigenen Geld (Einnahmen-/Ausgabenplan, Sparen, Einkommensverbesserung, Ausgabenreduzierung)
 - Handy und Internet
 - finanzwirtschaftliche Allgemeinbildung (Girokonto, bargeldloser Zahlungsverkehr, Kreditangebote, Versicherungen, Vermögensbildung)
 - Konsum und Werbung (Reflektion des eigenen Konsumverhaltens, Markenkonsum, Werbung, Wirtschaftsinteressen)
 - Die erste eigene Wohnung
 - Das erste eigene Auto
 - Ursachen, Folgen und Vermeidung von Überschuldung.
-

Für die Evaluation des Projekts wurden Teilnehmende des Angebots Fit-for-Money mit Nicht-Teilnehmenden aufgeteilt in je drei Altersgruppen verglichen (Jugendliche von 12-17 Jahren, junge Erwachsene von 18-25 Jahren und einem Einkommen unter 1000 Euro sowie ältere Teilnehmende, mit einem höheren Einkommen). Total konnten 301 Personen im Alter von 12-27 Jahren im Hinblick auf Wissen, Einstellung, und Verhalten im Umgang mit Geld und Schulden befragt werden. Diese Befragung fand im Rahmen einer Unterrichtsstunde statt, es wurde jedoch nicht vermerkt, in welchem Abstand zur Fit-for-Money-Veranstaltung sie durchgeführt wurde. Die Resultate zeigen in allen Untergruppen bei den Fit-for-Money-Teilnehmenden – verglichen mit den Nicht-Teilnehmenden - ein differenzierteres Finanzwissen. Mit der Evaluation konnte jedoch nicht nachgewiesen werden, dass sich dies auch in Einstellungs- und Verhaltensänderungen niederschlägt.

Cashless (Korczak, 2007)

Das Projekt „Cashless – München“ zielt darauf ab, Wissen und Kenntnisse im finanziellen Bereich zu vermitteln und persönliche Finanzkompetenzen zu erweitern. Gefördert werden sollen bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen (ohne genaue Beschränkung des Altersspektrums) eine selbstständige verantwortliche Haushaltsplanung und der kritische Umgang mit Konsum und Werbung. Zentral ist auch eine Sensibilisierung für Verschuldungsrisiken. Ein weiteres Ziel ist der Abbau der Hemmschwelle, sich bei Geldproblemen rechtzeitig Rat und Hilfe zu suchen. Angeboten werden 2-4-stündige Präventionsveranstaltungen von Projektmitarbeitenden im schulischen und ausserschulischen Rahmen (z.B. in Jugendzentren oder in beruflichen Qualifizierungsmaßnahmen).

Im Rahmen der Evaluation konnten 1502 Berufs- und Hauptschüler (im Alter von 15-31 Jahren, mehrheitlich jedoch 15-19-Jährige) nach einer Cashless-Veranstaltung (die im Zeitraum der Evaluation, 2005-2006 noch 1½ – 2 Stunden dauerten) befragt werden. Es handelt sich um einmalige Befragung ohne Kontrollgruppe. Nach Korczak (2007) konnte in den untersuchten Schuleinheiten ein Problembewusstsein gegenüber dem Ausgabenverhalten geschaffen werden. Inwieweit diese Sensibilisierung nachhaltig ist, kann mit der Evaluation nicht be-

antwortet werden. Mindestens kurzfristig scheinen jedoch Einstellungsänderungsprozesse in Gang gesetzt worden zu sein. Die befragten Schülerinnen und Schüler äusserten Informationsbedarf zu verschiedenen Themen (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Informationsbedarf von Jugendlichen

Quelle: GP Forschungsgruppe Münchner Schülerbefragung 2005/2006, zitiert nach: Korczak (2007).

| Themen mit Informationsbedarf | Nennungen (%)* |
|--|----------------|
| Sparmöglichkeiten (Bausparen, Lebensversicherungen etc.) | 55 % |
| Möglichkeiten für Nebenjobs | 51 % |
| Möglichkeiten für Ausgabenreduktionen | 50 % |
| Kostenaufwand für ein Auto | 48 % |
| Verpflichtung aus Handyverträgen | 44 % |
| Kostensparmöglichkeiten beim Handy | 42 % |
| Günstige Wohnungseinrichtungsmöglichkeiten | 39 % |
| Girokonteneröffnung, Dispo, EC-Karten | 37 % |
| Ratenkredite, Kaufen auf Kredit | 32 % |
| Zeit- und Kostenaufwand für Führerschein | 29 % |
| Führen eines Haushaltsbuches | 25 % |

* Prozentzahl der befragten Jugendlichen, die dieses Thema wünschten (Mehrfachnennungen).

40 % der Befragten meinen zudem, dass sie bei individuellen Problemen eine Schuldenberatungsstelle aufsuchen würden. Zu beachten ist allerdings, dass die Befragung der Jugendlichen für die Evaluation unmittelbar nach der Kursdurchführung stattfand, so dass diese Ergebnisse nicht als mittel- oder langzeitliche Resultate gewertet werden können.

„Schau aufs Geld“ (Witzemann, 2012)

„Schau aufs Geld“ ist ein Schuldenpräventionsworkshop der Arbeiterkammer Tirol, der sich an Schülerinnen und Schüler der 8. Klasse verschiedener Schultypen richtet. Ziele des Workshops sind, das „Reden über Geld“ zu fördern, den eigenen Umgang mit Geld zu reflektieren, Schuldenfallen zu erkennen und eine realistische Einschätzung der eigenen finanziellen Situation zu erlangen. In einem altersgerechten Methodenmix aus Übungen, Spielen und Theorie sollen die Teilnehmenden einen besseren Umgang mit ihren Budgets erlernen und sich zu verantwortungsbewussten Konsumentinnen und Konsumenten entwickeln. Behandelt werden u.a. die Themen Taschengeldplanung, Haushaltskosten, Bankgeschäfte (Jugendkonto, Bankomatkarte usw.), Vertrags- und Prepaidkarten Handy, Roaming, Bezahlung im Internet. Der Workshop umfasst zwei Unterrichtseinheiten von je 50 Minuten.

Die Evaluation, bei der 252 Schüler/innen befragt wurden, zeigte eine mittlere bis hohe Motiviertheit⁴¹, zur Teilnahme am Workshop. Jeweils rund ein Drittel der Befragten erwarteten vom Workshop hilfreiche Tipps zum Umgang mit Taschengeld und Hinweise auf Schuldenfallen. Rund 19 % wollten Geldspartipps für das Handy kennenlernen. Die Schülerinnen wünschten sich darüber hinaus auch Spartipps und Themen, die sie in naher Zukunft betreffen (Auto, Bankomatkarte).

Schuldenprävention bei Jugendlichen (Diakonisches Werk Steglitz und Teltow-Zehlendorf e.V., 2006)

Ziel des Projekts „Schuldenprävention bei Jugendlichen“ des Diakonischen Werks Steglitz und Teltow-Zehlendorf ist die Vermittlung elementarer Grundlagen einer verlässlichen Haushaltsplanung und Budgetierung für die Zielgruppe der 16-20-Jährigen im Berliner Bezirk Charlottenburg-Wilmersdorf. Das Projekt wird unterstützt durch die Commerzbank AG und das Bezirksamt des Bezirks Charlottenburg-Wilmersdorf.

Das Projekt umfasst zwei Unterrichtseinheiten, die von einer Schuldenberaterin durchgeführt werden. In der ersten Doppelstunde wird das Haushaltsspiel „Was-Was-Kostet“ durchgeführt (siehe www.was-was-kostet.de). Dieses Spiel soll Jugendliche dabei unterstützen, die Kosten für einen eigenen Haushalt realistisch zu kalkulieren. Die Hauptfigur im Spiel, „Andy“, ist vor kurzem von zuhause ausgezogen. Da ihm die Kosten Sorgen bereiten, möchte er sich einen besseren Überblick darüber verschaffen und erstellt deshalb einen Haushaltsplan. Die Mitspieler erhalten einen Überblick über die so genannten Fixkosten und sollen die Höhe dieser Kosten einschätzen. Es gewinnt diejenige Person, deren geschätzte Gesamtsumme am nächsten bei „Andys“ tatsächlichen Kosten liegt.

In einer zweiten Doppelstunde, die in der Regel ca. 2-3 Wochen später stattfindet, werden rechtliche Aspekte des eigenen wirtschaftlichen Handelns vertieft. Behandelt werden Fragestellungen wie Zahlungsverzug, Mahnung, Titulierung und Zwangsvollstreckung. Im Pilotprojekt waren Schulen verschiedener Stufen sowie Sonderschulen beteiligt. Für die Auswertung des Haushaltsspiels konnten die Angaben von 133 Teilnehmenden herangezogen werden. Es zeigte sich, dass die Fähigkeit zur Einschätzung der Fixkosten eines eigenen Haushaltes bei den Jugendlichen sehr unterschiedlich ausgeprägt ist. Rund 15 % der Teilnehmenden schätzten die Fixkosten zu niedrig ein, rund 61 % zu hoch. Ausserdem variierte die Fähigkeit zur Einschätzung der Fixkosten je nach Thema stark. Die Telefonkosten konnten die Jugendlichen vergleichsweise gut einschätzen, die Kosten einer Haftpflichtversicherung konnten von der Mehrheit der Teilnehmenden praktisch überhaupt nicht eingeschätzt werden.

Das Projekt wurde nicht systematisch evaluiert. Vorhanden waren neben den Auswertungen des Haushaltsspiels jedoch auch Rückmeldungen der Lehrpersonen, Ausbilderinnen und Ausbilder. Positiv beurteilt wurden Umfang und Qualität der Themenauswahl und das Haushaltsspiel. Berichtet wurde ausserdem, dass teilweise heftige Diskussionen über die Höhe der einzelnen Budgetposten, insbesondere Telefon/Internet, entbrannten. Genau dies wurde von den Projektverantwortlichen jedoch gewünscht, da über solche Diskussionen der Austausch der Jugendlichen über finanzielle Fragen gefördert und dadurch zu einem Erkenntnisgewinn beigetragen werden kann.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die evaluierten Programme sich als universelle Präventionsangebote an Schüler/innen (ca. ab der 6. Klasse) und Studierende im Rahmen

⁴¹ Skala bestehend aus 9 Items wie z.B. [Ich] „freue mich auf den heutigen Workshop“, „bin neugierig welche Themen mich erwarten“, „möchte mir mehr Wissen im Umgang mit Geld aneignen“, „finde es wichtig, mein Geld selbstständig einteilen zu können.“

ihres Unterrichts richten. Es handelt sich mehrheitlich um punktuelle Bildungs-Aktivitäten, die in erster Linie einen Wissenszuwachs erzielen, teilweise auch Veränderungen in Einstellungen, Selbstwirksamkeit, Verhaltensabsichten oder Verhalten beabsichtigen. Weitere Personen (Eltern) oder Netzwerke (Peers, Communities) werden nicht systematisch einbezogen.

Fazit zu wirksamen Programmen

Für Programme der Schuldenprävention liegen noch zu wenige Evaluationen vor, um bestehende wirksame Programme in der Schweiz einfach aufgreifen und multiplizieren zu können. Untenstehende Aufstellung fasst die hier gewonnenen Erkenntnisse zusammen.

| Programm | Evaluationszeitraum | Ergebnis |
|--|---------------------|---|
| High School Financial Planning Programm 10 Lektionen | 3 Monate | 50 % Wissenszuwachs 40 % verbesserte Selbstwirksamkeit |
| Credit Wiss Cats College, 2 Lektionen, 1 Semester | 1 Semester | Wissenszuwachs Einstellungsveränderung Risikoarme Intention |
| Fit for Money 12-17 Jährige 18-25 Jährige | Nicht präzisiert | 50 % Wissenszuwachs 40 % verbesserte Selbstwirksamkeit |
| Cashless Berufs- und Hauptschulen | 1 Semester | Problembewusstsein erhöht Bereitschaft Schuldenberatung + 40 % |
| Schau aufs Geld | Prozess-evaluation | Wünsche: Tipps, Vorbereitung für die nahe Zukunft Hohes Interesse am Thema |

6 Wirkfaktoren der strukturellen Prävention

Aus verschiedenen Präventionsfeldern ist bekannt, dass Verhältnisprävention teilweise wirksamer ist als Verhaltensprävention (z.B. Bühler & Kröger, 2006). Dennoch konzentriert sich Wirksamkeitsforschung aus methodischen und praktischen Gründen mehrheitlich auf Interventionen, die bei individuellen Verhaltensweisen ansetzen. Das ist auch im Bereich der Schuldenprävention so. In der vorliegenden Literaturanalyse wurden keine Untersuchungen gefunden, welche den Einfluss von Strukturinterventionen (z.B. Quellensteuern, Werbebeschränkungen für Kleinkredite) auf die Überschuldung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen beschreiben.

Warum Verhältnisprävention in Praxis und Wissenschaft eine untergeordnete Rolle spielt, haben Kühn und Rosenbrock schon vor längerer Zeit systematisch untersucht (Rosenbrock, 1997, Kühn & Rosenbrock, 1994). Sie fanden, dass die Realisierungschancen einer präventiven Praxis abhängig sind von der „Verträglichkeit der spezifischen Handlungskompetenzen mit dem Status Quo des jeweiligen Felds“ (Rosenbrock, 1997, S. 39). Die Chance eines präventiven Konzepts realisiert zu werden, erhöht sich demnach in einer Marktwirtschaft zum Beispiel in dem Mass, in dem es sich der Sprache dieses Systems, nämlich als Angebot von Waren, ausdrücken kann.

Dementsprechend haben Präventionskonzepte unterschiedliche Chancen, akzeptiert und realisiert zu werden. Kühn und Rosenbrock (1994) fanden folgende hierarchische Skala der Realisierungschancen:

1. Die grösste Akzeptanz und damit die besten Realisierungschancen in der Prävention erhalten Konzepte der Verursachung durch einfach feststellbare materielle Ursachen (z.B. Erreger oder genetischen Bedingungen).
2. In ihrer Bedeutung wenig bestritten sind auch Konzepte der Risikofaktoren, sofern diese Risikofaktoren unmittelbar individuelles Fehlverhalten betreffen.
3. Konzepte, welche soziale oder ökologische Umweltfaktoren betonen, haben dagegen schlechtere Realisierungschancen. Insbesondere Konzepte, welche gesellschaftliche Bedingungen zum Gegenstand präventiver Interventionen machen, stehen am Rand: "Nirgendwo ist das Geld knapper, sind die Legitimationskosten höher und die Beweislast schwerer als bei Versuchen, in Bereichen wie Arbeit, Verkehr oder Wohnbedingungen... (Programme umzusetzen oder im Bereich der)⁴² sozialen Probleme wie Armut, Erwerbs- oder Machtlosigkeit... intervenieren."(Kühn & Rosenbrock, 1997, S. 54).

Schuldenprävention hat in dieser Rangordnung demnach einen guten zweiten Platz, wenn sie Überschuldung als individuelles Fehlverhalten definiert und ihre Massnahmen entsprechend ausrichtet. Schuldenprävention findet aber nur geringe politische Akzeptanz, wenn Überschul-

⁴²Ergänzung cm

derung als strukturell bedingtes Verhalten interpretiert wird und wenn Schuldenprävention Massnahmen einfordert, welche auf struktureller Ebene greifen sollen. Präventionsfachleute finden sich also im Dilemma, entweder einfach kommunizierbare, aber unter Umständen weniger wirksame Massnahmen durchzuführen oder um die Akzeptanz von komplexeren, aber unter Umständen wirksameren Programmen der Verhältnisprävention zu ringen.

Willis (2008) kritisiert die Tendenz, Überschuldung nur als individuelles Fehlverhalten wahrzunehmen und ausschliesslich darauf basierende Massnahmen zu entwickeln. Sie regt an, den Blick vermehrt auf die Finanzdienstleistungsindustrie zu richten und führt verschiedene Massnahmen auf dieser Ebene auf, die sich positiv auf die Schuldenprävention auswirken würden: bezahlbare Beratung, echte Transparenz durch Vereinfachung der finanziellen Produkte in Richtung klarerer Angabe von Kosten und Nutzen, Einführung der Haftung von Verkäufern, deren Aktionen und Produkte die Verbraucher schädigen können und Regelungen zu riskanten oder schädlichen Produkten.

Evidenzen, welche die Wirksamkeit struktureller Schuldenprävention untermauern, wurden in der vorliegenden Analyse keine gefunden. Vor dem Hintergrund der Entwicklungen in anderen Präventionsfeldern (z.B. Suchtprävention), in denen verhältnispräventive Massnahmen erst nach einer langen Zeit rein verhaltensorientierter Wirksamkeitsforschung untersucht wurden, ist zu erwarten, dass sich auch in der Schuldenprävention das Spektrum der Forschungsgebiete verbreitern wird und dass dann auch Ergebnisse zur Wirksamkeit von Strukturinterventionen vorliegen werden.

7 Indizierte Prävention

In einer Bachelorarbeit der Hochschule für Soziale Arbeit Luzern wurden ehemals überschuldete junge Erwachsene im Alter von 25-27 Jahren befragt (Broquet, Heer & Perez, 2013). Ziel dieser qualitativen Vorstudie war es, erste Hypothesen darüber zu gewinnen, wie junge Erwachsene auf frühzeitige Beratung angesprochen werden können und Hinweise dazu zu erhalten, wie Beratungsangebote gestaltet sein müssen, damit sie für junge Menschen attraktiv sind. Die Befragten waren im frühen Erwachsenenalter in eine Überschuldungssituation geraten, die sie rückblickend auf einen nicht geglückten Einstieg in die finanzielle Selbstständigkeit, auf einen konsumorientierten Umgang mit Geld oder auf Suchtmittelabhängigkeit zurückführen. Keiner der Befragten hatte in der Zeit der eigenen Überschuldung jemals eine Schuldenberatungsstelle aufgesucht. Dies aus zwei Gründen: die jungen Erwachsenen wussten nicht, dass es Schuldenberatungsstellen gibt und erfuhren davon teilweise erst im Interview der Befragung. Andere, die das Angebot der Schuldenberatung kannten, fühlten sich nicht angesprochen. Sie waren der Meinung, dass sie zu wenig hoch verschuldet seien, um eine Beratung aufzusuchen, dass die Schuldenberatung eher für Personen sei, die sich psychisch belastet fühlten oder für Personen, die von sich aus nicht bereit seien, ihre Rechnungen zu bezahlen. Tatsächlich werden die meisten Personen im jungen Erwachsenenalter über andere Beratungsstellen oder Ämter an die Schuldenberatung vermittelt: nur 9 % finden den Weg in die Beratung über Kolleginnen oder Kollegen (Broquet et al. 2013, S. 60f).

Gestützt auf die eigene Überschuldungserfahrung schlugen die befragten jungen Erwachsenen zwei Formen der Unterstützung für einen erfolgreichen Übergang in die finanzielle Selbstständigkeit vor: Bildungsangebote und eine bessere Information sowie einen einfacheren Zugang zu Schuldenberatungsstellen.

Die Haltung gegenüber Schuldenberatungsstellen bleibt auch in den Empfehlungen der Befragten vage und vorsichtig: „Wenn du niemand in der Familie oder im Freundeskreis hast, der dir bei der Erklärung von solchen Ausgaben behilflich sein kann, könnte eine Schuldenberatung sicher gut sein“ (Broquet et al. 2013, S. 57“). Schlussfolgernd werden daher als Hypothesen folgende Empfehlungen formuliert:

-
- Nicht nur Jugendliche und junge Erwachsene selber, sondern ebenso Familien und Freunde benötigen professionelle Beratung: letztere, weil sie meist die ersten Ansprechpersonen sind, wenn junge Menschen in finanzielle Schwierigkeiten geraten
 - Schuldenberatungsstellen sollten mehr unternehmen, um auf sich aufmerksam zu machen und ihre Angebote klarer vermitteln
-

Die zweite Hypothese bestärkt Ergebnisse aus einer früheren explorativen Befragung von nicht verschuldeten Jugendlichen in einem Jugendtreff, die ebenfalls zum Schluss kommt, dass junge Menschen, die sich erst mit einem geringen Betrag verschuldet haben, online niederschwellige Hilfestellungen erhalten sollten, wie sie ihre Schulden in absehbarer Zeit abtragen können (Costantino & Zurn- dazu Vulliamoz, 2009).

8 Wie kann die Wirksamkeit von Angeboten eingeschätzt werden?

Die Ergebnisse der vorliegenden Literaturstudie können direkt für die Praxis nutzbar gemacht und für die Planung und die Wirksamkeitseinschätzung von Projekten eingesetzt werden. Wie dies konkret geschehen kann, ist im Folgenden aufgeführt:

Wirksamkeitsmessungen gehen in der Regel davon aus, dass eine Intervention bestimmte Ergebnisse (outputs) und längerfristige Wirkungen (impacts) erbringt.

Am einfachsten lässt sich das am Beispiel eines Automotors veranschaulichen. Wenn die Batterie des Automotors entladen ist, kann das Auto nicht gestartet werden. Wird die Batterie nun aufgeladen (Intervention), kann der Anlasser wieder betätigt werden (output) und das Auto startet und fährt wieder problemlos (Impact).

In der Prävention sind die Verhältnisse aber etwas weniger einfach. Wir haben es nicht mit einem mechanischen Interventionsfeld wie einem Automotor zu tun, in dem die Reaktionsweise aller Teile durch die Funktionsweise der einzelnen Teile einfach erklärt und vorher gesagt werden können. In der Prävention arbeiten wir mit komplexen sozialen Systemen. Die Wirkungsweise solcher Systeme ist nicht aus ihren Einzelteilen heraus verstehbar und in der Regel weder berechen- noch voraussagbar. Präventive Interventionen sind nicht vollständig standardisierbar und langfristig angelegt. Sie zielen ab auf eine Vielzahl von Individuen und Gruppen, Organisationen und Settings, die eigenaktiv, vielfältig miteinander verbunden und interagierend sind. Solche komplexen sozialen Systeme verändern sich im Austausch mit der Umwelt ständig, sind und mit vielen Einflussfaktoren ausgesetzt und können in ihren Dynamiken und Strukturen nicht beliebig von aussen beeinflusst werden.

Dementsprechend schwierig ist es, in der Prävention Outcomes und Impacts von einzelnen Interventionen oder Projekten nachzuweisen. Dies erfordert in der Regel aufwändige Evaluationen oder methodisch anspruchsvolle Studien, die kleinere und mittlere Programme, wie sie in der Schweiz durchgeführt werden, meist nicht leisten können. Dennoch sind auch diese Programme interessiert, aufgefordert oder gezwungen, die Wirksamkeit ihrer Interventionen nachzuweisen.

Das Dilemma von komplexen Interventionen in dynamischen Interventionsfeldern mit langfristigen Wirkungszeiträumen einerseits und die Notwendigkeit „einfacher“ Aussagen darüber, ob ein Projekt wirksam ist andererseits, kann aber durchaus aufgelöst werden.

Eine Möglichkeit besteht darin, die Komplexität zu reduzieren und Wirksamkeitsnachweise multi-methodisch zu erbringen. Dazu bieten sich Modelle aus der Evaluationsforschung an, wie sie z.B. von Green (Green, 1986) vorgeschlagen und später für die Praxis der Prävention weiter entwickelt wurden (Meier Magistretti, 2004). Dieses Modell stellt die Wirksamkeit einer Intervention anhand von Wirkungsketten dar, welche die langfristigen Auswirkungen präventiver Massnahmen einer zeitlichen und logischen Abfolge beschreiben (Abbildung 6).



Abbildung 6: Modell der Wirkungsketten

Eine Intervention (z.B. ein Kurs zum Umgang mit Geld) zielt auf ein intermediäres Ziel (z.B. die Verbesserung der Financial Literacy) ab, welches seinerseits dazu beiträgt, dass sich weniger Jugendliche überschulden.

Mit dem Modell der Wirkungsketten ist es nun möglich, einen Wirkungsnachweis für eine Präventionsmassnahme relativ einfach zu erbringen (vgl. Abbildung 7). Mit einer einfachen Projektevaluation kann nachgewiesen werden, dass es mit einem Projekt gelungen ist, das Wissen der Jugendlichen über Geld und Konsum zu verbessern. Angenommen, die Intervention hat bewirkt, dass die Jugendlichen, die diesen Kurs besucht haben, nach dem Kurs tatsächlich mehr über Finanzen und Budgets wissen als vorher. Der Outcome ist also eine Verbesserung der Financial Literacy, das heisst, das intermediäre Ziel der Intervention wurde erreicht.

In einem nächsten Schritt geht es nun darum zu prüfen, ob die Verbesserung der Financial Literacy tatsächlich geeignet ist, längerfristig die Überschuldung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen zu vermindern, d.h. nachzuweisen, dass ein impact der Intervention vorhanden ist bzw. das finale Ziel erreicht werden kann. Dieser Nachweis muss nun aber nicht von jedem Projekt einzeln erbracht werden, sondern kann sich auf das vorhandene Grundlagenwissen über empirisch nachgewiesene Wirkfaktoren in der Schuldenprävention beziehen, wie es im vorliegenden Bericht dargestellt ist.

Dieser hat gezeigt, dass die Verbesserung des Finanzwissens zwar in vielen schuldenpräventiven Programmen ein zentrales Ziel ist, bis jetzt aber kein empirischer Nachweis dafür besteht, dass Finanzwissen allein auch tatsächlich dazu beiträgt, Überschuldungsentwicklungen vorzubeugen. Es kann also gefolgert werden, dass das erwähnte Kursangebot ein sinnvoller Anfang oder Einstieg in das Thema Schuldenprävention ist, für sich allein aber noch keine präventive Wirksamkeit mitbringt. Hingegen zeigt der Bericht auch, dass die Erhöhung der Selbstwirksamkeitserwartung das Überschuldungsrisiko verringert. Die Projektverantwortlichen könnten nun das Angebot ergänzen und eine präventive Wirksamkeit für sich nachweisen, wenn es ihnen gelingt, neben der Verbesserung des Finanzwissens auch die Selbstwirksamkeit der Teilnehmenden zu erhöhen.

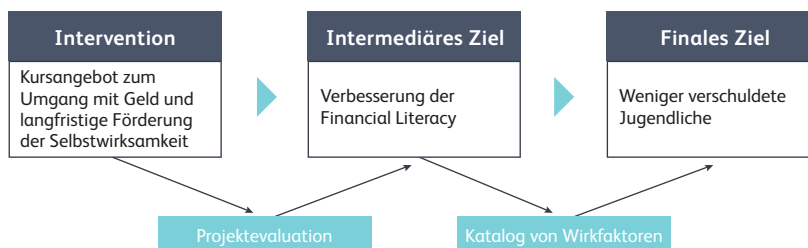


Abbildung 7: Wirksamkeitsnachweis mit dem Modell der Wirkungsketten

Der Bericht stellt damit einen Überblick zum aktuellen Wissen zu nachgewiesenen Wirkfaktoren in der Schuldenprävention zur Verfügung, der direkt für die Planung, Ausrichtung, Evaluation und Wirksamkeitsbeurteilung und Wirksamkeitseinschätzung von Interventionen genutzt werden kann.

9 Schlussfolgerungen

9.1 Zusammenfassender Überblick

Aufgrund der Literaturanalyse lassen sich Schlussfolgerungen formulieren, die sich auf empirische Studien abstützen. Da das Feld der Schuldenprävention noch relativ neu ist und daher noch nicht sehr intensiv beforscht wurde, stützen sich die Empfehlungen nicht auf gewichtete Ergebnisse, d.h. es konnten keine Kriterien angewendet werden, die z.B. das Vorliegen von mindestens drei empirischen Studien zu einem Wirkfaktor einfordern. Die untenstehenden Empfehlungen basieren deshalb auf denjenigen Faktoren, für die in der Literaturanalyse überhaupt empirische Belege gefunden werden konnten. In Tabelle 3 finden sich die Ergebnisse gegliedert nach drei Formen von Prävention⁴³:

Tabelle 3: Zusammenfassung der empirisch belegten Wirkfaktoren

| Universelle Prävention | |
|--------------------------|--|
| Spezifische Prävention | Finanzielle Selbstwirksamkeit, finanzielle Kontrollüberzeugung, Einstellung zu Geld und Konsum, Werteorientierung, Normen und Werte der Eltern |
| Unspezifische Prävention | Selbstvertrauen, Selbstkontrolle, Emotions- und Impulsregulierung, Fähigkeit zum Belohnungsaufschub, Eigenständigkeit und geringe Beeinflussbarkeit in gleichaltrigen Gruppen, Geschlechteridentität und Beziehungsfähigkeit, soziale Integration. |
| Selektive Prävention | |
| Spezifische Prävention | Financial Literacy, Einstellung zu Geld und Konsum, Werthaltungen bei vulnerablen Gruppen (niedrige Bildung, Ausbildungsabbruch, Arbeitslosigkeit, frühe Elternschaft, Suchtmittelabhängigkeit) |
| Unspezifische Prävention | Entwicklungs- und Veränderungsmotivation, Zukunftsperspektiven, Bildungsabschlüsse, Lebens- und Alltagskompetenzen |
| Indizierte Prävention | |
| Spezifische Prävention | Bekannte und zugängliche Beratungsangebote, Vertrauens- und Vermittlungspersonen |
| Unspezifische Prävention | individuelle Massnahmen in Kooperation mit anderen Angeboten (Jugend-, Familien- und weitere Beratungsstellen) |

⁴³ Die klassische Unterscheidung in Primär-Sekundär- und Tertiär- Prävention nach Caplan wird zunehmend abgelöst durch die präziser abgrenzbaren Konzepte von Gordon, der Prävention in universelle, selektive und indizierte Prävention einteilt. Begriffsklärungen siehe Glossar im Anhang.

9.2 Schlussfolgerungen aus der Literaturanalyse

Universelle Prävention

Schlussfolgerung 1: Ziele

Die Auseinandersetzung mit finanziellen Werten, Normen und Einstellungen sind neben der Förderung der finanziellen Selbstwirksamkeit⁴⁴ und Kontrollüberzeugung⁴⁵ die zentralen Ziele der Schuldenprävention.

Argumente: Werte, Normen, Selbstwirksamkeit und Kontrollüberzeugung haben sich als empirisch belegte Wirkfaktoren in der Schuldenprävention erwiesen. Es sind Wirkfaktoren, die in anderen Präventionsfeldern (z.B. Sucht, Gewalt) ebenfalls relevant sind. Das methodische Know-How zur Umsetzung wirkungsrelevanter Massnahmen ist daher in den entsprechenden Präventionsfachstellen vorhanden und muss für die Schuldenprävention zwar thematisch angepasst, nicht aber neu entwickelt werden.

Schlussfolgerung 2: Multiplikatoren

Die Eltern haben einen zentralen Einfluss auf viele präventiv wirkungsrelevante Faktoren. Sie sind in der Schuldenprävention die wichtigsten Mediatoren und sollen partizipativ in die Konzeption, Entwicklung und Umsetzung von Massnahmen eingebunden werden.

Argumente: Eltern wirken über direkte und indirekte Finanzerziehung, über Werte und Normen in der Familie und über materielle Unterstützung in sehr vielen Bereichen nachgewiesenermassen präventiv. Sie sind daher die wichtigsten Multiplikatoren in der Schuldenprävention. Als Zielgruppe sind sie relativ gut erreichbar. Mögliche Kooperationspartner verfügen bereits über etablierte Zugänge (z.B. Präventionsfachstellen, Elternvereinigungen, FemmesTische, Familienprogramme von Finanzinstituten oder Grossverteilern).

Selektive Prävention

Schlussfolgerung 3: Zielgruppen

Schuldenpräventive Massnahmen begleiten und unterstützen insbesondere junge Erwachsene im Übergang in die finanzielle Selbstständigkeit.

Argumente: Junge Erwachsene sind im Gegensatz zu Jugendlichen häufiger einem Überschuldungsrisiko ausgesetzt. Dies gilt vor allem für die ersten Jahre im Übergang in die finanzielle Selbstständigkeit. Gleichzeitig ist diese Zielgruppe wegen der sehr heterogenen Lebenssituationen nicht einfach adressierbar. Schuldenprävention sollte deshalb in Zusammenarbeit mit denjenigen Organisationen erfolgen, die bereits Zugang zu möglichst vielen jungen Erwachsenen haben. Banken und Finanzinstitute bieten sich hier (z.B. über Konten für Studierende- und junge Erwachsene) als Kooperationspartner an.

Schlussfolgerung 4: Risikogruppen

Schuldenpräventive Massnahmen fokussieren junge Erwachsene mit niedriger Bildung in kritischen Lebenssituationen. Die Massnahmen fördern Finanzkompetenzen (Financial Literacy), die Reflexion von Werthaltungen und Einstellungen gegenüber Geld und Konsum

⁴⁴ siehe Glossar im Anhang

⁴⁵ siehe Glossar im Anhang

und berücksichtigen entsprechend der jeweiligen Risikolage weitere Wirkfaktoren (z.B. Ausbildung).

Argumente: Gruppen, die ein erhöhtes Überschuldungsrisiko haben, können anhand verschiedener Parameter beschrieben werden. Häufig sind junge Erwachsene z.B. mit wenig formeller Bildung, Arbeitslose und Arbeitende in Niedriglohnsegmenten betroffen. Es empfiehlt sich deshalb, gezielt präventiv solchen gefährdeten Gruppen Finanz- und Lebenskompetenzen zu vermitteln, was eine Kooperation mit Organisationen nahelegt, die mit diesen jungen Erwachsenen bereits in Kontakt sind (z.B. 9. oder 10. Realschuljahr, EBA-Berufsschulen, IV-Lehren, RAV).

Indizierte Prävention

Schlussfolgerung 5

Der Zugang zu Angeboten der Schuldenberatung muss für Jugendliche und junge Erwachsene erleichtert werden.

Argumente: Junge Erwachsene finden den Zugang zu Schuldenberatungsangeboten wenn, dann meist erst durch Hinweise von anderen Beratungsstellen. Sie sind schlecht informiert über Angebote, Zielgruppe und Indikation der Schuldenberatung, werden durch einfacher zugängliche Angebote (meist Kreditinstitute) abgelenkt und vom teilweise hohen Vorbereitungsaufwand für die Konsultation bei vielen Schuldenberatungsstellen abgeschreckt. Hier wäre es angebracht, gemeinsam mit der Zielgruppe über partizipative Methoden Wege zu finden, die den Zugang für junge Erwachsene zu Schuldenberatungsangeboten erleichtern.

9.3 Schlussfolgerungen aus der Expertinnen- und Expertengruppe

Die folgenden Schlussfolgerungen sind das Ergebnis eines Vormittags-Workshops mit dem Ziel, die Sichtweise von Praktikerinnen und Praktikern ebenso einzubeziehen wie die Ergebnisse aus wissenschaftlichen Studien. In diesem Sinn ergänzen die Schlussfolgerungen aus der Praxis diejenigen aus wissenschaftlicher Sicht mit verschiedenen Perspektiven auch zu Themenfeldern, die bisher noch nicht erforscht sind. Die Schlussfolgerungen der Praxis sind nicht vollständig und abschliessend, sondern als Diskussionsgrundlage zu verstehen, die weiter entwickelt, differenziert und ergänzt werden soll. Schlussfolgerungen, die einstimmige Zustimmung erfuhren, kontrastieren dabei mit anderen Schlussfolgerungen, die kontrovers diskutiert wurden. Beide sind im Folgenden aufgeführt:

9.3.1 Schlussfolgerungen mit Konsens

Universelle Prävention

Schlussfolgerung 1: Enttabuisierung

Schulden sind tabu. Über Geld und Schulden muss gesprochen werden, damit eine Enttabuisierung stattfinden kann.

Argumente: Eltern reden oft nicht mit ihren Kindern über Geld. Kinder und Jugendliche wissen so meist nicht, wie viel ihre Eltern verdienen, wie hoch die Miete ist usw. Auch bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen fehlt ein Bewusstsein für Schuldenfallen. Hier müsste ebenfalls über gezielte Information eine Sensibilisierung stattfinden.

Schlussfolgerung 2: Multiplikatoren

Schuldenprävention fokussiert die Arbeit mit Multiplikatorinnen und Multiplikatoren

Argumente: In der Praxis soll eng mit Multiplikatorinnen und Multiplikatoren zusammen gearbeitet werden. Fachpersonen der Jugendberatung und der offenen Jugendarbeit, Ausbilderinnen und Ausbilder, Lehrpersonen an Oberstufen- und Berufsschulen sollen ebenso für Schuldenprävention sensibilisiert und informiert werden wie Betreibungsämter, Finanzinstitute und weitere Multiplikatoren. Idealerweise stehen ihnen Hilfsmittel zur Verfügung. Vorstellbar sind z.B. Instrumente zur Früherkennung, wie sie in Grossbritannien im Bereich Kinderschutz schon verwendet werden.

Schlussfolgerung 3: Eltern

Eltern müssen in ihrer zentralen Rolle in der Schuldenprävention (besser) unterstützt werden.

Argumente: Eltern sollen ermutigt werden, früh mit ihren Kindern über Geld zu sprechen, zu ihren Werten in Bezug auf Geld, Konsum und Schulden zu stehen und ihre Familienidentität zu betonen. Sie brauchen auch Informationen über juristische Fragen wie z.B. Fragen der Haftung für Schulden ihrer Kinder.

Schlussfolgerung 4: Ressourcen

Schuldenberatung und Schuldenprävention brauchen mehr Ressourcen

Argumente: Schuldenprävention und Schuldenberatung sind unterdotiert.

9.3.2 Kontrovers diskutierte Schlussfolgerungen

Universelle Prävention

Schlussfolgerung 5: Kompetenzorientierte Sprache

Schuldenprävention muss eine positive und attraktive Sprache verwenden.

Argumente: Das Ziel „Kompetente Kinder und Jugendliche“ (z.B. im Thema Schulden) ist attraktiver und eröffnet positivere Zugänge als der Ausdruck „Schuldenprävention“, der auch negativ konnotiert werden könnte. Auf jeden Fall sollte eine moralisierende Sprache und Schuldzuschreibungen gänzlich vermieden werden. Dennoch müssen Gefahren (Schuldenfallen) und Fallstricke (z.B. Kredite und Leasing) thematisiert und erwähnt werden.

Gegenargument: Es ist sicherlich richtig, den kompetenten Umgang mit Geld nicht zu schnell über die eher problembeladenen Termini wie Schulden, Fallen oder auch Kontoüberzüge zu thematisieren. Mit einer kompetenzorientierten Sprachwahl gelingt es sicher, (vorhandene) Kompetenzen und Ressourcen in der Zielgruppe zu aktivieren oder zu fördern, mitunter ihre Resilienz gegenüber den Ansprüchen der Konsumgesellschaft zu erhöhen. Dennoch müssen Gefahren (Schuldenfallen) und Fallstricke (z.B. Kredite und Leasing) thematisiert und erwähnt werden. Sie gänzlich wegzulassen oder in eine positive und attraktive Sprache zu verwandeln hiesse, die Situation zu beschönigen. Fakten, die unangenehm sind, sollen auch so genannt

werden dürfen. In der Schuldenprävention hiesse das: Vorhandenes stärken, Kompetenzen erhöhen, aber gleichzeitig auch Risiken aufzuzeigen, und Handlungsempfehlungen im Umgang mit finanziell kritischen Ereignissen zu vermitteln.

Selektive und indizierte Prävention

Schlussfolgerung 6: Konsumentinformation

Die Werbung von Kreditinstituten fokussiert junge Erwachsene. Gezielte Information und Massnahmen des Konsumentenschutzes sind notwendig.

Argumente: Kredite, Leasings und Abzahlungsverträge werden über die Werbung beschönigt dargestellt und die Gruppe der jungen Erwachsenen wird ab dem 18. Altersjahr gezielt beworben. Massnahmen des Konsumentenschutzes, responsible lending in der Kreditvergabe sowie strukturelle und politische Massnahmen wie z.B. Werbeeinschränkungen sind zu überprüfen. Die Kreditinstitute haben zwar eine Konvention erarbeitet, die es ihnen nicht mehr erlaubt, unter 25-Jährige speziell anzusprechen. Diese Massnahme reicht aber nicht aus, um eine problematische Kreditaufnahme von jungen Erwachsenen zu verhindern. Deshalb muss bei der Werbung von Kreditinstituten der Konsumentenschutz verstärkt werden.

Gegenargument: Eine Gegenmeinung lautet, dass es aus liberaler Sicht nicht Aufgabe der Prävention ist, politische oder wirtschaftspolitische Massnahmen zu ergreifen.

Schlussfolgerung 7: Beratungsangebote

Es braucht einfachere Zugänge zu Beratungsangeboten für Jugendliche und junge Erwachsene.

Argumente: Die Schuldenberatung muss niederschwelliger und jugendgerechter werden. In einigen Kantonen (z.B. BS) übernehmen Jugend- und Lehrlingsberatungsstellen geschult von der Schuldenberatung selbst schon wichtige Beratungsfunktionen mit der Zielgruppe. Das Basler Modell des Infoladens der Budget- und Schuldenberatung Plusminus leistet niederschwellige Dienstleistungen (Informationen, Triage, Hilfestellungen in Finanzfragen). Andere Kantone könnten diesen Beispielen folgen. Gleichzeitig wäre es wichtig, einfacher zugängliche Angebote wie Budgetberatung bekannter und jugendgerechter zu machen. Auch die Schuldenberatungsstellen selbst könnten den Zugang für Jugendliche und junge Erwachsene verbessern, z.B. über einen einfach verständlichen und jugendgerechten Web-Auftritt, über eine Anbindung an social media (facebook) oder die Nutzung bestehender Plattformen für Jugendliche (z.B. www.feelok.ch, www.ciao.ch). Die Budget App (Caritas) geht in diese Richtung und könnte allenfalls durch einen SMS-Beratungsdienst ergänzt werden.

Gegenargument: Es ist nicht sicher, dass ein niederschwelliges Beratungsangebot das Richtige ist. Es braucht sicher einfachen Zugang zu seriösen Informationen, z.B. übers Internet und das Angebot der Schuldenberatung muss auch an Orten bekannt gemacht werden, die von Jugendlichen und jungen Erwachsenen frequentiert werden. Die Regelung von Schulden setzt jedoch viel Willen und Bereitschaft zur Auseinandersetzung mit sich selbst und zu einer Verhaltensänderung voraus. Da schadet eine Wartezeit von einigen Wochen manchmal nichts...

Schlussfolgerung 8: Kooperationen

Gläubiger sollen in die Schuldenprävention eingebunden werden

Argumente: Gläubiger haben kein Interesse an verschuldeten Kunden, deshalb sind sie wichtige potentielle Partner in der Schuldenprävention.

Gegenargumente: Diese These wird ausgesprochen kontrovers aufgenommen und mit dem Argument kontrastiert, dass Gläubiger gerade über Schulden Rendite einholen. Auch die zum Teil aggressive Werbung von Kreditinstituten weise darauf hin, dass Gläubiger sehr wohl an verschuldeten Kunden interessiert sind. Dazu kommt die Vermutung, dass Gläubiger andere Ziele verfolgen als Schuldenberatungsstellen und dass ihr Interesse an Prävention der Imagepflege diene oder es darum gehe, Produkte bekannt zu machen. Möglichkeiten und Nutzen von Public Private Partnerships werden daher ebenfalls sehr unterschiedlich eingeschätzt.

Eine dritte Position argumentiert, dass die Zusammenarbeit mit Gläubigern sinnvoll, aber nur über politische oder juristische Vorgaben realisierbar wäre.

Und viertens wird festgehalten, dass auch in der Schuldenprävention angewendet werden sollte, was in der Gesundheitsförderung bereits realisiert wird. „Make the healthier choice the easier one“ würde modifiziert vielleicht „make the wealthier choice the easier one“ heissen und könnte sich an die Prinzipien von „Nudge“ orientieren, das in verschiedenen Bereichen der Financial Literacy bereits wirksam ist. So könnten Wege gefunden werden, die beispielsweise eine gute Finanzplanung einfacher zugänglich machen als Kreditvergaben.

Schlussfolgerung 9: Strukturelle Prävention

Überschuldung von jungen Erwachsenen ist häufig bedingt durch Steuern und Krankenkassenprämien. Diesem Risiko muss auch mit strukturellen Massnahmen begegnet werden.

Argumente: Strukturelle Prävention ist wichtig, kostengünstig, aber politisch schwierig durchzusetzen. Für eine wirksame Schuldenprävention müsste der strukturelle Ansatz gestärkt werden. Massnahmen wären aber auf verschiedenen Ebenen möglich (Quellensteuer, Modell des tiers payant bei Arztrechnungen, Angaben zu Ombuds-Stellen, Präventions- und Beratungsangeboten auf Bankauszügen usw.). Mit strukturellen Präventionsmassnahmen könnte im Sinn einer Schadenminderung weitgehend verhindert werden, dass im jungen Erwachsenenalter begangene Fehler jahre- oder lebenslange Folgen haben.

Gegenargument: Es lässt sich nur belegen, dass junge Erwachsene häufig Steuer- und Krankenkassenschulden haben. Daher sollte die Schlussfolgerung umformuliert lauten:

Junge Erwachsene haben häufig Steuer- und Krankenkassenprämien schulden. Diesem Problem muss auch mit strukturellen Massnahmen begegnet werden.

10 Glossar

Finanzdienstleistungen: Gesamtheit aller von Kreditinstituten sowie von banknahen und bankfremden Konkurrenten (Versicherungen, Bausparkassen, etc.) angebotenen Leistungen, z.T. unter Einsatz moderner Informations- und Kommunikationstechniken, z.B. Anlageberatung, Finanzierungsleasingverträge. (Springer Gabler Verlag)

Finanzfertigkeiten: Fähigkeiten im Umgang mit Finanzen, z.B. Fähigkeit, den Überblick zu behalten über Ausgaben und offene Rechnungen, Fähigkeit, die Schulden abzubauen

Finanziell risikoreiches Verhalten: Finanzielles Verhalten, das die Wahrscheinlichkeit erhöht, in eine Verschuldungs- oder Überschuldungssituation zu geraten, z.B. Ausgabeverhalten, das der Einnahme-/Vermögenssituation nicht entspricht, Ausweitung der Ratenfinanzierung selbst für kleine Anschaffung, was den Verlust des Überblicks über die Finanzen begünstigt.

Finanzinstrumente: 1. Im Sinn des deutschen Kreditwesengesetzes: Wertpapiere, Geldmarktinstrumente, Devisen oder Rechnungseinheiten sowie Derivate. 2. In der Internationalen Rechnungslegung IAS (International Accounting Standards) bzw. IFRS (International Financial Reporting Standards): Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die unmittelbar oder mittelbar mit dem Austausch von Zahlungsmitteln verbunden sind. Diese Definition ist sehr viel weiter gefasst als in Deutschland üblich. Zu den Finanzinstrumenten zählen Wertpapiere, wie Aktien, Schuldverschreibungen, Genussscheine, Optionsscheine und Investmentanteile. (Springer Gabler Verlag)

Finanzwissen: Wissen über finanzielle Angelegenheiten wie Einnahmen, Ausgaben, Sparen, Verschuldung, Girokonto, bargeldloser Zahlungsverkehr, Versicherungen, Investitionen. Je nach Altersgruppe und Fokus werden unterschiedliche Aspekte zum Finanzwissen gezählt.

Indizierte Prävention zielt auf eine Verminderung von bereits aufgetretenen Problemen ab. Die Massnahmen richten sich an Individuen, bei denen das zu verhindernde Problem entdeckt worden ist.

Konsumkompetenz: Wissen und Fähigkeiten, um das Produkt- und Dienstleistungsangebot für sich optimal (d.h. zur Befriedigung der tatsächlichen Bedürfnisse auf angemessene Art und Weise) zu nutzen, Dazu muss man

1. die eigenen Bedürfnisse wahrnehmen, Grund- und Luxusbedürfnisse voneinander abgrenzen und für sich für letztere bewusst Sättigungsgrenzen setzen. Von entscheidender Bedeutung ist ausserdem die Fähigkeit, zwischen materiellen und nichtmateriellen, sozialen Bedürfnissen unterscheiden zu können.

2. Der Konsum muss zum eigenen Geldbeutel passen. Das erfordert ein rationales Abwägen zwischen den Bedürfnissen einerseits und den finanziellen Ressourcen andererseits. Ein kompetenter Konsument wird sich vor dem Kauf umfassend informieren und zunächst Vergleiche anstellen. Das ist nur möglich, wenn man in der Lage ist, Werbebotschaften und Medien kritisch zu hinterfragen. (Quelle: <http://www.homes.uni-bielefeld.de/apenner3/konsumprofile.html>)

Kontrollüberzeugung: Das Ausmass, mit dem jemand glaubt, dass das Auftreten eines Ereignisses abhängig vom eigenen Verhalten ist, ob also der Ort der Kontrolle innerhalb oder außerhalb des Individuums liegt (englisch: internal vs. external locus of control).

Kreditausfall: Wenn ein Schuldner in Zahlungsschwierigkeiten geraten ist und die Rückzahlungen (Zinsen und Tilgung) an den Kreditgeber oder Gläubiger komplett oder in bestimmten Teilen nicht mehr leisten kann, spricht man von einem Kreditausfall.

Materialismus: Meint in der Alltagssprache eine Lebenseinstellung, die sich hauptsächlich an materiellem Besitz und Wohlstand orientiert. Im vorliegenden Bericht ist dieser Begriff nicht wertend verwendet, sondern bezeichnet eine an Konsum orientierte Grundeinstellung, die mit verschiedenen Testverfahren gemessen werden kann.

Selbstwirksamkeit: Die subjektive Erwartung, aufgrund eigener Kompetenzen gewünschte Handlungen erfolgreich selbst ausführen und in Bezug auf einen bestimmten Bereich (hier: das Management der eigenen Finanzen) auch in schwierigen Situationen etwas bewirken zu können

Selektive Prävention zielt auf die Verminderung des Auftretens von Problemen in bekannten Risikogruppen ab. Ihre Massnahmen richten sich an bereits gefährdete Gruppen.

Spezifische Prävention: Spezifische Prävention beschreibt Interventionen, welche spezifisch auf ein Problem einwirken sollen. Im vorliegenden Bericht sind Wirkfaktoren aufgeführt, die spezifisch für die Schuldenprävention relevant sind.

Überschuldung: Überschuldung bezeichnet eine Situation, in der das vorhandene Einkommen und Vermögen nicht mehr ausreichen, um die Lebenshaltungskosten und die vorhandenen Zahlungsverpflichtungen zu decken, wobei eine Änderung der Lage auch nicht absehbar ist (Rau, 2011; Reifner & Zimmermann, 2005). Überschuldung ist das Resultat eines länger dauernden Prozesses.

Universelle Prävention zielt auf die Verminderung des Auftretens von Problemen in der Allgemeinbevölkerung ab. Massnahmen der universellen Prävention richten sich an alle Bevölkerungsgruppen, auch an solche, die kein spezifisches Risikoverhalten zeigen.

Unspezifische Prävention: Unspezifische Prävention beschreibt Interventionen, die auf verschiedene Probleme einwirken sollen. Im Folgenden sind Wirkfaktoren aufgeführt, die für verschiedene Präventionsfelder (z.B. Sucht-, Suizid- oder Gewaltprävention) aber auch für die Schuldenprävention relevant sind.

Verschuldung: Unter Verschuldung wird das Vorhandensein offener Geldverpflichtungen verstanden, wobei die Verschuldeten jedoch noch über genügend Mittel verfügen, um diese Schulden mit der Zeit abzuzahlen.

11 Literaturverzeichnis

Akhaabi, H. T. (2010). Relative income and consumer debt: Evidence from the U.S. Survey of Consumer Finance. Unpublished 3427219, Walden University, Ann Arbor.

Anderson, C. L. & Nevitte, N. (2006). Teach your children well: Values of thrift and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 247-261.

Ansen, H. & Samari, F. (2011). Schuldenfrei. Untersuchung zentraler Effekte der Schuldnerberatung des Diakonischen Werkes Hamburg aus der Perspektive der Ratsuchenden. Retrieved from <http://www.diakonie-hamburg.de/web/.content/downloads/Fachbereiche/ES/Schulden-Studie.pdf>

Apra, C. (2013). Alltagsvorstellungen von Jugendlichen zu komplexen ökonomischen Phänomenen: Eine explorative Untersuchung am Beispiel der Wirtschafts- und Finanzkrise. In T. Retzmann (Ed.), *Ökonomische Allgemeinbildung in der Sekundarstufe II. Konzepte, Analysen und empirische Befunde* (pp. 100-112). Schwalbach: Wochenschau Verlag.

Apra, C. (2012). Messung der Befähigung zum Umgang mit Geld und Finanzthemen: Ausgewählte Instrumente und alternative diagnostische Zugänge. Retrieved from http://www.bwpat.de/ausgabe22/apra_bwpat22.pdf

Baumann, C. & Hall, T. (2012). Getting Cinderella to the ball: Putting education at the heart of financial education. *International Journal of Consumer Studies*, 36, 508-514.

Barry, D. & Breuer, K. (2013). Umgang mit und Einstellung zu Geld von verschuldeten und nicht-verschuldeten jungen Erwachsenen. In Forschungscluster ‚Gesellschaftliche Abhängigkeiten und soziale Netzwerke‘ (Hrsg.): *Schulden und ihre Bewältigung. Individuelle Belastungen und gesellschaftliche Herausforderungen*. Wiesbaden: Springer VS. S. 29 – 52.

BFS, Bundesamt für Statistik (2012). Die Verschuldung bei jungen Erwachsenen Ergänzende Analysen der Verschuldung bei jungen Erwachsenen. Neuchâtel, BfS

Blösch, M. (2012). So lernen junge Leute, was das Leben kostet. *Bildung Schweiz*, 6, 28-29.

Borden, L., Lee, S.-A., Serido, J. & Collins, D. (2008). Changing College Students ‘Financial Knowledge, Attitudes, and Behavior through Seminar Participation. *Journal of Family and Economic Issues*, 29(1), 23-40.

Braun, O. L. & Wicklund, R. A. (1989). Psychological antecedents of conspicuous consumption. *Journal of Economic Psychology*, 10(2), 161-187.

Broquet, P., Heer M. & Perez Felix J. (2013). Der Weg in die Jugendverschuldung. Eine qualitative Forschung, die Handlungsfelder für die Jugendarbeit im Bereich der Jugendverschuldung aufzeigt. Bachelorarbeit, Hochschule für Soziale Arbeit, Luzern.

Bühler, A. & Kröger, C. (2006). Expertise zur Prävention des Substanzmissbrauchs. Forschung und Praxis der Gesundheitsförderung (Bd. 29). Köln: BzGA.

Chan, K. & Cheng, H. (2009). Materialism and consumer socialization: Semiotic analyses of personal loan advertisements. *Communicative Business*, 60-79.

Chaplin, L. N. & John, D. R. (2010). Interpersonal influences on adolescent materialism: A new look at the role of parents and peers. *Journal of Consumer Psychology*, 20(2), 176-184.

Chen, H. & Volpe, R. P. (1998). An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.

Chen, H. & Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal Financial Literacy among college students. *Financial Services Review*, 11(3), 289-307.

Costatino, C. & Zurn-Vuilliamoz N (2009). Überschuldungsprävention bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Konzept im Auftrag der Fürsorge- und Gesundheitsdirektion des Kantons Bern. Bern. Verein Schuldenberatung.

Danes, S. M. (1994). Parental perceptions of children's financial socialization. *Financial Counseling and Planning*, 5, 127-149.

Danes, S. M. & Boyce, L. (1999). Financial Planning Curriculum For Teens: *Impact Evaluation*. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 10(1), 26-37.

Davies, E. & Lea, S. E. G. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 663-679.

Denegri Coria, M., Martínez Toro, G. & Etchebarne López, S. (2007). La comprensión del funcionamiento bancario en adolescentes chilenos: un estudio de Psicología Económica. *Interdisciplinaria*, 24, 137-159.

Diakonisches Werk Steglitz und Teltow-Zehlendorf e.V. (2006). Schuldenprävention bei Jugendlichen. Bilanz des Pilotprojekts an Schulen des Berliner Bezirks Charlottenburg-Wilmersdorf (Projektbericht). Retrieved from <http://www.was-was-kostet.de/downloads/evaluation.pdf>

Drexler, A., Fischer, G. & Schoar, A. (2011). Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb. Retrieved from <http://www.mit.edu/~aschoar/KIS%20DFS%20Jan2011.pdf>

Elliott, J. (1997). Young and in debt: A focus on prevention. *Credit World*, 85(4), 35.

Eriamiatoe, O. R. (2011). Independent Living Services and the Educational Motivation of Foster Youth. *ProQuest LLC*.

Ericson, A. E. (2000). Antecedents of the Older Adolescent's Credit Card Enhanced Spending Attitude and Self-reported Financing Behavior. University of Iowa.

European Commission (2012). On knowledge-enhancing aspects of consumer empowerment 2012-2014. Commission staff working document. Retrieved from http://ec.europa.eu/consumers/strategy/docs/swd_document_2012_en.pdf

Faber, R. J. & O'Guinn, T. C. (1992). A clinical screener for compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 459-469.

Fonseca, R., Mullen, K. J., Zamarro, G. & Zissimopoulos, J. (2012). What Explains the Gender Gap in Financial Literacy? The Role of Household Decision Making. *Journal of Consumer Affairs*, 46(1), 90-106.

Ford, M. W. & Kent, D. W. (2010). Gender Differences in Student Financial Market Attitudes and Awareness: An Exploratory Study. *Journal of Education for Business*, 85(1), 7-12.

Fishbein MA & Ajzen I (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.

Friese, M., Wänke, M. & Plessner, H. (2006). Implicit consumer preferences and their influence on product choice. *Psychology and Marketing*, 23(9), 727-740.

Fuchs, A. & Kurtaj, N. (2013). Schuldenprävention als Bildungsauftrag. Zu den Herausforderungen und Zielen in einem jungen Arbeitsgebiet. *SozialAktuell*, 2, 16-19.

Gabanyi, A., Hemedinger, F. & Lehner, M. (2007). Jugendverschuldung. Analyse und Präventionsansätze. Retrieved from http://www.ooe.schuldnerberatung.at/_downloads/Jugendverschuldung_Studie_2007.pdf

Gale, W. G., Harris, B. H. & Levine, R. (2012). Raising household savings: Does financial education work? *Social Security Bulletin*, 72(2), 39-48.

Gathergood, J. (2012). Self-control, Financial Literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33, 590-602.

Goldberg, M. E., Gorn, G. J., Peracchio, L. A. & Bamossy, G. (2003). Understanding Materialism Among Youth. *Journal of Consumer Psychology*, 13(3), 278-288.

Green, L. W. (1986). Evaluation. A Framework for the Design of Rigorous Evaluation in Health Promotion. *Am J Health promotion*, 7, 77-79.

Griskevicius, V., Tybur, J. M., Sundie, J. M., Cialdini, R. B., Miller, G. F. & Kenrick, D. T. (2007). Blatant benevolence and conspicuous consumption: When romantic motives elicit strategic costly signals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(1), 85-102.

Gross, K., Ingham, J. & Matasar, R. (2005). Strong palliative, but not a panacea: Results of an experiment teaching students about Financial Literacy. *NASFAA Journal of student financial aid*, 7-26.

Gudmunson, C. G. & Danes, S. M. (2011). Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644-667.

Hastings, J. S., Madrian, B. C. & Skimmyhorn, W. L. (2012). Financial Literacy, financial education and economic outcomes. NBER Working Paper Series. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w18412.pdf>

Hathaway, I. & Khatiwada, S. (2008). Do financial education programs work? *Federal Reserve Bank of Cleveland Working Paper 08*, 3.

Hayhoe, C. R., Leach, L. & Turner, P. R. (1999). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20(6), 643-656.

Hayhoe, C. R., Leach, L. J., Turner, P. R., Bruin, M. J. & Lawrence, F. C. (2000). Differences in Spending Habits and Credit Use of College Students. *Journal of Consumer Affairs*, 34(1), 113-133.

Hayta, A. B. (2008). Socialization of the Child as a Consumer. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 37(2), 167-184.

Henry, R. A., Weber, J. G. & Yarbrough, D. (2001). Money management practices of college students. *College Student Journal*, 35(2), 244-249.

Hung, A., Yoong, J. & Brown, E. (2012). Goldberg, M. E., Gorn, G. J., Peracchio, L. A. & Bamossoy, G. (2003). *Empowering Women Through Financial Awareness and Education*: OECD Publishing.

Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.

John, D. R. (1999). Consumer Socialization of Children: A Retrospective Look at Twenty Five Years of Research. *Journal of Consumer Research*, 26(3), 183-213.

Johnson, E. & Sherraden, M. S. (2007). From Financial Literacy to Financial Capability among Youth. *Journal of Sociology & Social Welfare*, 34, 119-146.

Joo, S.-H., Grable, J. E. & Bagwell, D. C. (2003). Credit card attitudes and behaviors of college students. *College Student Journal*, 37, 405-419.

Jorgensen, B. L. & Savla, J. (2010). Financial Literacy of Young Adults: The Importance of Parental Socialization. *Family Relations*, 59, 465 – 478.

Kidwell, B. & Turrisi, R. (2004). An examination of college student money management tendencies. *Journal of Economic Psychology*, 25, 601-616.

Korczak, D. (2005). Pilotstudie zur Überschuldung junger Erwachsener. *Schuldenkompass 2005* (pp. 159-172). Wiesbaden: SCHUFA Holding.

Korczak, D. (2007). Schuldenprävention in Kindergärten und Berufsschulen. Evaluation der Jahre 2005 – 2006. Retrieved from http://www.gp-f.com/de/pdf/sch_ikb.pdf

Kühn, H. & Rosenbrock, R. (1994). Präventionspolitik und Gesundheitswissenschaften. Eine Problemskizze. In R. Rosenbrock, H. Kühn & M. Köhler (Eds.), *Präventionspolitik. Gesellschaftliche Strategien der Gesundheitssicherung* (pp. 29-53). Berlin: Ed. Sigma.

Lange, E. & Fries, K. R. (2006). Jugend und Geld 2005. Eine empirische Untersuchung über den Umgang von 10-17-jährigen Kindern und Jugendlichen mit Geld. Retrieved from http://www.schuldnerberatung-sh.de/fileadmin/user_upload/Praevention_Lit._u.a/Lange_Schufa-Studie_Jugend_und_Geld_2005.pdf

Lau, P. S., Lam, C. M., Law, B. M. & Poon, Y. (2011). Using Positive Youth Development Constructs to Design a Money Management Curriculum for Junior Secondary School Students in Hong Kong. *The Scientific World Journal*, 11, 2219-2229.

Lea, S. E. G., Webley, P. & Levine, R. M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14(1), 85-119.

Looney, S. M. (2011). *Financial Literacy at Minority-Serving Institutions*: Institute for Higher Education Policy.

Lunt, P. K. & Livingstone, S. M. (1991). Everyday explanations for personal debt: A network approach. *British Journal of Social Psychology*, 30, 309-323.

Lusardi, A., Mitchell, O. S. & Curto, V. (2010). Financial Literacy among the Young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358-380.

Lyons, A. C. (2004). A Profile of Financially At-Risk College Students. *Journal of Consumer Affairs*, 38(1), 56-80.

Lyons, A. C. & Hunt, J. L. (2003). The Credit Practices and Financial Education Needs of Community College Students. *Financial Counseling and Planning*, 14(2), 63-74.

Mandell, L. (2008). The Financial Literacy of young American adults: Results of the 2008 national JumpStart coalition survey of high school seniors and college students. Retrieved from <http://www.jumpstart.org/assets/files/2008SurveyBook.pdf>

McCormick, M. H. (2009). The effectiveness of youth financial education: A review of the literature. *Journal of Financial Counseling and Planning* Volume, 20(1), 71.

Meier Magistretti, C. (2004). *Wirkungsqualität in der Suchtprävention. Eine Synthese praktischer und wissenschaftlicher Erkenntnisse*. Inauguraldissertation zur Erlangung der Doktorwürde, Universität Bern.

Mesa Community College (1979). Developing job skills for special needs students. A curriculum guide. Arizona: Mesa Community College.

Mowen, J. C. (2000). The 3M model of motivation and personality. Theory and Empirical Applications to Consumer Behavior. Norwell, MA: Kluwer Academic Press.

Müller, A. & de Zwaan, M. (2008). Pathologisches Kaufen – ein Überblick über den Stand der Literatur. *SUCHT - Zeitschrift für Wissenschaft und Praxis / Journal of Addiction Research and Practice*, 54(5), 271-279.

Müller, K., Straatmann, T., Kötter, U. A. & Kraus, J. (2011). Transformative Konsumentenforschung: Die Untersuchung eines Modells psychologischer Faktoren der Jugendüberschuldung. *Wirtschaftspsychologie*(4), 56-72.

Nelissen, R. M. A., van de Ven, N. & Stapel, D. (2011). Status concerns and financial debts in adolescents. *Social Influence*, 6, 39-56.

NIBUD (2008). Financieel Gedrag van Jongeren. Retrieved from http://www.nibud.nl/fileadmin/user_upload/Documenten/PDF/onderzoeken/Financieel_gedrag_van_jongeren__april_2008_.pdf

Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P. & Kamas, M. M. (2006). Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students¹. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395-1413.

OECD (2005). Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness Retrieved from <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>

Posthill, S. M. & Roffman, A. J. (1990). Issues of money management for the learning disabled adolescent in transition to adulthood. *Academic Therapy*.

Raijas, A., Lehtinen, A.-R. & Leskinen, J. (2010). Over-Indebtedness in the Finnish Consumer Society. *Journal of Consumer Policy*, 33(3), 209-223.

Ramsay, I. (2012) Between Neo-Liberalism and the Social Market: Approaches to Debt Adjustment and Consumer Insolvency in the EU. *Journal of Consumer Policy*, 35(4), 421-441.

Rau, M. (2011) Die Verschuldung junger Menschen: Theoretische und empirische Betrachtungen zu einer anhaltenden Diskussion. *Gesellschaft · Wirtschaft · Politik (GWP)*, 3, 337-348.

Reifner, U. & Zimmermann, G. E. (2005). Sozialprofile ver- und überschuldeter junger Erwachsener. Retrieved from http://www.schufa-kredit-kompass.de/media/teamwebservices/downloads/analysen_kreditkompass_2011/kk05_sozialprofile_junge_erwachsene.pdf

Rhodes, V. & Coben, D. (2007). Evaluation of the Basic Skills Agency's Financial Literacy Project: Executive Summary: Basic Skills Agency.

Rosa, Hartmut (2013). Beschleunigung und Entfremdung. Frankfurt: Suhrkamp

Rosenbrock, R. (1997). Theoretische Konzepte der Prävention. In C. Klotter (Ed.), *Prävention im Gesundheitswesen* (pp. 41-60). Göttingen, Berlin, Toronto: Hogrefe.

Rosendorfer, T. (1998). Kinder und Geld - Gelderziehung m der Familie. In S. Gräbe (Ed.), *Vom Umgang mit Geld Finanzmanagement in Haushalten und Familien* (pp. 35-62). Frankfurt/Main New York,: Campus.

Rucker, D. D. & Galinsky, A. D. (2008). Desire to Acquire: Powerlessness and Compensatory Consumption. [Article]. *Journal of Consumer Research*, 35, 257-267.

Schlegel-Matthies, K. (2007). Vermittlung von Konsum- und Finanzkompetenzen für Kinder und Jugendliche. Möglichkeiten und Grenzen pädagogischen Handelns. *Der pädagogische Blick. Zeitschrift für Wissenschaft und Praxis in pädagogischen Berufen*, 2, 89-96.

Schoenheit, I. & Dreblow, M. (2010). Konsumkompetenz von Jugendlichen. Ein Überblick über Kernaussagen aus aktuellen Jugendstudien. Retrieved from http://www.vzbv.de/media-pics/konsumkompetenz_jugendliche_studie_imug_vzbv_2010.pdf

SCHUFA (2011). **SCHUFA Kredit-Kompass 2011.** Empirische Indikatoren der privaten Kreditaufnahme in Deutschland. Finanzmanagement im Privathaushalt. Retrieved from http://www.schufa-kredit-kompass.de/media/teamwebservices/downloads/schufa_kreditkompass2011.pdf

SCHUFA (2013). **SCHUFA Kredit-Kompass 2013.** Empirische Untersuchung der privaten Kreditaufnahme in Deutschland. Finanzverhalten von Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Retrieved from http://www.schuldnerberatung-sh.de/fileadmin/user_upload/Literatur_SB/SCHUFA_Kredit-Kompass_2013.pdf

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.

Solheim, C. A., Zuiker, V. S. & Levchenko, P. (2011). Financial Socialization Family Pathways: Reflections from College Students' Narratives. *Family Science Review*, 16(2).

Sotiropoulos, V. & d'Astous, A. (2012) Social networks and credit card overspending among young adult consumers. *Journal of Consumer Affairs*, 46, 457-484.

Springer Gabler Verlag (Hrsg.): Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: Finanzdienstleistungen, online im Internet: [href="http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/1785/finanzdienstleistungen-v13.html"](http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/1785/finanzdienstleistungen-v13.html)

Stäheli, T., Zobl, M. & Hobein, G. A. (Eds.). (2008) *Financial Literacy in der Schweiz. Erhebung über den Stand des Finanzwissens.* Winterthur: Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften.

Streuli, E. (2007). Verschuldung junger Erwachsener - Zusammenfassung wichtiger Ergebnisse Retrieved from http://www.bj.admin.ch/content/dam/data/pressemitteilung/2007/pm_2007_06_18/20070618_ber-verschuldung-d.pdf

Studer, R. & Högger, D. (2007). Du bist, was du hast! Geld, Konsum und Schulden Jugendlicher. FHNW, Pädagogische Hochschule, Aarau.

Suiter, M. & Meszaros, B. T. (2005). Teaching about Saving and Investing in the Elementary and Middle School Grades. *Social Education*, 69(2), 92.

Temme, G. & Hagemann, O. (2005). Schuldenprävention bei jungen Menschen – Ergebnisse einer Befragung zur Evaluation des Kieler Projekts Fit for Money Retrieved from <http://www.fh-kiel.de/fileadmin/data/sug/Schuldenpraevention.pdf>

Urbany, J. E., Dickson, P. R. & Kalapurakal, R. (1996). Price Search in the Retail Grocery Market. *Journal of Marketing*, 60(2), 91-104.

Varcoe, K., Peterson, S., Go, C., Johns, M., René-Fitch, P., Powell, C., et al. (2002). Teen Financial Literacy evaluated to develop outreach materials. *California Agriculture*, 56(2).

Vitt, L. A., Anderson, C. & Fannie Mae Foundation (2000). Personal finance and the rush to competence: Financial Literacy education in the U.S.: a national field study commissioned and supported by the Fannie Mae Foundation. Retrieved from <http://www.isfs.org/documents-pdfs/rep-finliteracy.pdf>

Walstad, W. B. and Rebeck, K. (2002). 'Assessing the economic knowledge and economic opinions of adults', *Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 42, pp. 921–35.

Wang, J. & Xiao, J. J. (2009). Buying behavior, social support and credit card indebtedness of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 33, 2-10.

Willis, L. E. (2008). Against Financial Literacy education. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1105384

Witzemann, J. (2012). Evaluation des Arbeiterkammer Tirol Workshops „Schau aufs Geld“. Retrieved from <http://tirol.arbeiterkammer.at/beratung/bildung/ArbeitsweltundSchule/DIPLOMARBEIT-Evaluierung-Schau-aufs-Geld.pdf>

Wright, Michael (2010). Partizipative Qualitätsentwicklung in der Gesundheitsförderung und Prävention. Huber, Bern

Xiao, J. J., Tang, C., Serido, J. & Shim, S. (2011) Antecedents and consequences of risky credit behavior among college students: Application and extension of the theory of planned behavior. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30, 239-245.

12 Anhang

12.1 Dokumentation der Literaturrecherche

Tabelle 1: Literaturrecherche: Suchbegriffe und Resultate

| Datenbanken | Suchbegriffe | Resultate | Resultate Bereinigt ⁴⁴ | Relevante Artikel |
|--|--|-----------|--------------------------------------|----------------------|
| ProQuest (alle Datenbanken) | Transformative consumer research AND *debt* AND prevent* AND (adoles* OR young) | 14696 | - | - |
| | (Transformative consumer research) AND prevent* AND (adoles* OR young) | 16727 | - | - |
| | prevent* AND *debt* AND (adoles* OR young) | 6 | 6 | 1 |
| OVID | financial illitera* | 15 | 14 | 4 |
| | financial illitera* AND (adoles* OR young) | 1 | 1 | 1 |
| | financial litera* | 314 | - | - |
| | financial litera* AND (adoles* OR young) | 33 | 30 | 7 |
| | financial litera* AND (young adults OR youth) | 23 | 22 | 6 |
| ERIC (OVID) | prevent* AND *debt* OR (consumer research AND *debt*) AND (adoles* or young) | 1 | 1 | 0 |
| | (prevent* AND financial indebt*) AND (adoles* OR young) | 0 | 0 | 0 |
| | financial indebt* | 3 | 3 | 0 |
| | financial debt* OR financial *debt AND (adoles* OR young) | 1 | 1 | 0 |
| | prevent* AND financial AND (debt* OR *debt) AND (adoles* OR young) | 0 | 0 | 0 |
| | prevent* AND *debt* AND finan* AND (adoles* OR young) | 0 | 0 | 0 |
| | prevent* AND *debt* AND (adoles* OR young) | 0 | 0 | 0 |
| | prevent* AND *debt* AND (young adults OR youth) | 1 | 1 | 0 |
| | finance* AND (liter* OR *liter) | 2642 | - | - |
| | finance* AND (liter* OR *liter) AND (adoles* OR young) | 117 | | |
| | financial liter* AND (adoles* OR young) | 16 | 16 | 8 |
| | financial illiter* AND (adoles* OR young) | 1 | 1 | 1 |
| Social Services Abs/ Sociological Abs (ProQuest) | financ* AND *liter* AND (adult AND young) | 28 | 28 | 1 |

⁴⁴ (ohne Doubletten pro Datenbank)

| | | | | |
|---|---|-----|---|----|
| | financ* *literacy AND (adult AND young) | 5 | 5 | 1 |
| | (financial AND education) AND (young AND adult OR youth) | 216 | - | - |
| | (financial education) AND (young AND adult OR youth) AND indebtedness | 2 | 2 | 0 |
| PsycInfo / PsycAr- ticles / SocIndex / Medline (Ebsco- Host) | (Debt* OR indebtedness) AND (Adolescent OR Youth OR Teenager* OR (Young adult*)) | 159 | | 17 |

12.2 Expertinnen und Experten der Sachverständigengruppe

Die Expertinnen- und Expertengruppe formulierte gestützt auf den vorliegenden Bericht schlussfolgernde Empfehlungen für die schuldenpräventive Praxis. Die beteiligten Personen und Organisationen sind im Folgenden aufgeführt:

| | |
|-------------------------------------|---|
| Urs Abt | Fachexperte Schulden – und Suchtprävention Jugend- und Familientherapeut, Erfinder Jugendlohn |
| Stefan Blülle | Kinder- und Jugenddienst Basel, Mitglied der Eidgenössischen Kommission für Kinder- und Jugendfragen EKKJ |
| Nancy Barras | Unité d'assainissement financier, Lausanne |
| Caterina Costantino | Berner Schuldenberatung |
| Bruno Crestani | Betreibungsamt Zürich 4 |
| Andrea Fuchs | Schuldenberatung Aargau - Solothurn |
| Patrick Frick | Müller-Möhl Foundation |
| Jürg Gschwend | Caritas Schweiz |
| Ursula Grimm | Budgetberatung Schweiz |
| Andreas Hieber | Lernetz Bern/Zürich |
| Daniel Jenal | pro Juventute Schweiz |
| Marion Nolde | Sekretariat der Eidgenössischen Kommission für Kinder- und Jugendfragen EKKJ |
| Ladina Schauer | Müller-Möhl Foundation |
| Sara Stalder | Stiftung Konsumentenschutz Schweiz, Mitglied der Eidgenössischen Kommission für Kinder- und Jugendfragen EKKJ |
| Vigeli Venzin | Mittelschul- und Berufsbildungsamt der Stadt Zürich, Prävention und Sicherheit |
| Manuel Wälti | iconomix, Schweizerische Nationalbank |
| Agnes Würsch | Plusminus, Budget- und Schuldenberatung Basel |
| Stephan Wüthrich | Postfinance Eventmanager |

