



KREDITKOMPETENZ JUNGER MENSCHEN IN DEUTSCHLAND

Erstellt von:

Hanne Roggemann, Sally Peters, Duygu Damar-Blanken,
Helena Klinger, Ingrid Gröbl, Maximilian Päsler



institut für
finanzdienstleistungen e.V.

wissenschaftlich | interdisziplinär | gemeinnützig

Inhalt

Abstract.....	1
1. Einleitung	3
2. Finanzielle Bildung und Kreditkompetenz.....	5
3. Erhebungsinstrument Kreditkompetenz	8
3.1 Operationalisierung von Kreditkompetenz	8
3.2 Messbarkeit von Kreditkompetenz.....	14
4. Kreditkompetenz junger Erwachsener in Deutschland	16
4.1 Was ist Kreditkompetenz? – Eine Annäherung.....	16
4.2 Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen – eine Bestandsaufnahme	19
5. Einflussfaktoren auf Kreditkompetenz.....	26
5.1 Literaturübersicht	26
5.2 Empirische Ergebnisse	28
6. Schlussfolgerungen.....	34
Anhang	36
Erhebungsinstrument Kreditkompetenz	36
Ergebnis Testfragen	43
Liste der interviewten Expert:innen:	44
Literaturverzeichnis	44

Abstract

Über verschiedene Finanzierungsoptionen haben junge Erwachsene, die am Anfang ihrer Erwerbsarbeit stehen und kaum über finanzielle Mittel verfügen, die Möglichkeit, finanzielle Engpässe auszugleichen und in die persönliche Entwicklung zu investieren. Damit junge Kreditnehmer:innen die vorhandenen Finanzierungsmöglichkeiten so nutzen können, dass sie von der Kreditaufnahme profitieren und Überschuldungsrisiken minimiert werden, bedarf es, neben fairer und verantwortungsvoller Kreditprodukte, einer sogenannten Kreditkompetenz, welche in diesem Projekt definiert und operationalisiert wurde.

Die Analyse von Chancen und Risiken der Kreditaufnahme für junge Erwachsene in Deutschland zeigt, dass bei der Kreditaufnahme Fakten- und Handlungswissen zu den Themenbereichen Kreditwesen, Kreditkonditionen, Rechte und Pflichten, Umgang mit finanziellen Schwierigkeiten und Fallstricke des eigenen Verhaltens notwendig sind, damit produktive Kreditentscheidungen getroffen werden können.

Die Erhebung von Kreditkompetenz bei 1.016 jungen Erwachsenen im Alter von 16 bis 20 Jahren in Deutschland offenbart erhebliche Wissenslücken in den für Kreditkompetenz relevanten Themenbereichen. Im Durchschnitt erreichen die Umfrageteilnehmenden nicht einmal die Hälfte der möglichen Punkte. Viele junge Erwachsene sind nicht damit vertraut, hinter welchen Finanzprodukten sich eigentlich Kredite verbergen. Auch die Kompetenz, Überschuldungssituationen zu erkennen und Umgangsformen mit dieser Situation zu kennen, ist bei jungen Erwachsenen in Deutschland wenig ausgeprägt. Um bei jungen Erwachsenen Chancengleichheit beim Erwerb von Kreditkompetenz zu fördern, kommt den für junge Erwachsene zugänglichen Institutionen wie Bildungseinrichtungen eine besondere Verantwortung zu. Die Ergebnisse des Forschungsprojekts zeigen, dass ökonomische Bildung in Schulen durchaus das Potenzial hat, die Kreditkompetenz junger Erwachsener zu stärken.

1. Einleitung

Gerade für Jugendliche und junge Menschen wird das Thema Kredit, insbesondere in der interessierten Fachöffentlichkeit, vor allem in Bezug auf Defizite diskutiert. Der Tenor dabei ist, dass junge Menschen über ihre Verhältnisse leben und dadurch stark überschuldungsgefährdet sind. Beispielsweise wurden bei einer Mitgliederbefragung des BDIU 2017 als die wichtigsten Gründe für die Jugendverschuldung von Personen zwischen 18 und 24 Jahren zu hohe Konsumausgaben (85 Prozent), zu wenig Eigenverantwortung (72 Prozent) und schlechtes Vorbild des Elternhauses (61 Prozent) genannt (vgl. Bund deutscher Inkassounternehmen, 2017, S. 8.).¹ Als eine Folge steht daher die Forderung im Raum, dass der Zugang von Jugendlichen zu Konsumentenkrediten eingeschränkt werden sollte.² Hier muss aber insofern differenziert werden, als das Eingehen von Kreditverpflichtungen erst ab 18 möglich ist.

Kredite bieten jedoch eine Chance für junge Erwachsene darauf, die Möglichkeit zur Teilhabe in der Zukunft zu erhöhen (Braun u. a., 2015, S. 46). Es ist verfehlt, Jugendlichen beizubringen, auf Kredit ganz zu verzichten, indem einseitig diese Worst-Case-Perspektive heraufbeschworen wird, vielleicht auch noch mit dem moralischen Wink „Wer Schulden hat, hat Schuld“.³ In der heutigen Kreditgesellschaft wird sich die Aufnahme eines Kredits irgendwann und möglicherweise wiederholt im Leben eines Menschen gar nicht vermeiden lassen und zudem hieße der bewusste Verzicht auf Kredit, auf Wohlfahrtsteigerungen zu verzichten, die ohne Kredit nicht zu erreichen sind. Ohne Kredite könnten sich in vielen Fällen nur wohlhabende Menschen Anschaffungen wie ein Auto, ein Eigenheim oder auch ein Studium leisten.

In beiden Fällen – bei einer unvermeidlichen Kreditaufnahme sowie bei der bewussten Entscheidung dazu – geht es darum, den erhaltenen Geldbetrag produktiv einzusetzen. Dabei sollen sowohl der vertraglich vereinbarte Kapitaldienst geleistet werden als auch der erhoffte Mehrwert für das persönliche Wohlergehen eintreten. Nicht der Verzicht auf Kredit, sondern eine fehlende Kreditkompetenz ist also das grundsätzliche Problem für Jugendliche (vgl. dazu auch Ebli, 2005, 16ff.). Bei Jugendlichen kommt hinzu, dass sie sich zwar in der Schule mit Geldthemen beschäftigen, die Aufnahme eines Kredits aber erst mit 18 Jahren möglich ist. Dann sind Jugendliche bzw. junge Erwachsene aber womöglich nicht mehr in ein formales Bildungsangebot eingebunden, das sie bei der Aufnahme eines Kredits entsprechend reflektiert begleiten kann.

In einer Gesellschaft, in der Konsum eine zentrale Rolle für das Ansehen bei anderen genießt („to keep up with the Joneses“⁴), dürfte das kaum überraschen – junge Menschen sind aber besonders gefährdet, rasch in eine finanziell problematische Situation zu geraten. Es fehlt ihnen oft noch an Erfahrung sowie Wissen und aufgrund fehlenden Einkommens sind sie eher gefährdet in eine finanziell prekäre Lage zu geraten. Junge Erwachsene sind die Altersgruppe mit der höchsten Armutsgefährdungsquote: 20,5 Prozent der unter 18-Jährigen und 25,8 Prozent der unter 25-Jährigen gelten als armutsgefährdet (vgl. Destatis, 2020).

Kredite gehören zugleich zu den Finanzprodukten, die zwar für junge Erwachsene grundlegend, aber auch schwer verständlich sind. Erste Erfahrungen sammeln junge Erwachsene, indem sie unter Freunden oder Eltern kostenlos Geld leihen. Bei einem Kredit handelt es sich hingegen in der Regel um eine entgeltliche Leihe von Geld. Junge Erwachsene lernen, dass Zeit Geld kostet. Es ist wichtig, dass junge Erwachsene bereits lernen, dass es sich in dieser Hinsicht bei Krediten um umgekehrtes Sparen handelt, das in Zeiten mit wenig Einkommen ein hilfreiches Instrument sein kann. Für junge Erwachsene ist hier insbesondere BAföG relevant – sowohl für Schüler:innen, Auszubildende als auch Studierende.

1 Den Begriff „Jugendliche“ definiert die Umfrage als Verbraucherinnen und Verbraucher bis 24 Jahre.

2 Für einen Überblick über solche Forderungen siehe Reifner (2006, 1ff.).

3 In einem vorangegangenen Forschungsprojekt des *iff* zu Angeboten finanzieller Bildung zeigte sich, dass noch oft eine grundsätzlich ablehnende Haltung gegenüber Krediten besteht und nicht abgewogen wird, in welchen Fällen ein Kredit ein hilfreiches Instrument sein kann (vgl. Größl et al. 2020).

4 Hierbei handelt es sich um eine Redewendung meint den ständigen Vergleich mit anderen Personen um Umfeld.

Ohne fundiertes Wissen über „gute“ und „schlechte“ Kredite und Finanzen sind Verbraucher:innen am heutigen Markt stark gefährdet, Kreditverhältnisse als Tauschverhältnisse zu missinterpretieren. Dabei geht es immer um die Zukunftseinschätzung des Einzelnen auf der Basis des Gegenwärtigen (I 5). Anbieter:innen werben allzu häufig damit, dass man sich um den Kredit, also um die Bedeutung der Zeit, in der man sich Geld leiht, gar keine Gedanken machen müsse. Die Schwelle, einen Kredit zu erhalten, ist sehr niedrig – teilweise zu niedrig –, sodass es schnell Probleme bei Verbraucher:innen bezüglich der Übersichtlichkeit und dann der Rückzahlung geben kann. Für die Anbieter der Kredite ist ein nicht zurückgezahlter Kredit durch den weiter zu erbringenden Zins eine große Gewinnmöglichkeit (I 5). Allzu oft wird dabei von Anbietern auch mit Angeboten der Finanzbildung geworben, um von den eigenen schlechten Finanzprodukten abzulenken (I 5). Junge Erwachsene müssen insofern lernen, die Rolle und Anreizstruktur von Kreditanbietern in Bezug auf von diesen dargestellte Informationen reflektieren zu können.

Menschen, die finanziell gebildet sind, nutzen Finanzprodukte stärker. Dies zeigt z. B. eine ländervergleichende Studie der OECD/INFE. Auch wenn die Unterschiede hier weniger stark waren als bei formellen Zahlungsmitteln oder Versicherungen, zeigt die Erhebung, dass auch Kredite⁵ eher von finanziell gebildeten Menschen in Anspruch genommen werden. Während in mehr als zwei Dritteln der an der Studie teilnehmenden Ländern⁶ mehr als 40 Prozent der Erwachsenen Kreditprodukte nutzen, sind es in anderen Ländern signifikant weniger z. B. in Peru (15 Prozent), Italien (22 Prozent) oder Indonesien (25 Prozent) (vgl. OECD, 2017, S. 31).

Die aktuellen Krisen wie Inflation und Preissteigerungen erhöhen den Bedarf an einer Kreditkompetenz nochmals. Gerade bei jungen Erwachsenen, die am Anfang ihrer Erwerbstätigkeit sind und so kaum Ersparnisse als Puffer für Krisenzeiten aufbauen können, stellen solche Preissteigerungen ein hohes Armutsrisiko dar. Laut einer Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft konnten im Jahr 2020 noch rund 70 Prozent der Deutschen regelmäßig sparen, 2022 war das nur noch 50 Prozent möglich (vgl. Niehues u. a., 2022, S. 1). Wie sehr die aktuellen Krisen Einfluss auf die privaten Finanzen haben, zeigt der Umstand, dass in der gleichen Erhebung (Zeitpunkt: Anfang September 2022) 61 Prozent der Befragten berichteten, ihre Ausgaben stark oder sehr stark reduziert zu haben (vgl. ebd.). Immer mehr Menschen müssen dann auf ihre Ersparnisse zurückgreifen oder gar einen Kredit aufnehmen. Insofern ist eine produktive Nutzung von Finanzierungsmöglichkeiten für die Überbrückung von finanziellen Engpässen besonders in solchen Krisenzeiten wichtig.

Eine frühzeitige Vermittlung von Kreditkompetenz trägt wesentlich dazu bei, Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung zu vermeiden. Bestehende Studien zeigen, dass die Güte finanzieller Entscheidungen durchaus davon abhängt, was zuvor im Laufe des bisherigen Lebens erlernt wurde. So zeigen Studien, dass der familiäre Hintergrund einen großen Einfluss auf das Niveau der Finanzbildung hat. Die Qualität des finanziellen Sozialisationsprozesses in der Familie hängt stark vom finanziellen Hintergrund der Eltern ab und fällt daher sehr unterschiedlich aus. Außerdem ist eine gute Schulbildung, die sich auch mit wirtschaftlichen Fragestellungen auseinandersetzt, von essenzieller Bedeutung für gute finanzielle Entscheidungen (vgl. Grohmann/Menkhoff, 2015a, 655 ff.; Meier Magistretti u. a., 2013, 38 ff.). Die Vermittlung von Kreditkompetenz sollte also nicht erst beginnen, wenn die Kreditfähigkeit im juristischen Sinne⁷ erreicht ist, sondern bereits im Alter ab 16 angelegt sein.

Vor diesem Hintergrund ist es das Ziel des Forschungsprojekts, einen Beitrag zur besseren Vermittlung von Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen zwischen 16 und 20 Jahren zu leisten, indem das Konzept „Kreditkompetenz“ erarbeitet wird und Einflussfaktoren auf

5 In der OECD/INFE Studie wird Kredit abgefragt als „I borrowed to make ends meet“. Insofern geht hier wie im gesamten vorliegenden Bericht der Begriff Kredit über den gesetzlichen Begriff des Darlehens hinaus. Erfasst werden insofern alle Fälle, in denen die Verwendung künftigen Einkommens zur Erfüllung eines Vertrages benötigt wird.

6 An dieser zweiten internationalen Erhebung zu Finanzkompetenz haben 26 Länder und Volkswirtschaften (darunter 12 OECD-Mitgliedsländer) aus Asien, Europa und Lateinamerika teilgenommen.

7 Zur Bedeutung von Minderjährigkeit bei der Kreditaufnahme siehe auch Roggemann u. a. (2023).

Kreditkompetenz bei jungen Menschen analysiert werden. Dabei gilt es, Kreditkompetenz zu verstehen, sie durch Operationalisierung messbar zu machen und Mechanismen zur Stärkung von Kreditkompetenz bei jungen Menschen zu identifizieren. Indem Kreditkompetenz nicht allein als Wissen über Kredit Chancen und -risiken und dessen Anwendung in Deutschland verstanden wird, sondern auch als Wissen über irrationales Verhalten und dessen Bedeutung für eine Kreditentscheidung im konkreten Fall, soll in diesem Forschungsprojekt ein innovativer Ansatz von Kreditkompetenz erarbeitet werden. Die Herausforderung besteht dabei darin, herauszuarbeiten, welche Kompetenzen Personen bereits in jungen Jahren erlangen müssen, um Kredite im Laufe ihres Lebens für ihren eigenen Mehrwert zu nutzen.

Im Rahmen des Forschungsprojekts wurden zunächst die Chancen und Risiken des Kreditmarktes untersucht. Auf Basis von Literaturanalyse, Norm- und Rechtsprechungsanalyse sowie Expert:inneninterviews wurde die Forschungsfrage „Welche Risiken und Chancen bestehen für junge Erwachsene zwischen 16 und 20 Jahren in Bezug auf die rechtlichen Rahmenbedingungen, die Angebotslandschaft von Krediten sowie Heuristiken?“ beantwortet und im Bericht „Chancen und Risiken des Kreditmarktes für junge Erwachsene“ (vgl. Roggemann u. a., 2023) veröffentlicht.

In diesem Bericht werden die Forschungsfragen *„Was ist Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen⁸ und wie kann sie getestet werden?“, „Wie steht es um die Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen in Deutschland?“ und „Was fördert die Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen in Deutschland?“ beantwortet.* Die Fragen werden auf Basis eines mixed-method-Ansatzes beantwortet. So wurden im Rahmen der Studie eine umfassende Literaturanalyse, Expert:inneninterviews, eine Onlineumfrage unter jungen Erwachsenen sowie Fokusgruppendifkussionen mit jungen Erwachsenen durchgeführt.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut: Kapitel 2 gibt einen Überblick zu den unterschiedlichen Ansätzen von finanzieller Bildung. Es wird dabei auf die Begrifflichkeiten „Finanzwissen“, „Finanzkompetenz“ und „Kreditwissen“ und schließlich auch auf die Definition von „Kreditkompetenz“ eingegangen. In Kapitel 3 wird die Operationalisierung von Kreditkompetenz vorgestellt. In Kapitel 4 wird der Stand der Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen in Deutschland beschrieben, bevor Kapitel 5 die Ergebnisse zu den Einflussfaktoren auf Kreditkompetenz darstellt. In Kapitel 6 werden schließlich die Schlussfolgerungen formuliert.

2. Finanzielle Bildung und Kreditkompetenz

Das Wissen über die persönlichen Finanzen und ein vertieftes Verständnis davon hat in der wissenschaftlichen Literatur viele Namen. Darunter fallen Begriffe wie „finanzielle Fähigkeit“, „Finanzwissen“, „Finanzkompetenz“, „finanzielles Wohlergehen“ und „finanzielle Bildung“. Diese Vielzahl von Termini drückt die Uneindeutigkeit aus, die in der Fachwelt zur Finanzbildung von Verbraucher:innen herrscht (vgl. Förster u. a., 2019). Aber auch innerhalb einer Begrifflichkeit werden unterschiedliche Definitionen verwendet. „Finanzielle Bildung“ wird vom US-Amerikanischen Verein Jump\$tart beispielsweise als „(...) Fähigkeit Kenntnisse zu nutzen, um seine finanziellen Ressourcen für eine lebenslange finanzielle Sicherheit effektiv zu verwalten (...)“ (vgl. Meier Magistretti u. a., 2013, S. 35) oder als „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“ (vgl. Gale u. a., 2012, S. 39) definiert.

Finanzielle Bildung meint die Kompetenz und das Wissen, Finanzen kalkulieren zu können, um nachhaltige finanzielle Entscheidungen treffen zu können (vgl. Hastings/Mitchell, 2020). Diese Kompetenz ist insbesondere wichtig für eine finanzielle Planung, den Vermögensaufbau sowie die Verschuldung und Altersvorsorge (vgl. Bucher-Koenen/Knebel, 2021).

8 Unter junge Erwachsene werden im Rahmen dieser Studie Menschen im Alter von 16 bis 20 Jahren gefasst.

Es werden zwei Arten finanzieller Bildung unterschieden: berufsqualifizierende und allgemeinbildende Finanzbildung. Berufsqualifizierende Finanzbildung ist die typische Verkäuferperspektive, die das intuitive Verwenden von Finanzprodukten in den Vordergrund stellt. Allgemeinbildende Finanzbildung fokussiert hingegen auf die Verbraucherperspektive, bei der kontraintuitives Denken zur Abwehr von Gefahren bei Finanzprodukten im Vordergrund steht (vgl. Forschungscluster „Gesellschaftliche Abhängigkeiten und soziale Netzwerke“, 2015; C.W. Hergenröder, 2013). Im Folgenden geht es vor allem um die allgemeine Finanzbildung.

Das Projekt „Curriculum und Professionalisierung der Finanziellen Grundbildung - CurVe II“ des Deutschen Instituts für Erwachsenenbildung (DIE) setzt sich zum Ziel, im Bereich des pädagogischen Angebots von Finanzbildung das Thema Finanzbildung und Kreditkompetenz weiter in den Fokus der Öffentlichkeit zu tragen. Eine der Zielsetzungen, die das Projekt verfolgt, ist die „Etablierung der Finanziellen Grundbildung als Teilbereich der Alphabetisierung und Grundbildung“ (vgl. Deutsches Institut für Erwachsenenbildung, 2016). Dort heißt es: „Finanzielle Grundbildung fokussiert die existenziell basalen und unmittelbar lebenspraktischen Anforderungen alltäglichen Handelns und der Lebensführung in geldlichen Angelegenheiten.“ (vgl. Mania/Tröster, 2014, S. 13).

Eingeteilt wird finanzielle Grundbildung dabei in so genannte „Kompetenzdomänen“ (vgl. Deutsches Institut für Erwachsenenbildung, 2016). Diese umfassen folgende Themen: Einnahmen, Geld und Zahlungsverkehr, Ausgaben und Kaufen, Haushalten, Geld leihen und Schulden sowie Vorsorge und Versicherungen. Diese Kompetenzdomänen sind wiederum in Subdomänen aufgeteilt, in denen zum Beispiel die Kreditkompetenz als Subdomäne der „Geld leihen und Schulden“-Kompetenzdomäne angesehen wird. Um Kreditkompetenz und die anderen Subdomänen beschreiben zu können, werden sie anhand von vier (Handlungs-) Anforderungen in Alltagssituationen bestimmt. Diese Anforderungen umfassen Wissen (deklarativ und prozedural), Lesen, Schreiben, ferner Rechnen und Beschreiben, wie man in Alltagssituationen souverän agiert, bzw. ob man weiß, wie man agieren könnte. Dabei bezeichnet deklaratives Wissen Kenntnisse über Fakten, Sachverhalte und Zusammenhänge, während prozedurales Wissen das Anwendungs- und Verfahrenswissen umfasst (vgl. Weber u. a., 2013).

Der Begriff „Finanzwissen“ (financial literacy) bringt zum Ausdruck, dass Verbraucher:innen in finanzrelevanten Situationen das Risiko von Finanzprodukten richtig einschätzen können. Der Begriff bezieht sich auf eine Reihe von Verhaltensweisen, wie z. B. aktives Sparen, das Personen dazu befähigt, finanzielle Schocks und Engpässe zu überwinden. Durch die Abfrage von finanziellen Verhaltensweisen werden in diesem Ansatz auch Fallstricke des menschlichen Verhaltens mit in die Bestandsaufnahme einbezogen. In der Tat kann finanzielle Bildung das Bewusstsein dafür stärken, wie Heuristiken finanzielle Entscheidungen verzerren können (vgl. Peters u. a., 2022).

Die Begriffe Finanzkompetenz und Finanzwissen werden häufig kongruent verwendet und umfassen neben der objektiven Wissensvermittlung auch das subjektive Kreditwissen (debt literacy). Das subjektive Kreditwissen umfasst die subjektive Perspektive, die Handlungsfähigkeit und das Verhalten (vgl. C.W. Hergenröder, 2013; Forschungscluster „Gesellschaftliche Abhängigkeiten und soziale Netzwerke“, 2015). Objektives Wissen wiederum beinhaltet, dass sich Personen auf der Suche nach Finanzprodukten mehr auf die Merkmale und die passende Gewichtung der produktspezifischen Eigenheiten konzentrieren können, wodurch die Effizienz des Such- und Bewertungsverfahrens gesteigert wird (vgl. Cakarnis/D'Alessandro, 2015).

Kreditwissen (debt literacy) ist eine spezielle Ausprägung von Finanzwissen. Mit der Kreditkompetenz (engl. debt literacy) hat sich vor allem die Doktorarbeit von Schneider-Reißig (2017) beschäftigt. Sie definiert den Begriff wie folgt: „Debt literacy ist die Fähigkeit eines Individuums, in komplexen oder unbekanntem, die eigene Verschuldung betreffenden Situationen selbst organisiert und verantwortungsbewusst zu handeln.“ (vgl. Schneider-Reißig, 2017, S. 52)

Schneider-Reißig (2017) unterscheidet zwischen den Kompetenzbereichen personelle Kompetenz, sozial-kommunikative Kompetenz, Aktivitäts- und Handlungskompetenz, sowie Fach- und Methodenkompetenz. Unter die personale Kompetenz fallen Selbstmanagement, Eigenverantwortung und Lernbereitschaft. Bei der sozial-kommunikativen Kompetenz ist es die Kommunikationsfähigkeit und das Beziehungsmanagement. Bei Aktivitäts- und Handlungskompetenz geht es um Tatkraft, Entscheidungsfähigkeit, Ausführungsbereitschaft, Initiative und Konsequenz. Fach- und Methodenkompetenz umfassen analytische Fähigkeiten, Beurteilungsvermögen, Kreditmanagement, Folgebewusstsein, Fachwissen, Marktkenntnisse, Planungsverhalten und fachübergreifende Kenntnisse (vgl. Schneider-Reißig, 2017). Mangelt es Verbraucher:innen an Wissen über die Bedeutung dieser Parameter, könnten Anbieter diese Unmündigkeit zu ihrem Vorteil ausnutzen. All diese Fähigkeiten sind nicht allein in der Schule erlernbar, sondern fordern auch eine entsprechende vorausgegangene Sozialisation. Sie werden nicht allein durch Erlernen von Wissens-elementen erreicht, sondern erfordern zusätzlich ein Umfeld mit kreditkompetenten Bezugspersonen. Kreditkompetenz unterscheidet sich daher durch seine Interdisziplinarität von anderen, mehr kognitiven oder fach- methodenspezifische Formen der finanziellen Bildung (vgl. Schneider-Reißig, 2017).

Als Testinstrument für finanzielle Bildung werden in weiteren Untersuchungen vor allem Themen wie Zins, Inflation und Risikostreuung (bei einfachen Geldanlagen) abgefragt (vgl. Riebe, 2018). Fragen in Bezug auf Verhalten bei Schuldenaufnahme oder dem Geldleihen im Generellen finden sich kaum unter den etablierten Erhebungen und sind daher erst in neuen Ansätzen zur Messung von financial literacy in Bezug auf debt literacy zu finden (vgl. Lusardi/Tufano, 2015). Die OECD misst financial literacy mit Hilfe von drei Konstrukten: Finanzwissen, Verhalten und Einstellungen in Bezug auf Finanzen (vgl. Bucher-Koenen, 2009). Kritik an den bisherigen Erhebungen besteht darin, dass grundsätzliche Finanzfragen wie Kreditfähigkeit und Mitgestaltung/ Teilhabe meist nicht berücksichtigt werden (vgl. Rudeloff, 2019). Ein weiterer Kritikpunkt sind die Versuchsbedingungen bei der Messung von financial literacy. Hierzu zählen Intervieweffekte wie Verfälschungen durch die Interviewenden bei sensiblen Fragen sowie eine starke soziale Distanz zwischen den Interviewpartnern und die Auswahl der Fragen, die jeweils Auswirkungen auf die Antworten haben (vgl. Schmidt/Tzamourani, 2017). Bemängelt wird im Übrigen auch die fehlende Vergleichbarkeit von Erhebungen zum Thema financial literacy (vgl. Bucher-Koenen/Knebel, 2021).

Im OECD-Vergleich verfügen Deutsche über eine gute Finanzbildung. Finanzielle Bildung wird hier als Summe aus Wissen, Verhalten und Einstellung verstanden. Erreichbar ist eine maximale Punktzahl von 21. Deutschland erreicht einen Score von 13,9 Punkten, der Durchschnitt liegt bei 12,7 Punkten. Einen höheren Wert haben zum Beispiel Österreich (14,4 Punkte), Slowenien (14,7 Punkte) und Hong Kong (14,8 Punkte) (vgl. OECD, 2017, S. 15).

Im Hinblick auf Kredit wird in der Literatur Finanzbildung meist als Möglichkeit zur Überschuldungsprävention diskutiert. So wird die fehlende finanzielle Allgemeinbildung sowie der fehlende Umgang mit Geld als einer der Hauptgründe für Überschuldung angeführt (vgl. Hofer, 2011). Das Argument ist allerdings irritierend, da seit Jahren Studien darauf verweisen, dass der Hauptgrund für Überschuldung die Arbeitslosigkeit ist (vgl. Peters/Roggemann, 2022, S. 35). Finanzbildung allein ist also keine hinreichende Bedingung dafür, Überschuldung vollumfänglich zu vermeiden (vgl. Grohmann/Hagen, 2017).

Neben finanzieller Bildung braucht es auch eine gewisse Selbstkontrolle, um produktiv der Überschuldung entgegenzutreten zu können (vgl. Meier Magistretti u. a., 2013; Gathergood, 2012). Selbstkontrolle meint, die eigenen Finanzen verantwortungsvoll zu pflegen und zum Beispiel nicht in einen spontanen Konsumrausch zu verfallen. Diese Selbstkontrolle, gefördert durch beispielsweise eine Aufklärung zu den Kreditkosten, sollte auch von verantwortungsvollen Banken gefördert werden. Durch die Gestaltung ihrer Angebote, angefangen mit der Werbung, können die Finanzanbieter Anreize für die Verbraucher:innen setzen, finanziell überfordernde Kredite aufzunehmen oder aber sie zu vermeiden (vgl. Reisch/Zhao, 2017).

Ein wesentlicher Risikofaktor für Überschuldung sind die Kreditkosten. Dies bestätigt eine aktuelle Studie. Sie zeigt des Weiteren, dass 40 Prozent der Kreditnehmer:innen ihren Zinssatz nicht kennen. Darüber hinaus hat die Studie aufgezeigt, wie die Darstellung von Kreditkosten Überschuldung beeinflusst. Wird der Zinssatz pro Jahr und nicht pro Monat dargestellt, hatte dieses für die Proband:innen der Studie einen abschreckenden Effekt (vgl. Gipp u. a., 2022, 472ff.). Interessanterweise beeinflusst nach dieser Studie Finanzwissen nicht die Wahrscheinlichkeit, einen Kredit aufzunehmen, wohl aber das Risiko, in eine Überschuldungssituation zu geraten.

Kreditkompetenz wird im vorliegenden Projekt als notwendiges Fakten- und Handlungswissen für junge Erwachsene verstanden, um Kreditoptionen so zu nutzen, dass sie einen Mehrwert für Kreditnehmer:innen generieren und Überschuldungsrisiken minimieren. Kreditkompetente Personen sind in der Lage, verschiedene Kreditoptionen für die eigene Weiterentwicklung zu nutzen. Mehr als der Verwendungszweck selbst, stehen hier persönliche Bedürfnisse und Präferenzen im Vordergrund. Auf der anderen Seite kennt eine kreditkompetente junge Person auch die Risiken auf dem Kreditmarkt für sich. Auch wenn Kreditkompetenz allein nicht ausreicht, Kreditnehmer:innen vor Überschuldung zu schützen, kann die Wahrscheinlichkeit oder auch die Höhe von Überschuldung durch eine solche Kompetenz zumindest reduziert werden.

Die hier verwendete Definition von Kreditkompetenz bezieht sich vor allem auf das Handlungsfeld „Wissen“ des angesprochenen CurVe II Projekts. Der Handlungsbereich „Wissen“ umfasst im Anschluss an das Kompetenzmodell der ökonomischen Grundbildung von Remmele et al. (2013, S. 115) sowohl die Kenntnisse von Fakten, Sachverhalten und Zusammenhängen (deklaratives Wissen) als auch das Wissen von Anwendung und Verfahren (prozedurales Wissen).

3. Erhebungsinstrument Kreditkompetenz

3.1 Operationalisierung von Kreditkompetenz

Als Basis für die Operationalisierung von Kreditkompetenz dienen die in dem Bericht von Roggemann et. al (2023) dargestellten Chancen und Risiken des Kreditmarkts für junge Erwachsene in Deutschland. Die diesbezügliche Analyse geht zurück auf eine Synthese verschiedener Erhebungsmethoden, die eine systematische Literaturanalyse, eine Norm- und Rechtsprechungsanalyse sowie Expert:innen-Interviews aus den Bereichen der Überschuldungsprävention, Schuldnerberatung (für Jugendliche) und Wissenschaft umfassen. Gegenstand der Analyse sind dabei Risiken, die mit der Kreditaufnahme verbunden sind. Kreditrisiken können sowohl aus dem Verhalten der Finanzanbieter, insbesondere vor dem Hintergrund eines inadäquaten gesetzlichen Rahmens resultieren, als auch mit dem individuellen Verbraucherverhalten selbst zusammenhängen. Angesprochen sind dabei insbesondere Fallstricke, die ein Verhalten begünstigen, das von dem abweicht, was in der spezifischen Situation vernünftig gewesen wäre.

Kreditkompetenz wird als multidimensionales Konstrukt operationalisiert, welches folgende Themenbereiche umfasst: Kreditwesen, Kreditkonditionen, Rechte und Pflichten, finanzielle Schwierigkeiten und Verhalten. In jedem Themenbereich geht es sowohl um Fakten- als auch um Handlungs- und Verfahrenswissen. Im Folgenden werden die einzelnen Themenbereiche beschrieben und die entsprechende Operationalisierung in Form von Testfragen vorgestellt.



Kreditwesen

- Kennt Akteure des Kreditwesens und kann die Anreizstrukturen verschiedener Akteure reflektieren.
- Kennt makroökonomische Einflussfaktoren auf Kreditbeziehungen.
- Kennt Chancen und Risiken von Verschuldung.

Um Informationen zu verschiedensten Kredittypen einordnen und für die eigene Entscheidungsfindung bewerten zu können, bedarf es eines Verständnisses über die Rollen der verschiedenen Akteure im Kreditwesen. So ist es beispielsweise wichtig zu verstehen, dass Bankberater:innen größtenteils Provisionen für die Vergabe eines Kredites erhalten. Dass es daher für Bankberater:innen förderlich ist, bestimmte Kreditprodukte zu verkaufen, sollte bei der Entscheidung in Bezug auf verschiedene Kreditoptionen einbezogen werden (I 2). Ein weiteres Beispiel hierfür ist der häufig als „Nullprozentfinanzierung“ beworbene Ratenkauf im Handel, der ein altruistisches Kreditangebot suggeriert (vgl. Roggemann u. a., 2023, S. 9 ff.). Eine Reflexion dazu, warum solche Kreditangebote beworben werden und wer hiervon profitiert, ist notwendig, um diese Angebote einzuordnen. Um Kenntnisse zur Rolle verschiedener Akteure im *Kreditwesen* zu operationalisieren, werden Testfragen zur Funktion von Schulden für Verbraucher:innen, zur Rolle der Bankberater:innen bei der Kreditberatung und dazu, wer durch die sogenannte Nullprozentfinanzierung profitiert, für die Erhebung von Kreditkompetenz genutzt.⁹

Für die Phase der Kreditanbahnung ist es zudem wichtig, die Rolle von Wirtschaftsauskunfteien wie der SCHUFA zu kennen. Denn Wirtschaftsauskunfteien informieren Kreditgeber über das Rückzahlungsverhalten von Personen und nehmen so eine zentrale Rolle dahingehend ein, ob ein Kreditantrag seitens des Kreditgebers positiv oder negativ beschieden wird (vgl. Roggemann u. a., 2023, S. 29). Entsprechend wird Kreditkompetenz mittels Fragen nach der Funktion von Wirtschaftsauskunfteien operationalisiert.

Neben den Risiken, die mit den Anreizstrukturen der Akteure im Kreditwesen einhergehen, ist es darüber hinaus wichtig, die Chancen einer Kreditaufnahme zu kennen, um das vorhandene Potenzial nutzen zu können. Kreditvermittelter Konsum ist heutzutage Alltag, das gilt insbesondere für liquiditätsschwache Verbraucher:innen. Gerade junge Menschen, die noch am Anfang ihres Berufslebens stehen und daher ein geringeres monatliches Einkommen haben, sind auf zusätzliche finanzielle Mittel angewiesen, wenn sie gleichzeitig die erste eigene (Miet-)Wohnung oder einen Pkw finanzieren und in die eigene Weiterentwicklung investieren möchten bzw. müssen. Der entsprechende Konsum erfolgt dann unter Vorgriff auf das eigene zukünftige Einkommen und dient dazu, die Teilhabe als auch die persönliche Weiterentwicklung zu fördern (vgl. Roggemann u. a., 2023, S. 2).

Auch Kenntnisse über den Einfluss gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen auf bestehende Kreditbeziehungen sind wichtig, um für Anpassungsbedarfe bei bestehenden Verträgen sensibilisiert zu sein. Anpassungen im Bereich des Leitzinses haben beispielsweise auch Konsequenzen für Kreditbeziehungen mit variablem Zins. Auch die Inflation wirkt sich auf bestehende Kreditbeziehungen aus. Steigende Lebenshaltungskosten, und ein eher unflexibles Einkommen können zur Folge haben, dass Schuldner:innen trotz gleichbleibender Kreditrate unter erheblichen Liquiditätsproblemen leiden. Für die Operationalisierung des Wissens im Bereich makroökonomischer Einflussfaktoren auf Schuldverhältnisse wurden entsprechende Fragen nach der Auswirkung von Inflation auf das Rückzahlungsverhalten von Schuldner:innen in die Befragung aufgenommen.

⁹ Die konkreten Fragestellungen und Antwortoptionen des Erhebungsinstruments sind im Anhang dargestellt.



Kreditkonditionen

- ➔ Kennt unterschiedliche Finanzierungsarten und deren jeweilige Vor- und Nachteile.
- ➔ Kennt Vergleichsmöglichkeiten von Kreditangeboten.

Der Themenbereich *Kreditkonditionen* umfasst Kenntnisse über verschiedene Kreditarten und die Fähigkeit, diese im Hinblick auf verschiedene Kreditkonditionen und deren Geeignetheit miteinander zu vergleichen. Den unterschiedlichen Kreditbedarfen von jungen Erwachsenen steht ein vielfältiges Kreditangebot seitens der Anbieter gegenüber (vgl. Roggemann u. a., 2023, S. 6 ff.). Am Finanzierungszweck orientieren sich beispielsweise Studienkredite; unabhängig vom Verwendungszweck sind dagegen der Ratenkredit und der niedrighschwellige Überziehungskredit (Dispositionscredit). Andere Kreditarten sind stark am Konsum im (Online-)Handel orientiert. Hier wird häufig die „Nullprozentfinanzierung“ beworben oder man hat die Möglichkeit, ein Produkt, das heute gekauft wird, erst später zu bezahlen (Buy now Pay later).

Die Zugangsbeschränkungen und Kosten der Kreditaufnahme variieren sehr stark zwischen den verschiedenen Kreditformen. Eher günstige Kreditarten sind Finanzierungen, die für Bildung eingesetzt werden. Sie sind vergleichsweise langfristig angelegt und dürfen allein für den Zweck der (Weiter-)Bildung verwendet werden. Kreditarten mit höherer Flexibilität zeichnen sich auch durch höhere Zinsen aus, wie z. B. Kontoüberziehungen und echte Kreditkarten. Häufig sind ein regelmäßiges Einkommen und ein positiver Schufa-Score Voraussetzung für die Gewährung eines Kredits (vgl. Roggemann u. a., 2023, S. 6 ff.).

Je nach Finanzierungszweck und Lebenssituation sind verschiedene Finanzierungsoptionen und Finanzierungsbedingungen zugänglich und zielführend. In der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Diskussion wird typischerweise zwischen drei Bedarfen unterschieden: Es kann bei einer Kreditaufnahme um geplante Investitionen gehen, welche durch familiäre oder berufliche Veränderungen oder Umzüge notwendig werden. Es kann aber auch um den Ausgleich kurzfristiger Einkommens- und Ausgabenschwankungen gehen. Angesprochen sind hierbei beispielsweise kurzfristige Reparaturkosten, Energienachzahlungen oder Weihnachtsgeschenke. Ungeplant ist der Kreditbedarf bei unerwarteten Einkommensschocks bzw. Ausgaben aufgrund von adversen Ereignissen wie einer Krankheit, Arbeitsplatzverlust oder einer Trennung. Um die für den Finanzierungszweck zielführendste Kreditform zu identifizieren, bedarf es guter Kenntnisse zu verschiedenen Finanzierungsarten und deren Vor- und Nachteile in Bezug auf Kosten, Laufzeit und Flexibilität (vergleiche hierzu auch (Giger, 1982); (Holzscheck u. a., 1982); (Dick u. a., 2012); (Knobloch u. a., 2012)).

Um Kreditooptionen produktiv für sich nutzen zu können, bedarf es zudem der Fähigkeit, unterschiedliche Kreditooptionen miteinander zu vergleichen. Die produktive Nutzung eines Kredits bedeutet unter anderem, dass durch die Kreditaufnahme für die kreditnehmende Person ein Mehrwert geschaffen wird, der die Kosten für die Kreditaufnahme übersteigt. Um das theoretische Wissen zu anfallenden Kosten einer Kreditaufnahme auch in Handlungswissen überführen zu können, ist ein Verständnis dafür erforderlich, dass vor einer Kauf- oder Kreditentscheidung Vergleiche anzustellen sind, um ein bedarfsgerechtes Produkt zu finden. Wichtig ist hierbei, entscheidungsrelevante Informationen zu erkennen. So legt eine Interviewpartnerin aus dem Verbraucherschutz dar, dass es die Fähigkeit brauche, den Sinn und die Notwendigkeit von Krediten anhand unabhängiger Produktinformationen einschätzen zu können (I 8). Entsprechend ist es wichtig, die Kosten einer Kreditaufnahme adäquat erfassen zu können. Diese Kompetenz ist insofern auch mit mathematischen Fähigkeiten verbunden (vgl. Schneider-Reißig, 2017, S.156). Ihr Einsatz ist

erforderlich, um die verschiedenen Finanzierungsoptionen im Handel hinsichtlich ihrer finanziellen Wirkungen beurteilen zu können.



Rechte und Pflichten

- ➔ Kennt Rechte und Pflichten bei unterschiedlichen Finanzierungsarten.
- ➔ Kennt Wege diese Rechte einzufordern.

Bei Kreditbeziehungen zwischen Kreditnehmer:in und Kreditgeber:in besteht typischerweise eine Disparität in der Verhandlungsstärke, die der Gesetzgeber durch das Verbraucherdarlehensrecht zu reduzieren versucht (vgl. Roggemann u. a., 2021, S. 30). Diese Disparität zwischen den Vertragsparteien ist auf die Informationsasymmetrie, wirtschaftliche Unterlegenheit und Geschäftsunerfahrenheit der Verbraucher:innen zurückzuführen. Die Geschäftsunerfahrenheit ist bei jungen Erwachsenen naturgemäß besonders ausgeprägt und begründet auch rechtlich einen besonderen Schutz (vgl. Klinger, 2016).

Um der Komplexität von (Kredit-)Geschäften samt dem damit verbundenen Risiko entgegenzuwirken, räumt das Gesetz das Widerrufsrecht ein (vgl. Klinger, 2016). So können sich junge Erwachsene auch noch nach Vertragsabschluss in Ruhe eine Übersicht über die Konditionen im abgeschlossenen Vertrag verschaffen und sich mit den Vor- und Nachteilen auseinandersetzen (vgl. Kötz, 2015, S. 279, 282). Das Widerrufsrecht besagt, dass sich Verbraucher:innen innerhalb von 14 Tagen (cooling-off period) vom abgeschlossenen Vertrag lösen können.¹⁰ Kenntnisse über das Widerrufsrecht werden im Rahmen des Testinstruments „Kreditkompetenz“ mittels Fragen zur Widerrufsfrist und zur Widerrufsmodalität abgefragt.

Die Verhandlungsposition von Verbraucher:innen wird vom Gesetzgeber vor allem durch Informationspflichten gestärkt. Die Informationspflichten regeln unter anderem die Pflichtangaben bei Verbraucherdarlehensverträgen.¹¹ Zu diesen Pflichtangaben zählen neben dem effektiven Jahreszins der Nettodarlehensbetrag, der Sollzinssatz, die Art und Weise der Rückzahlung, der Gesamtbetrag sowie die Kosten und die beizustellenden Sicherheiten. Kenntnisse über Informationspflichten werden im Rahmen des Testinstruments „Kreditkompetenz“ mittels Fragen zu Informationspflichten beim Ratenkauf im Handel abgefragt.

Bei jungen Erwachsenen ist zudem das Wissen über die Bedeutung der Volljährigkeit für ihre Rechte und Pflichten bei der Kreditaufnahme relevant. Minderjährige bis zum vollendeten 18. Lebensjahr können wirksame Rechtsgeschäfte nicht oder nur mit Zustimmung der gesetzlichen Vertreter:innen vornehmen (vgl. Roggemann u. a., 2023, S. 5). Die Tragweite von Finanzentscheidungen ändert sich mit der Volljährigkeit sowohl finanziell als auch rechtlich fundamental. Fehlentscheidungen können ohne Finanzkompetenz schnell zu Problemen führen. Junge Erwachsene beziehen teilweise das erste Mal ein eigenes Gehalt und erleben somit auch zum ersten Mal die Möglichkeit, aber auch die Grenzen, sich mit dem eigenen Einkommen Konsumwünsche zu erfüllen. (vgl. Bender/Breuer, 2011, S. 46). Insofern gehört die Kenntnis über die Bedeutung der Volljährigkeit für eine Kreditaufnahme zum Konzept der Kreditkompetenz und wird im Testinstrument mittels einer Frage zur rechtlichen Situation von volljährigen und minderjährigen Personen erhoben.

Neben dem Faktenwissen zu Rechten und Pflichten bei der Kreditvergabe ist auch die Fähigkeit notwendig, dieses Recht in der Interaktion mit dem/der Kreditgeber:in durchsetzen zu können (Handlungswissen). Dazu muss es jungen Erwachsenen bekannt sein, dass

¹⁰ § 495 BGB.

¹¹ § 492 Abs. 2 BGB i.V.m. Art. 247 §§ 6 bis 13 EGBGB.

sie vor der Aufnahme eines Kredits Beratung bei verschiedenen Institutionen wie den Verbraucherzentralen einholen können. Zudem braucht es auch die soziale Kompetenz, vorhandenes Wissen in Handlung umzuwandeln. Dass dies sehr herausfordernd ist, zeigen diverse Studien über sogenannte *attitude behavior gaps*¹² (vgl. Boulstridge/Carrigan, 2000).



Finanzielle Schwierigkeiten

- ⇒ Kann eine finanzielle Überlastungssituation erkennen und kennt Anlaufstellen für diese Situation.
- ⇒ Kennt Auswirkungen bei Zahlungsverzug.
- ⇒ Sieht Geld und Schulden als Investitionsmöglichkeit.
- ⇒ Kennt das Konzept Zukunftsparen und kennt potenzielle Auswirkungen beim Zahlungsverzug.

Der Themenbereich *finanzielle Schwierigkeiten* umfasst die Fähigkeit, finanzielle Überlastungssituationen zu erkennen und mit ihnen umzugehen. Aufgrund der in verschiedenen Studien gefundenen Evidenz, suchen nur ca. 10-15 Prozent aller überschuldeten Personen in Deutschland eine Schuldnerberatung zur Bewältigung ihrer schwierigen finanziellen Situation auf (vgl. z.B. Ansen u. a., 2017, S. 37). Nach einer Studie von Roggemann und Peters (2023) zur Nutzung von Schuldnerberatungsangeboten, finden vor allem Personen mit langfristigen komplexen Überschuldungssituationen den Weg zur Schuldnerberatung. Die Studie bestätigt insofern die Annahme, dass Personen mit finanziellen Schwierigkeiten zunächst versuchen, ihre Situation in Eigenregie zu bewältigen, bevor sie sich professionelle Unterstützung suchen.

Für eine effektive Bearbeitung einer potenziellen Überschuldungssituation bedarf es daher ihrer frühzeitigen Erkennung. Andernfalls wird das Problem lediglich verschleppt mit der Konsequenz, dass die finanzielle Belastung immer größer wird und die Ursachen für die sich stetig verschlimmernde Entwicklung vielfältiger und schließlich unüberschaubar werden (vgl. Roggemann und Peters 2023). Damit sinkt aber auch die Möglichkeit für eine erfolgreiche Schuldnerberatung, die entscheidend davon abhängt, zügig die Ursachen zu erkennen und alternative Lösungsstrategien zu entwickeln. Entsprechend wird die Fähigkeit, potenzielle Überschuldungssituationen frühzeitig zu erkennen, mit in das Testinstrument aufgenommen.

Auch Kenntnisse über mögliche Anlaufstellen sind wichtig, um mit ausstehenden Forderungen frühzeitig und effektiv umzugehen. Vielen Personen ist die Einrichtung und die Funktion von Schuldnerberatungseinrichtungen nicht bekannt. Bei einer Umfrage aus dem Jahr 2021 geben 50 Prozent der finanziell von der Covid-19-Pandemie betroffenen Personen an, dass ihnen die Schuldnerberatungseinrichtungen unbekannt sind (vgl. Korczak u. a., 2021, S. 33).

Gerade bei jungen Erwachsenen in finanziellen Schwierigkeiten ist eine professionelle Begleitung wichtig; das Angebot hierfür ist jedoch sehr gering. Ein Jugend-Schulden-Berater weist insofern darauf hin, dass es gerade für junge Erwachsene wichtig sei, Orte der Reflexion wie zum Beispiel Schuldnerberatungsstellen zu kennen. Denn Fehler werden gemacht, die seien im System vorgesehen, nur müsse man aus ihnen lernen und mit ihnen umgehen können. Jedoch erleben junge Erwachsene Schuldnerberatung als sehr voraussetzungsvoll (siehe dazu auch Peters, 2019). In Kombination mit langen Wartezeiten führt dies bei jungen Erwachsenen dazu, die Schuldnerberatung nur bedingt als Option zur Unterstützung zu sehen oder das Angebot nicht zu kennen (I 4). Obwohl von den interviewten Schuldnerberater:innen betont wird, sowohl die Ansprache als auch die Beratungsthemen junger Erwachsener seien spezifisch, gibt es in Deutschland lediglich

¹² Der attitude behavior gap beschreibt, dass Einstellungsveränderungen nicht direkt zu verändertem Handeln führen (vgl. Boulstridge/Carrigan (2000))

zwei Schuldnerberatungsstellen, die sich auf die Beratung überschuldeter Jugendlicher fokussieren.

Ein Grund dafür, sich spät oder gar keine Hilfe bei finanziellen Schwierigkeiten zu suchen, ist die gesellschaftliche Stigmatisierung von Schulden allgemein und speziell von Überschuldung. In verschiedenen Umfragen und qualitativen Studien wurden Stigmatisierung und Scham als Gründe aufgezeigt, um trotz des Wissens um Schuldnerberatungen diese nicht aufzusuchen (vgl. Turley/White, 2007; Andelic u. a., 2019; Ansen u. a., 2017; Herzog, 2019). Ein Jugend-Schulden-Berater beschreibt die Situation wie folgt: „Das Thema Schulden ist für viele untrennbar mit Tabuisierung und Schuld verbunden. Das führt dazu, dass Betroffene Hemmungen haben, sich überhaupt jemandem anzuvertrauen.“ (I 4). Insofern wird in das Testinstrument „Kreditkompetenz“ die Haltung zu Schulden und Überschuldung integriert.

Schließlich ist es für die Minimierung von Überschuldungsrisiken wichtig, Kredit als Art des Zukunftssparen zu begreifen (I 7, I 5). Bevor ein Kredit aufgenommen wird, muss in der Zukunft Geld übrig sein, um den Kredit zurückzuzahlen. Je höher das Nettoeinkommen und je niedriger die regulären Ausgaben, desto mehr Raum bleibt für die monatliche Rate, um den Kredit zurückzuzahlen. Es geht immer um eine Zukunftseinschätzung des Einzelnen auf Basis des Gegenwärtigen (I 5). Eine Kreditentscheidung sollte also immer auf einer realistischen Einschätzung der Zukunftssituation einschließlich einer Berücksichtigung von Risiken in der Lebensplanung beruhen (I 6). Wichtig ist laut einer Schuldnerberaterin auch die Klarheit darüber, dass ein Kredit monatlich und zeitnah zurückgezahlt werden muss und nicht nur das schnelle Geld lockt (I 3).

Zur Einschätzung von Risiken in der Zukunftsplanung gehören auch Kenntnisse über die Konsequenzen bei möglichem Zahlungsverzug. Relevant ist dies ganz besonders bei einer Buy-Now-Pay-Later-Finanzierung, da diese Option von jungen Erwachsenen relativ häufig genutzt wird (vgl. SCHUFA Holding AG, 2022). Hohe Kosten entstehen bei dieser Finanzierungsart vor allem dann, wenn es zum Zahlungsverzug kommt (vgl. Roggemann u. a., 2023, S. 21). Insofern sind Kenntnisse über die Kosten eines Zahlungsverzugs Bestandteil von Kreditkompetenz und werden entsprechend in das Testinstrument integriert.



Fallstricke des Verhaltens

- ➔ Kennt Fallstricke des menschlichen Verhaltens.
- ➔ Kann Fallstricke reflektieren und Kundenfallen erkennen.

Beim Themenbereich Verhalten geht es um Wissen über die Beschränktheit menschlicher Rationalität. Dazu zählen insbesondere die folgenden Fähigkeiten: Erkennen der persönlichen und auch der emotionalen Präferenzen, Entwicklung eines Bewusstseins für die Abhängigkeit von Bewertungen durch andere, aber auch für die eigenen ethischen Einstellungen und kognitiven Beschränkungen. Heuristiken, also Daumenregeln, führen allerdings nicht zwangsläufig zu schlechten Entscheidungen. Insofern ist zusätzlich die Fähigkeit wichtig, Verhaltensheuristiken im Vergleich zu ökonomischer Rationalität als Methoden der Entscheidungsfindung im Interesse einer guten Entscheidung zu gewichten (vgl. Bucher-Koenen, 2009).¹³

Akteur:innen handeln bei der Informationsaufnahme tendenziell nach dem Prinzip der Komplexitätsreduzierung (vgl. García, 2013, S. 300). Im Interesse einer größeren Einfachheit wird dann möglicherweise bewusst die schlechtere Option in Kauf genommen. So fordert zwar der Rechtsrahmen von den Finanzanbietern die Vermittlung einer Fülle an Informationen. Damit

¹³ Eine ausführliche Diskussion zur Bedeutung von Fallstricken des menschlichen Verhaltens befindet sich in Roggemann u. a. (2023), S. 20 ff.

aber ist möglicherweise aus Sicht des/der einzelnen Verbraucher:in ein Informationsüberfluss verbunden. Eine bekannte Heuristik, mit der oftmals versucht wird, die Spreu vom Weizen zu trennen, besteht darin, die Relevanz einer Information danach zu beurteilen, wie leicht man an die Information kommt. Grundsätzlich ist aber auch zu bezweifeln, dass überhaupt (in angemessener Zeit) alle relevanten Finanzangebote verglichen werden können (vgl. Johnson et al. 2012, S. 457). Umgekehrt gilt, je mehr diese Optionen der Realität der Verbraucher:innen entsprechen, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie diese als Information wahrnehmen (vgl. Estelami, 2014, S. 355).

Zu den Fallstricken des menschlichen *Verhaltens* gehört auch, dass vor allem Informationen von Peers und Familienangehörigen in die Entscheidungsfindung einbezogen werden. Die Eltern vermitteln im familiären Sozialisationsprozess subjektiv empfundene Erfahrungen und die Kinder lernen, welche Informationen aufzunehmen sind. Laut einer Jugend-Schulden-Beratung ist im Hinblick auf die Fallstricke menschlichen *Verhaltens* auch wichtig, dass Konsum bei jungen Menschen identitätsstiftend ist. Es ist die Phase der Abspaltung vom Elternhaus und der Andockung an den Freundeskreis, und das passiert sehr häufig über den Konsum (I 3). Die Reflexion darüber, dass man eher Meinungen und Erfahrungen von Nahestehenden vertraut, ist wichtig, um hierzu eine objektive Position einzunehmen und dadurch Expert:innenwissen adäquat bewerten und bei der Entscheidungsfindung berücksichtigen zu können. Insofern sind Fragen zu bekannten Fallstricken des menschlichen Verhaltens mit in das Testinstrument „Kreditkompetenz“ integriert.

Auch ist die Impulskontrolle ein wesentlicher Bestandteil von finanzieller Kompetenz. Die Kontrolle über Emotionen, Selbstbewusstsein und Reflexionsvermögen steigert Finanzbildung (vgl. Ford u. a., 2007). Impulskontrolle, Fokussierung auf langfristige Ziele, Bewusstsein bei finanzieller Entscheidungsfindung, dynamische Problemlösung, richtige Erwartungen und auf Belohnungen warten zu können (Ausdauer) gehören zum finanziellen Wohlbefinden und können damit auch die Finanzbildung steigern (vgl. Drever u. a., 2015; McCarthy, 2011).

Jüngere Menschen haben größere Schwierigkeiten, ihre Handlungsimpulse zu reflektieren und zu kontrollieren. Sie sind emotional viel ansprechbarer (I 1), beispielsweise durch Werbung, die mit bestimmten Framings arbeitet. Entscheidend beim Impulskonsum sind zeitlich inkonsistente Präferenzen, die dazu führen, dass sich Konsument:innen mit momentan schnell erreichbaren Einnahmen zufrieden geben, obwohl das Warten auf eine zukünftige Option langfristigeren Erfolg gebracht hätte. Studien zeigen, dass 18-29-Jährige besonders gefährdet sind, dem sogenannten *present bias* zu unterliegen (vgl. Letkiewicz/Fox, 2014, S. 276). Das Bewusstsein über diese Tendenzen im menschlichen *Verhalten* hilft, sich vor überschuldungsförderndem Impulskonsum zu schützen und ist entsprechend Bestandteil des Testinstruments „Kreditkompetenz“.

3.2 Messbarkeit von Kreditkompetenz

Die Erhebung von Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen in Deutschland wird hier mittels eines quantitativen Erhebungsdesigns vorgenommen. Dieses zeichnet sich durch die Befragung einer großen Anzahl an jungen Erwachsenen zu ihrer Kreditkompetenz aus, und zwar mittels eines Fragenbogens mit geschlossenen Fragen. Die Fragen zielen dabei auf junge Erwachsene ab, indem sie spezifisch Bezug nehmen auf die Lebenswirklichkeit der Befragten.

Im Testinstrument werden die oben dargestellten Themenbereiche mit Fragen zum deklarativen und prozeduralen Wissen abgedeckt. So werden sowohl das Wissen über Kenntnisse zu Fakten, Sachverhalten und Zusammenhängen als auch zur Anwendung und zu Verfahren abgefragt, und zwar pro Themenbereich mittels zwei bis sechs Fragen. Diese sind so gewählt, dass sie jeweils den Kern des Themenbereichs betreffen, aber auch die Bandbreite der Themenbereiche adressieren und zugleich in die Lebenswelt der befragten Zielgruppe, nämlich junge Erwachsene im Alter von 16 bis 20 Jahren, passen.

Die Güte des Testinstruments wurde mittels verschiedener Indikatoren und eines Pretests mit 55 Teilnehmenden überprüft. Sowohl beim Pretest als auch bei der finalen Erhebung wurden die sogenannte Itemschwierigkeit, die Differenzierbarkeit und die Trennschärfe der Fragen geprüft (vgl. Lienert/Raatz, 1998). Die Itemschwierigkeit gibt den Grad der Lösbarkeit an. Die Differenzierbarkeit gibt mittels der Varianz der Antworten auf eine Frage an, wie stark die Antworten der Testpersonen streuen. Nur wenn die Streuung zwischen einzelnen Testpersonen hinreichend groß ist, kann die Streuung der Antworten analysiert und ein Erkenntnisgewinn erzielt werden. Das Kriterium Trennschärfe stellt dar, inwiefern Probanden mit einem hohen Wissensstand von denjenigen mit niedrigem Wissensstand separiert werden können. In Folge des Pretests wurden Anpassungen am Fragebogen vorgenommen, welche vor allem die Itemschwierigkeit reduzierten. In Folge der entsprechenden Validierung des finalen Erhebungsinstruments wurden zudem zwei Fragen zu sogenannten Schufa-freien Krediten und zu Kreditkosten auf Grund der Ergebnisse zur Trennschärfe aus dem Erhebungsinstrument ausgeschlossen (Siehe Anhang). Zudem wurden die Antworten von Proband:innen, die für die Befragung unter vier Minuten gebraucht haben, aus der Analyse ausgeschlossen.

Die Befragung wurde online mit 1.016 Proband:innen im Alter von 16 bis 20 Jahren durchgeführt. Tabelle 1 zeigt verschiedene Indikatoren zum sozioökonomischen Hintergrund der Proband:innen. In der Stichprobe sind Frauen in Bezug zur Gesamtbevölkerung in Deutschland überrepräsentiert. Mittels der Integration eines Gewichtungsfaktors in die Analyse wurde dafür gesorgt, dass dies die Analyseergebnisse nicht verfälscht. Im Durchschnitt sind die Proband:innen 18,5 Jahre alt, 18 Prozent sind minderjährig. 21 Prozent der Proband:innen geben an, einen Migrationshintergrund zu haben. 73 Prozent der Proband:innen sind in der Ausbildung (Schüler:innen: 31 Prozent; Auszubildende: 19 Prozent und Studierende: 23 Prozent).

Tabelle 1: Deskriptive Statistik zu den Proband:innen

VARIABLE	OBS	MEAN	STD, DEV,	MIN	MAX
WEIBLICH	1,016	59%	0,49	0	1
ALTER	1,016	18,5	1,18	16	20
MINDERJÄHRIG	1,016	18%	0,38	0	1
MIGRATIONS HinterGRUND	1,016	21%	0,41	0	1
ARBEITNEHMER:IN	1,016	15%	0,36	0	1
SELBSTSTÄNDIG	1,016	5%	0,21	0	1
ARBEITSLOS	1,016	7%	0,26	0	1
SCHÜLER:IN	1,016	31%	0,46	0	1
AUSZUBILDENDE:R	1,016	19%	0,39	0	1
STUDENT:IN	1,016	23%	0,42	0	1

Die Fragen der Online-Befragung sind entsprechend der oben dargestellten Themenbereiche in fünf Themenblöcke unterteilt. Pro Themenbereich ist jeweils mindestens eine Testfrage für deklaratives und prozedurales Wissen formuliert.¹⁴ Beim Thema *Kreditwesen* wird das Wissen über die Funktion von Wirtschaftsauskunfteien, die Bedeutung von Inflation, die Einordnung von schufafreien Kreditangeboten und die Nullprozentfinanzierung, die Rolle von Bankberater:innen und die Haltung gegenüber Schulden abgefragt. Wissen im Themenbereich *Kreditkonditionen* wird abgefragt mittels Fragen zur Bandbreite von Kreditangeboten und deren Kosten, zum Vergleich von verschiedenen Kreditraten und zur Art und Weise, wie Kaufentscheidungen getroffen werden. Um Wissen über *Rechte und Pflichten* bei der Kreditaufnahme abzufragen, wurden Fragen zur Bedeutung von Volljährigkeit, zu Wissen über die Widerrufsfrist, Widerrufsmodalität und Informationspflichten in die Befragung aufgenommen. Zudem wurden

¹⁴ Die Fragenformulierung des Testinstruments wird im Anhang darstellt.

zwei Fragen zur Einholung von Rechten integriert. Im Themenblock *finanzielle Schwierigkeiten* wird das Bewusstsein für Situationen mit finanzieller Überforderung und die Kenntnis von möglichen Anlaufstellen hierfür untersucht. Zudem wird nach der Folge von Zahlungsverzug bei der Kredittilgung und nach der Haltung zu Geldproblemen gefragt. Schließlich werden die Verlässlichkeit von Informationsquellen und das Wissen über Fallstricke des menschlichen *Verhaltens* im Themenbereich *Fallstricke des menschlichen Verhaltens* abgefragt.

Der Index des Testinstruments „Kreditkompetenz“ stellt den Anteil der erreichten an den erreichbaren Punkten dar. Der Index fasst die Antworten der 22 Testfragen zu einer neuen Variable zusammen und bestimmt dadurch einen Wert pro Proband:in, der die Kreditkompetenz des/der Proband:in wiedergibt. Die Testfragen werden so ausgewertet, dass pro Testfrage die Anzahl der richtig genannten Antworten summiert und durch die Anzahl der möglichen Punkte einer Testfrage dividiert werden. Anschließend werden diese errechneten Anteile an den erreichbaren Punkten pro Testfrage für alle 22 Testfragen addiert und durch die Anzahl der Testfragen dividiert.

Mittels der Methode der Faktorenanalyse wird zudem über das Verfahren der multivariaten Regressionsanalyse untersucht, welche Items so miteinander korrelieren, dass auf ein unbeobachtetes, diesen Fragen zugrundeliegendes Konstrukt geschlossen werden kann. Durch die sogenannte konfirmatorische Faktorenanalyse wird zunächst die oben dargestellte Theorie überprüft. Sie beantwortet die Frage: „Messen alle dazu erhobenen Fragen tatsächlich das Konstrukt „Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen?““. Die explorative Faktorenanalyse fasst unabhängig von theoretischen Vorüberlegungen, Gruppen von Fragen zu wenigen, aussagekräftigen und voneinander möglichst unabhängigen Spezifikationen des Konstrukts „Kreditkompetenz“ für junge Erwachsene zusammen.

Die Spezifikationen, um sich dem Konstrukt von „Kreditkompetenz“ anzunähern, gelten für junge Erwachsene in Deutschland zwischen 16 und 20 Jahren. Bei der Literaturrecherche und den Expert:innenInterviews wurde explizit nach der Evidenz für die Situation von jungen Erwachsenen auf dem Kreditmarkt gesucht bzw. gefragt. Die auf diesen Quellen basierte theoretische Spezifikation von „Kreditkompetenz“ und der entsprechende Index sind folglich nur valide für diese Personengruppe. Auch bei den Teilnehmenden der Onlineumfrage handelt es sich um Personen zwischen 16 und 20 Jahren. Die Faktoranalyse basiert auf den Antworten dieser Personengruppen bei der Onlineumfrage und kann daher auch nur die Situation dieser Personengruppe abbilden.

4. Kreditkompetenz junger Erwachsener in Deutschland

4.1 Was ist Kreditkompetenz? – Eine Annäherung

Mittels Indexbildung, konfirmatorischer und explorativer Faktoranalyse werden vier verschiedene Spezifikationen des Konstrukts erstellt, um sich dem Konstrukt „Kreditkompetenz“ bei jungen Erwachsenen anzunähern. Die erste Spalte in Tabelle 2 zeigt das auf der Inhalts-, Rechts- und Normanalyse basierte theoretische Modell, strukturiert nach inhaltlichen Dimensionen und dazugehörigen Items, die im Rahmen der Umfrage abgefragt wurden. Spalte 2 bis 4 zeigen die Ergebnisse der auf die Erhebung basierten Faktorenanalyse in Form der Korrelationskoeffizienten an. Je höher diese sind, desto höher ist die Relevanz jener Frage bei dem berechneten Konstrukt der bei jungen Erwachsenen vorhandenen „Kreditkompetenz“. Farblich markiert sind Items mit einem Korrelationskoeffizienten von mehr als 0,3.

Vor allem die Fragen zu *Rechten und Pflichten* bei der Kreditaufnahme korrelieren stark miteinander und weisen darauf hin, dass diese Fragen für die Spezifikation zur Annä-

herung an das Konstrukt „Kreditkompetenz“ relevant sind. Spalte 2 in Tabelle 2 zeigt, dass Fragen, die zum Thema *Rechte und Pflichten* abgefragt wurden, Korrelationskoeffizienten von über 0,3 erzielen. Eine Ausnahme bildet hier die Frage nach der Bedeutung von Volljährigkeit in Bezug auf die Pflichten bei der Kreditaufnahme.¹⁵ Fragen wiederum zu Informationswissen bei unterschiedlichen Kreditformen und zur Widerrufsmodalität weisen hohe Korrelationskoeffizienten und insofern eine hohe Relevanz für die Kreditkompetenz auf.

Tabelle 2: Kreditkompetenz- Index und Faktorladungen¹⁶ der konfirmatorischen und explorativen Faktorenanalyse

Kreditkompetenz Index	Kreditkompetenz - Faktor konfirmatorisch	Kreditkompetenz - Faktor Rechte explorativ	Kreditkompetenz - Faktor Kreditwesen explorativ
Kreditwesen			
Aufgabe von Auskunfteien	0,12	0,15	0,32
Auswirkung von Inflation	0,16	0,26	0,16
Rolle Bankberater:in	0,07	0,17	0,35
Nullprozentfinanzierung	0,12	0,16	0,61
Rolle Kredite	0,09	0,16	-0,01
Kreditkonditionen			
Bandbreite von Kreditarten	0,52	0,58	-0,15
Vergleich Konditionen bei Ratenkrediten	0,06	0,11	0,3
Vergleiche bei Kaufentscheidungen	0,34	0,39	0,31
Rechte und Pflichten			
Bedeutung Volljährigkeit	0,23	0,32	0,25
Wissen über Widerrufsfrist	0,37	0,46	-0,01
Wissen über Widerrufsmodalität	0,53	0,41	-0,25
Wissen über Infopflichten	0,6	0,64	-0,28
Proaktives Nachfragen	0,53	0,63	-0,2
Wissen über unabhängige Beratungsstellen	0,36	0,43	0,03
Finanzielle Schwierigkeiten			
Kenntnisse zu Beratungsinstitutionen	0,64	0,67	-0,11
Wissen über Zahlungsverzug	0,39	0,46	0,32
Rolle Geldprobleme	0,58	0,59	-0,34
Wann professionelle Hilfe notwendig ist	0,22	0,22	-0,12
Verhalten			
Wissen Fallstricke	0,38	0,45	0,21
Informationsquelle Kaufentscheidungen	0,22	0,21	0,49

Eigene Darstellung N=1.016

Über die Kenntnisse von Fakten und Sachverhalten hinaus, hat auch das Anwendungs- und Verfahrenswissen im Bereich *Rechte und Pflichten* eine wichtige Bedeutung für das Konstrukt „Kreditkompetenz“. Laut eines Experten ist es wichtig, dass jungen Erwachsenen mögliche Beratungsstellen für vertragliche Angelegenheiten im Allgemeinen bekannt sind, *„denn Fehler werden gemacht, die sind im System vorhersehbar, nur muss man aus ihnen lernen und mit*

15 Frage zur Rolle von Volljährigkeit/Minderjährigkeit: Welche der folgenden Aussagen in Bezug auf Volljährigkeit/Minderjährigkeit sind wahr bzw. falsch? A. Wenn ich volljährig bin, habe ich die gleichen *Rechte und Pflichten* wie meine Eltern. B. Als minderjährige Person kann ich mir auch ohne Zustimmung meiner Eltern bei Freunden Geld leihen. C. Als minderjährige Person kann ich auch ohne Zustimmung meiner Eltern auf Raten einkaufen.

16 Die Faktorladung gibt an, in welcher Stärke sich Kreditkompetenz durch die Frage erklärt und somit auch gewichtet ist. Bei dem Kreditkompetenz-Index sind keine Faktorladungen eingefügt, da hier die items gleichgewichtet im Index berücksichtigt sind.

ihnen umgehen" (I 4). Auch beim Kompetenzmodell „Finanzielle Grundbildung“ geht es bei der Dimension des prozeduralen Wissens, welche die Fragen „Wie muss ich etwas tun? Wie wird die Tätigkeit ausgeführt?“ adressiert, im Wesentlichen um die Fähigkeit, zu verschiedenen Finanzthemen Rat einzuholen (vgl. Deutsches Institut für Erwachsenenbildung, 2016). Die Bedeutung des prozeduralen Wissens der inhaltlichen Dimension „*Rechte und Pflichten*“ wird durch die konfirmatorische Faktorenanalyse bestätigt. Sie zeigt, dass die beiden oben beschriebenen Fragen mit anderen Fragen hoch korrelieren, und Teil des Konstrukts „Kreditkompetenz“ sind.

Die konfirmatorische Faktorenanalyse bestätigt zudem die Bedeutung von Kenntnissen im Themenbereich „finanzielle Schwierigkeiten“ für das Konstrukt „Kreditkompetenz“. Spalte 2 in Tabelle 2 zeigt, dass Kenntnisse über Beratungsinstitutionen und das Wissen über Konsequenzen beim Zahlungsverzug sowie die Einordnung von Situationen mit finanziellen Schwierigkeiten Korrelationskoeffizienten von über 0,3 zum Konstrukt von „Kreditkompetenz“ aufweisen. Es kann somit von einer Relevanz dieser Fragen für die Kreditkompetenz junger Erwachsener ausgegangen werden. Eine Ausnahme stellt hier das Erkennen von potenziellen Überschuldungssituationen dar. Die Frage danach, wann man sich spätestens professionelle Hilfe suchen sollte, ist weniger stark mit dem Konstrukt „Kreditkompetenz“ verbunden.

Zudem zeigt die konfirmatorische Faktorenanalyse auch, dass das Wissen über die Bandbreite von Kreditangeboten relevant für die Kreditkompetenz ist. In dieser Frage wird abgefragt, was alles unter dem Begriff Kredit gefasst werden kann und damit das Konzept des Zukunftsparens beinhaltet. Thematisiert wird hier, dass nicht nur der typische Ratenkredit, sondern auch Finanzierungsangebote wie Buy Now Pay Later, Kauf auf Raten, Nullprozentfinanzierungen oder Kontoüberziehungen jeweils eine Kreditbeziehung darstellen.

Die explorative Faktorenanalyse bestätigt zum einen das Ergebnis der konfirmatorischen Faktorenanalyse und weist zum anderen auf eine zweite Spezifikation hin, die auf die Fragen zu *Kreditwesen* fokussiert. Der Themenbereich *Kreditwesen* hängt nicht mit den Kompetenzen vom Bereich *Rechte und Pflichten* zusammen, sondern scheint gemeinsam mit Wissen über den Themenbereich *Verhalten* für eine weitere Spezifikation von „Kreditkompetenz“ zu sprechen. Dies ist das Ergebnis der explorativen Faktorenanalyse, bei der datengetriebene Korrelationen zwischen den Fragen dargestellt werden. Spalten 3 und 4 in Tabelle 2 zeigen die Ergebnisse der explorativen Faktorenanalyse, welche die Fragen in zwei verschiedene Spezifikationen aufteilt.

Bei der Spezifikation mit Fokus auf den Themenbereich *Kreditwesen* spielt auch Handlungswissen über Kreditentscheidungen eine Rolle. Spalte 4 in Tabelle 2 zeigt wie stark die einzelnen Fragen mit Schwerpunkt *Kreditwesen* das Konstrukt „Kreditkompetenz“ beeinflussen. Dies sind vor allem die Fragen zu Auswirkungen von Inflation auf die Tilgung von Krediten und die Einordnung von Nullprozentfinanzierungsangeboten. Handlungswissen über Kreditentscheidungen werden durch Fragen zur Bedeutung von Vergleichen bei Kaufentscheidungen sowie durch die Frage zu verlässlichen Informationsquellen für Kreditentscheidungen abgedeckt sowie durch Fragen zu Kenntnissen von Fallstricken des menschlichen *Verhaltens*. Schließlich hat auch die Frage zu den Folgen bei Zahlungsverzug bei laufenden Krediten Relevanz für das Konstrukt.

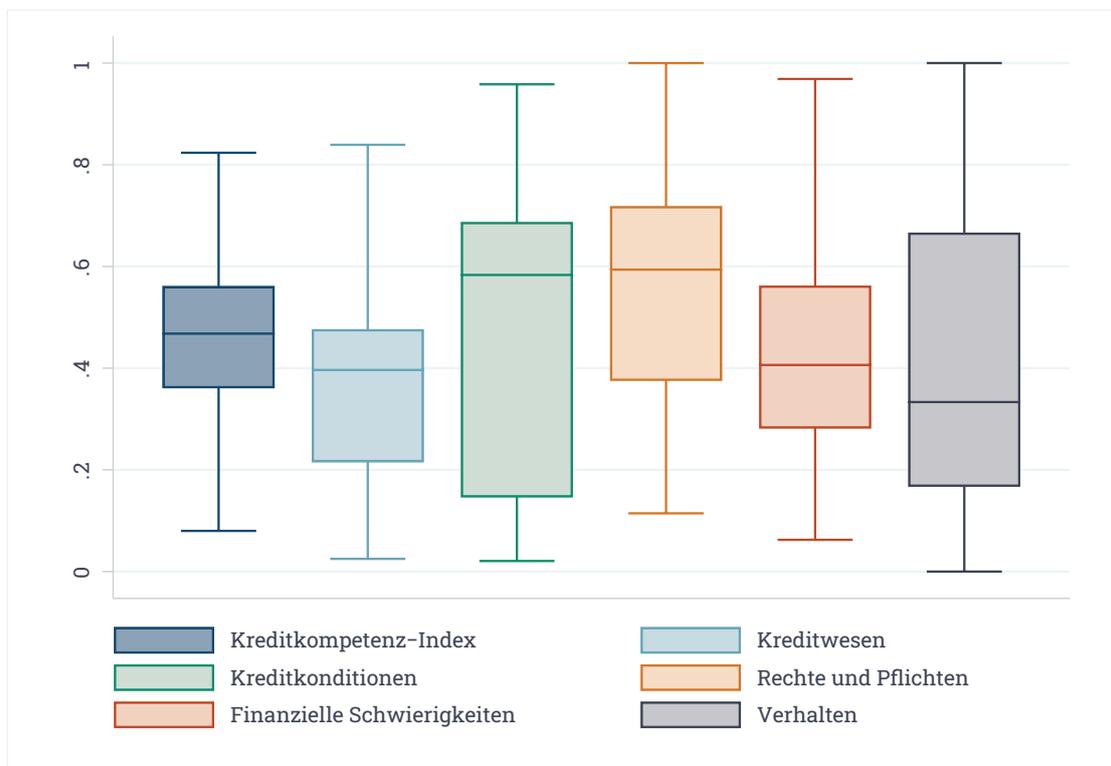
Mit den vier dargestellten Spezifikationen gelingt es, sich dem Konstrukt der „Kreditkompetenz“ bei jungen Erwachsenen anzunähern. Die vier Spezifikationen unterscheiden sich in Bezug auf den Orientierungsgrad der Theorie und die Gewichtung der Themenbereiche. Sie zeigen aber, dass vor allem Wissen über die Themenbereiche *Rechte und Pflichten* sowie *finanzielle Schwierigkeiten* miteinander korrelieren. Dies weist darauf hin, dass Wissen in diesen Bereichen zu einem gemeinsamen dahinterstehenden, aber nicht direkt messbaren Konstrukt „Kreditkompetenz“ gehören. Im Folgenden werden die empirischen Ergebnisse parallel für die vier Spezifikationen dargestellt. Allein beim Index sind die Themenbereiche gleichgewichtet, bei den anderen Spezifikationen werden die Themenbereiche entsprechend der in Tabelle 2 angegebenen Faktorladung berücksichtigt.

4.2 Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen – eine Bestandsaufnahme

Je nach angewandter Spezifikation liegt die Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen in Deutschland zwischen 46 und 50 Prozent. Die Streuung des *Kreditkompetenz-Indexes* liegt zwischen 10 und 80 Prozent. Bei den Spezifikationen, bei denen die Themenbereiche *Rechte und Pflichten* und *finanzielle Schwierigkeiten* im Vordergrund stehen, schneiden die jungen Erwachsenen in der Befragung mit einer Erfolgsquote, die im Durchschnitt bei 50 Prozent liegt, besser ab als bei den beiden Spezifikationen, bei denen alle Themenbereiche gleichgewichtet sind (*Kreditkompetenz-Index*) oder der Schwerpunkt auf *Kreditwesen und Verhalten* liegt.

Bei der inhaltlichen Dimensionen *Rechte und Pflichten* und *Kreditkonditionen* schneiden die Umfrageteilnehmer:innen im Durchschnitt am besten ab. Abbildung 1 zeigt Informationen zu themenspezifischen gleichgewichteten Indices und damit den Anteil der erreichbaren Punkte, die im Mittel (Median, Strich innerhalb der Box) von 50 Prozent der Befragten (gesamte Box, Abstand zwischen dem ersten und dem dritten Quartil) und von 99 Prozent der Befragten (Bereich zwischen oberen und unteren Strich) erreicht wurden. Weniger Wissen haben die befragten jungen Erwachsenen in den thematischen Bereichen Kreditwesen, finanzielle Schwierigkeiten und Verhalten. Der Anteil der erreichten Punkte für jede im Erhebungsinstrument gestellte Testfrage wird im Anhang darstellt und bestätigt nicht nur eine große Streuung zwischen den Proband:innen, sondern zudem zwischen den Testfragen.

Abbildung 1: Übersicht Kreditkompetenz-Index nach inhaltlicher Dimension



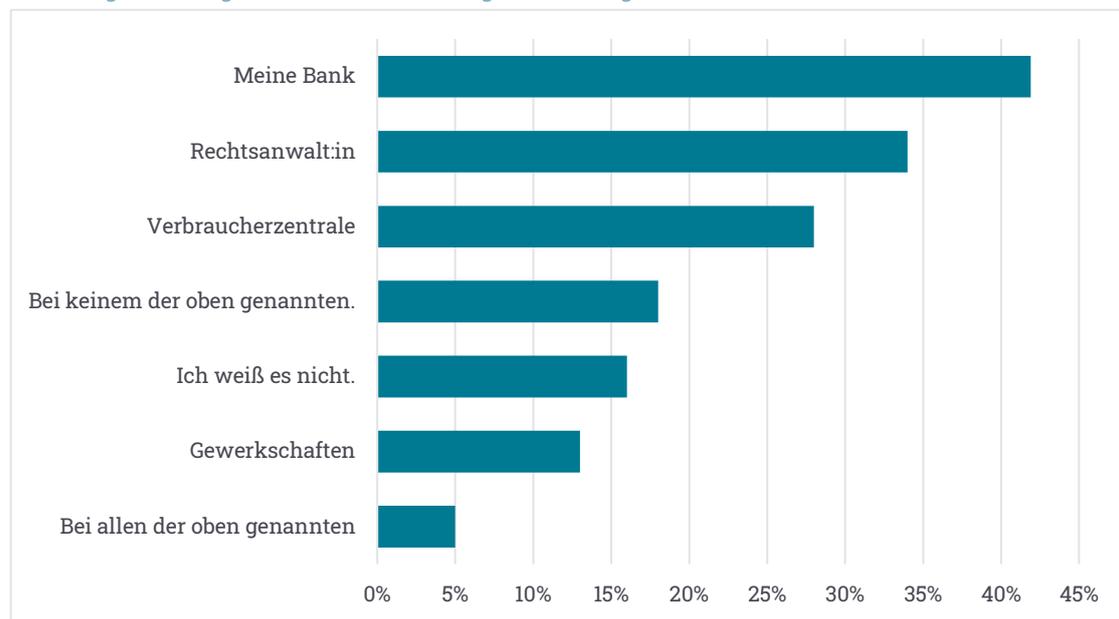
Quelle: Eigene Darstellung; N = 1016

Der relativ hohe Score bei der Dimension *Rechte und Pflichten* wird vor allem über Handlungs- und Verfahrenswissen hervorgerufen. So geben über 60 Prozent der Befragten an, dass sie bei einem Kauf auf Raten proaktiv alle Informationen nachfragen würden, die für ihre Kaufentscheidung wichtig sind.¹⁷ Geringer ist das prozedurale Wissen in Bezug auf unabhängige

17 Die entsprechende Frage aus der Onlineumfrage ist wie folgt formuliert: Stell Dir vor, Du bist bei MediaMarkt und möchtest Dir ein Handy auf Raten kaufen. Du erhältst keinerlei Informationen zu potenziellen zusätzlichen Kosten. Was tust du? A) Ich werde später sehen, wie hoch die Kosten auf den Ratenkauf sind. B) Ich frage bei dem Verkäufer

Beratungsmöglichkeiten. Im Mittel erreichen die Umfrageteilnehmenden 50 Prozent der möglichen Punktzahl. Abbildung 2 zeigt, dass mit 42 Prozent die meisten Umfrageteilnehmer:innen angeben, unabhängige Hilfe für Fragen zu Verträgen im Allgemeinen bei ihrer Bank zu erhalten. Das Vertrauen der Befragten in die Bankberater:innen ist somit erstaunlich hoch. Die Verbraucherzentralen sehen im Gegensatz dazu lediglich 28 Prozent der Befragten als unabhängige Beratungsstelle. Eine Erklärung für dieses Ergebnis ist, dass lediglich 35 Prozent der Befragten die Institution der Verbraucherzentralen kennt und lediglich 6 Prozent der Befragten diese bereits einmal besuchten. Bankberatungen haben im Vergleich dazu bereits 26 Prozent aufgesucht und sie sind 61 Prozent der Befragten bekannt. Die Ergebnisse sind bedenklich, denn es ist sehr wichtig, dass Verbraucher:innen erkennen, wann es einer unabhängigen Beratung bedarf, und dass sie diese zum Beispiel bei komplizierteren Fragestellungen nutzen. Das Wissen ist bereits für Minderjährige relevant, denn es hilft, sich beim Erreichen der Volljährigkeit besser zu orientieren.

Abbildung 2: Testfrage zu Anlaufstelle bei Fragen zu Verträgen



Quelle: Eigene Darstellung; N = 1.016 Antwort auf die Fragen: Wo kannst Du Dich hinwenden, wenn Du unabhängige Hilfe bei Fragen mit Verträgen im Allgemeinen benötigst?

Neben dem geringen Wissen über mögliche Beratungsstellen stellt hier auch der Mangel an zielgruppenspezifischen Beratungsangeboten für junge Erwachsene ein Problem dar.

„Schuldnerberatung für Jugendliche, Anlaufstellen für Jugendliche gibt es viel zu wenig“ (I 4). Dabei haben junge Erwachsene einen anderen Beratungsbedarf als Erwachsene. „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass die Methodik herkömmlicher Beratung nicht die richtige ist für junge Erwachsene“ (I 3) Sie bewegen andere Themen, z. B. Ausbildung, Ablösung vom Elternhaus und Finanzkompetenz und sie befinden sich in einer für sie spezifischen Einkommenssituation (I 3, I 4).

Relativ gute Kenntnisse haben die Proband:innen im Bereich der Informationspflichten, die aber eher unterschätzt werden.

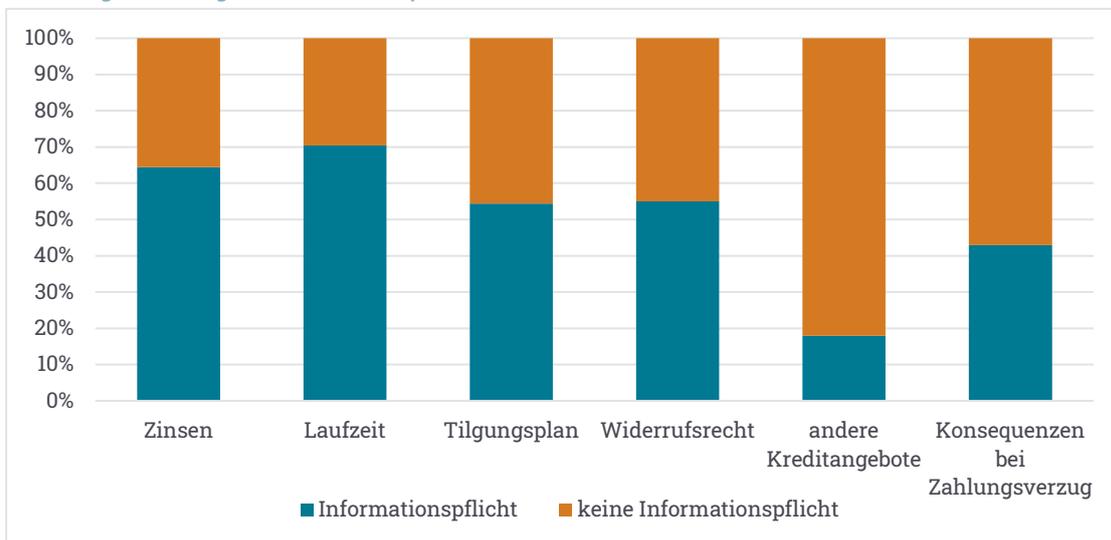
Die vorvertragliche Informationspflicht bei Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen umfasst u. a. den Nettodarlehensbetrag, den effektiven Jahreszins, die Vertragslaufzeit, einen Warnhinweis zu den Folgen ausbleibender Zahlungen und das Bestehen oder Nichtbestehen eines Widerrufsrechts.¹⁸ Abbildung 3 zeigt, welche Informationen von den Proband:innen als Teil der Informationspflicht eingeschätzt wurden und welche nicht. Allein zu Informationen über alternative Kreditangebote sind Kreditanbieter nicht verpflichtet und dies wissen 82 Prozent der Proband:innen. Allgemein werden die Informationspflichten unterschätzt. Im

alle Informationen nach, die ich für meine Entscheidung brauche. C) Nicht jeder Verkäufer kennt sich mit den Konditionen des Ratenverkaufs aus, deshalb behalte ich die Frage für mich. D) Ich erfrage die Informationen bei meiner Bank. E) Ich weiß es nicht.

18 § 491a Abs. 1 BGB i.V.m. Art. 247 § 3 EGBGB.

Mittel werden die Informationen, die Teil der Informationspflicht sind, lediglich von 57 Prozent der Proband:innen identifiziert. Fehlt das Wissen über Informationen, die für eine Kreditentscheidung relevant sind und vor Vertragsabschluss verpflichtend zur Verfügung gestellt werden müssen, können diese im Zweifelsfall auch nicht eingefordert werden.

Abbildung 3: Testfrage zu Informationspflichten im Kauf auf Raten im Handel

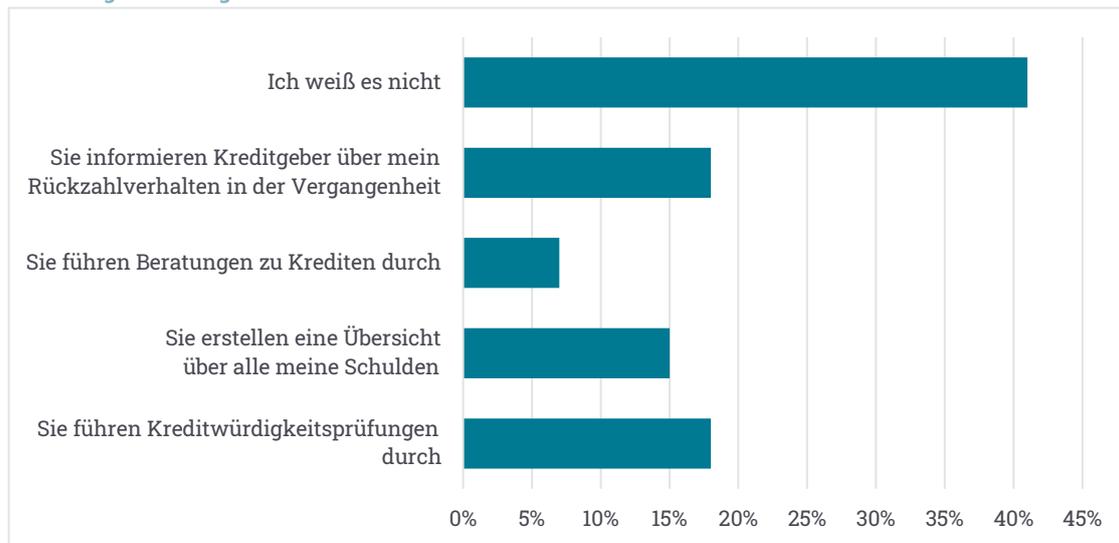


Quelle: eigene Erhebung N: 1.016.; Antwort auf die Frage: Stell dir vor, du bist bei MediaMarkt und möchtest dir ein neues Handy kaufen. Es ist dir aber zu teuer. Deshalb bist du daran interessiert, es auf Raten zu kaufen. Zu welchen Informationen ist der Verkäufer rechtlich verpflichtet?

Nur 47 Prozent der Befragten kennen die gesetzliche Widerrufsfrist von 14 Tagen, die Bandbreite der bestehenden Widerrufsmodalitäten sind lediglich 10 Prozent der Proband:innen bekannt. Am bekanntesten ist die Widerrufsmöglichkeit per Email, die 71 Prozent der Proband:innen bekannt ist. 44 Prozent der Proband:innen kennen die Option des Widerrufs per Brief und die Rücksendung eines Artikels. Dass es möglich ist, eine Kaufentscheidung auch telefonisch zu widerrufen, geben mit 41 Prozent die wenigsten der Proband:innen an.

Im Themenbereich Kreditwesen wird das Wissen über die Akteure des Kreditwesens abgefragt und es zeigt sich, dass den Befragten das Verständnis für die Rolle von Wirtschaftsauskunfteien häufig fehlt. 41 Prozent der Befragten geben an, die Funktion von Wirtschaftsauskunfteien wie der Schufa nicht zu kennen. Lediglich 18 Prozent der Befragten beantworten die Frage nach der Funktion der Schufa mit der Antwortoption „Sie informieren Kreditgeber über mein Rückzahlverhalten in der Vergangenheit“ (siehe Abbildung 4).

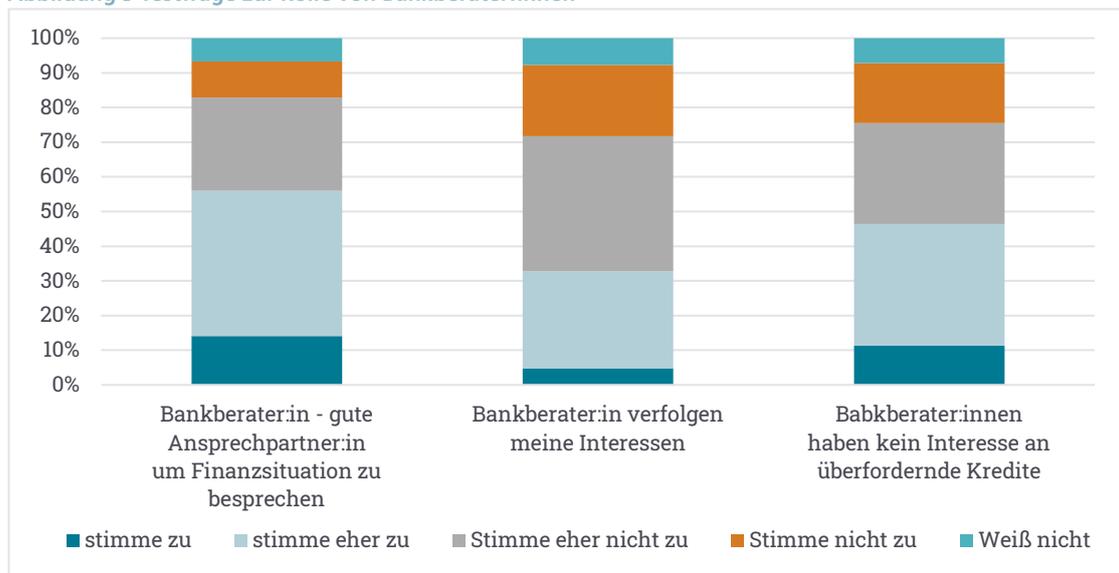
Abbildung 4: Testfrage zur Funktion von Auskunftsteien



Quelle: Eigene Erhebung. N = 1.1016. Frage: Welche Aufgabe haben Wirtschaftsauskunfteien (z. B. Schufa, crif Bürgel)?

Auch wenn Bankberater:innen als gute Ansprechpartner:innen wahrgenommen werden (56 Prozent), besteht Skepsis bezüglich der Interessen, die eine Bankberater:in bei der Beratung vertritt. Ausweislich Abbildung 5 stimmen 60 Prozent der Befragten der Aussage, dass Bankberater:innen die Interessen der Kund:innen vertreten, (eher) nicht zu. Dass Bankberater:innen trotzdem mehrheitlich als gute Ansprechpartner:innen wahrgenommen werden, kann vermutlich darauf zurückgeführt werden, dass keine hinreichenden Alternativen bekannt sind. Bei der Aussage, dass Bankberater:innen kein Interesse haben, überfordernde Kredite zu verkaufen, fällt die Zustimmung gemischt aus. 46 Prozent der Befragten stimmen dieser Aussage (eher) zu und 46 Prozent stimmen dieser Aussage (eher) nicht zu.

Abbildung 5 Testfrage zur Rolle von Bankberater:innen

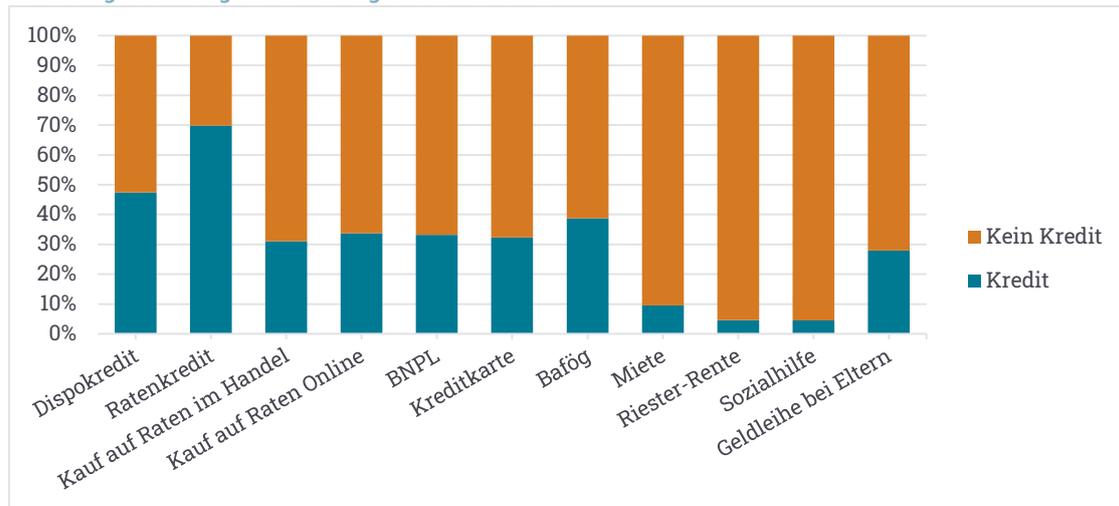


N = 1.016

Neben dem Wissen zu den Akteuren im Kreditwesen deckt der Themenbereich Kreditwesen auch das Wissen über makroökonomische Einflüsse auf eine bestehende Kreditbeziehung ab. Auf die Frage, „Ist es bei hoher Inflation einfacher oder schwieriger Kreditraten zurückzuzahlen?“, geben zwar 20 Prozent der Befragten an, dies nicht zu wissen. Immerhin 61 Prozent geben jedoch an, dass die Rückzahlung bei Inflation schwieriger wird.

Die Fragen aus dem Themenbereich *Kreditkonditionen* zeigen, dass verschiedene Finanzierungsprodukte von jungen Proband:innen gar nicht als Kredit erkannt werden. Abbildung 6 zeigt, dass lediglich der Ratenkredit als Kredit von den meisten (70 Prozent) der Proband:innen verstanden wird. Knapp die Hälfte (47 Prozent) der Proband:innen ordnet auch den Dispositionskredit als Kredit ein. Finanzierungen, die gleichzeitig mit der Kaufentscheidung im Handel verbunden sind, werden überwiegend nicht als Kreditart identifiziert. So gibt lediglich knapp ein Drittel der Proband:innen an, dass sie Kauf auf Raten, Kauf mit Kreditkarten und Buy Now Pay Later als Kredit bezeichnen würden. Dem Konzept des „Zukunftssparens“, das mit jedem Kredit einhergeht, wird also bei diesen Finanzierungsmöglichkeiten keine Aufmerksamkeit gewidmet. Dies ist angesichts der mit jenen Kreditarten als besonders hoch eingestuften Überschuldungsrisiken problematisch.

Abbildung 6: Testfrage zum Umfang von Kreditarten



Quelle: Eigene Erhebung; N = 1.016. Antwortallokation auf die Frage: „Welche der folgenden Dinge würdest Du als Kredit bezeichnen?“.

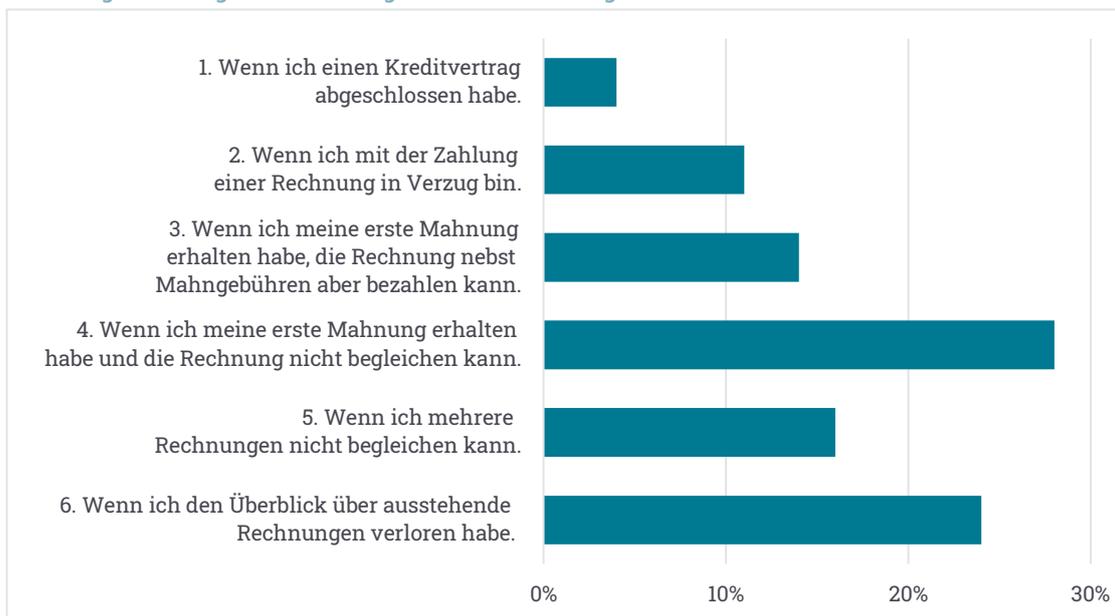
Auch Vergleiche zwischen Kreditkonditionen fallen den jungen Proband:innen eher schwer. Der Vergleich von zwei konkreten Finanzierungsoptionen in Bezug auf die anfallenden Kosten, fällt einem Großteil der Proband:innen schwer. So schätzen lediglich 35 Prozent der Proband:innen bei einem Finanzierungsbedarf von 1.000 EUR einen Kredit über 1.000 EUR mit einem Jahreszins von 20 Prozent kostengünstiger ein als 13 monatliche Raten von je 100 EUR. 44 Prozent sehen hingegen die zweite Option als kostengünstiger an.¹⁹

Der Themenbereich *finanzielle Schwierigkeiten* zeigt, dass die Kompetenz, Überschuldungssituationen zu erkennen, bei jungen Erwachsenen in Deutschland wenig ausgeprägt ist. Ausweislich Abbildung 7 geben 28 Prozent der Proband:innen an, dass spätestens nach Erhalt einer Mahnung für eine offene Rechnung, die man nicht begleichen kann, professionelle Hilfe aufgesucht werden sollte. 29 Prozent geben an, man sollte schon vorher professionelle Hilfe aufsuchen und zwar, sobald man eine Mahnung für eine offene Rechnung erhält, auch wenn man noch in der Lage ist, die Rechnung nebst Mahngebühren zu begleichen (14 Prozent) oder bereits dann, wenn man mit dem Begleichen einer Rechnung in Verzug ist (11 Prozent). 40 Prozent der Befragten geben hingegen an, dass erst dann professionelle Hilfe aufgesucht werden sollte, wenn man mehrere Rechnungen nicht begleichen kann (16 Prozent) oder wenn man den Überblick über die ausstehenden Rechnungen verloren hat (24 Prozent). Insofern würden sich 40 Prozent der jungen Erwachsenen eher zu spät professionelle Hilfe suchen.

¹⁹ Die Testfrage zum Ratenvergleich lautet: Du kaufst ein Haushaltsgerät, das 1.000 EUR kostet. Um dieses Gerät zu bezahlen, hast Du die folgenden zwei Möglichkeiten: (a) Du zahlst 13 monatliche Raten von je 100 EUR; (b) Du nimmst einen Kredit über 1.000 EUR mit einem Jahreszins von 20 Prozent auf und zahlst diesen nach 12 Monaten in einer Rate zurück. Welches ist die kostengünstigere Option?

Auch professionelle Anlaufstellen, die bei finanziellen Schwierigkeiten Beratung anbieten, scheinen weitestgehend unbekannt zu sein. So geben über 70 Prozent der befragten jungen Erwachsenen an, sich bei einer finanziellen Notlage an Familie (65 Prozent) und Freunde (7 Prozent) zu wenden. Wenn diese Frage offen gestellt wird, nennen lediglich knapp vier Prozent professionelle Anlaufstellen wie Beratungsstellen, Amt, Jobcenter oder Anwalt. In den Expert:inneninterviews wurde auf die unzureichende Ausstattung an professionellen Beratungsstellen, speziell für junge Erwachsene hingewiesen. Diese existieren lediglich vereinzelt. Bei den Expert:inneninterviews wurde auch der Vorschlag der Einrichtung von Jugendbüros eingebracht, also einer niedrigschwelligen Beratungsmöglichkeit, die auch andere Themen wie Auszug oder Familiengründung behandeln und so das Thema Finanzen in seinen vielfältigen Möglichkeiten sehen. Mit solchen niedrigschwelligen Strukturen sei vermutlich eine bessere Ansprache der jungen Erwachsenen und somit eine verbesserte Inanspruchnahme verbunden, denn die aktuelle Inanspruchnahme von vier Prozent zeigt, dass die aktuellen Strukturen hier nicht greifen.

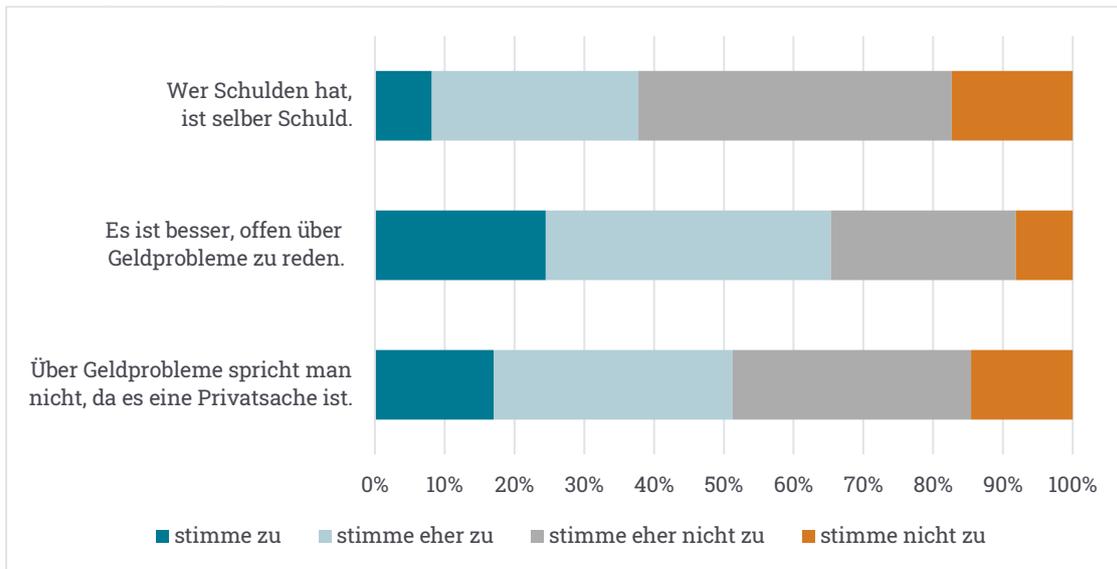
Abbildung 7: Testfrage zur Erkennung einer Überschuldungssituation



Quelle: Eigene Erhebung. N: 1.016. Antwortallokation auf die Frage: Wann sollte man sich spätestens professionelle Hilfe suchen?

Eine wichtige Barriere dafür, eigene finanzielle Schwierigkeiten zu erkennen und Anlaufstellen zu kennen, ist, dass Geld und Schulden als Tabuthemen gelten, über die „man nicht spricht“. Abbildung 8 zeigt, dass 61 Prozent der Befragten der Aussage „Wer Schulden hat, hat selber Schuld“ (eher) nicht zustimmen. Bei der Frage, ob man über Geldprobleme sprechen sollte, zeigt sich hingegen ein gemischtes Bild. Zwar stimmen 64 Prozent der Aussage „Es ist besser, offen über Geldprobleme zu reden“ (eher) zu, gleichzeitig stimmen jedoch auch 51 Prozent (eher) der Aussage zu, dass man über Geldprobleme nicht spricht, da es eine Privatsache sei.

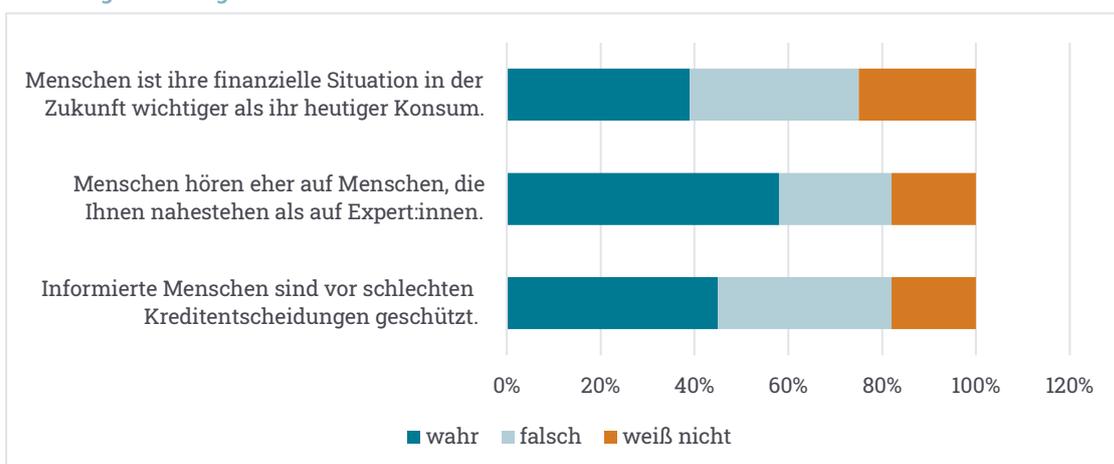
Abbildung 8: Testfrage zur Haltung zu Geld und Schulden



Quelle: Eigene Erhebung. N: 1.016. Antwortallokation auf die Frage: Inwiefern stimmst Du den folgenden Aussagen zu? (Stimme zu, Stimme eher zu, Stimme eher nicht zu, Stimme nicht zu)

Der Themenbereich *Verhalten* zeigt, dass knapp die Hälfte der Proband:innen Kenntnisse über Fallstricke des menschlichen Verhaltens haben. Wie Abbildung 9 zeigt, halten 58 Prozent der Proband:innen die Aussage für wahr, dass Menschen eher auf Menschen hören, die ihnen nahestehen als auf Expert:innen. Für 25 Prozent der Proband:innen haben Empfehlungen von Freunden, Verwandten und Bekannten ihre letzte Kaufentscheidung am meisten beeinflusst. Bei 23 Prozent haben fachliche Produktvergleiche oder Kaufberatung und bei 16 Prozent die Empfehlung von einem:r unabhängigen Berater:in die letzte Kaufentscheidung beeinflusst. Der mit Impulskäufen im Zusammenhang stehende *present bias* ist den jungen Proband:innen eher weniger bekannt. Studien haben gezeigt, dass Menschen gegenwärtige Situationen wichtiger sind als die Zukunft (vgl. Letkiewicz/Fox, 2014, S. 276). Kenntnisse über diesen Fallstrick sind allerdings wenig verbreitet. So geben 39 Prozent der Proband:innen an, die Aussage „Menschen ist ihre finanzielle Situation in der Zukunft wichtiger als ihr heutiger Konsum“ sei wahr und 20 Prozent geben an, dies nicht zu wissen. Zudem geben 45 Prozent der Proband:innen an, dass die Aussage „Informierte Menschen sind vor schlechten Kreditentscheidungen geschützt“ wahr ist. 37 Prozent halten diese Aussage für falsch.

Abbildung 9: Testfrage zu Fallstricken des menschlichen Verhaltens



Quelle: Eigene Erhebung. N: 1.016. Antwortallokation auf die Frage: Welche der folgenden Aussagen sind wahr bzw. falsch?

5. Einflussfaktoren auf Kreditkompetenz

In den vorherigen Kapiteln wurde das Testinstrument „Kreditkompetenz“ vorgestellt und es wurde ferner verdeutlicht, über welches deklarative und prozedurale Kreditwissen junge Menschen in Deutschland verfügen. Das folgende Kapitel widmet sich jenen Faktoren, welche auf die Kreditkompetenz junger Erwachsener Einfluss nehmen. Dafür wird zunächst ein Literaturüberblick über die vorhandene Evidenz gegeben (Kapitel 5.1). Anschließend werden die Ergebnisse einer multivariaten Regressionsanalyse mit den Daten der Erhebung von Kreditkompetenz bei den jungen Erwachsenen in Deutschland erläutert. Der Literaturüberblick fokussiert dabei sowohl Finanzbildung im Allgemeinen als auch Kreditkompetenz im Besonderen bei jungen Menschen, während die nachfolgende empirische Analyse ausschließlich Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen in Deutschland zwischen 16 und 20 Jahren thematisiert.

5.1 Literaturübersicht

Das Elternhaus spielt in der Entwicklung eines Kindes hin zum Erwachsenen sicher die größte Rolle. So kümmert sich das Elternhaus um die Sozialisierungsmöglichkeiten des Kindes, indem es entweder Optionen ermöglicht, verbietet oder nicht imstande ist, sie als solche wahrzunehmen. Das Kind bzw. der junge Erwachsene wird sich also zunächst an die Eltern wenden, wenn es bzw. er etwas möchte, was über die Befriedigung der Grundbedürfnisse hinausgeht. Eltern übernehmen also die Funktion eines „Gatekeepers“ zur Erfahrungswelt außerhalb derjenigen des Kindes bzw. des/der Jugendlichen. Somit entscheiden letztendlich die Eltern, inwiefern die Kinder bzw. Jugendlichen an der Gesellschaft teilhaben sollen bzw. aufgrund der verfügbaren Möglichkeiten teilhaben können. Insbesondere der finanzielle Hintergrund der Eltern spielt eine nicht zu unterschätzende Rolle. Das endgültige Finanzverhalten basiert laut einer Studie auf der „Pfadbabhängigkeit“ beziehungsweise auf dem bisherigen Lebenslauf. Eine entscheidende Rolle spielt dabei das praktizierte Erziehungsmuster für das spätere finanzielle Leben (vgl. Meier Magistretti u. a., 2013). Die Informationsaufnahme von Kindern und Jugendlichen geschieht über die „Redaktion“ Eltern. Eltern werden in diesem Sinn Entscheidungsarchitekt:innen für ihre Kinder (vgl. Johnson u. a., 2012, S. 496; Grohmann/Menkhoff, 2015b, S. 655).

Es ist daher nicht verwunderlich, wie die Literatur zeigt, dass finanzielle Bildung mit dem Status (Einkommen, Wohlstand und Bildungsniveau) der Eltern korreliert (vgl. Rudeloff, 2019; Kim/Chatterjee, 2013; Drever u. a., 2015). Das bedeutet auch, dass ein hohes Bildungsniveau der Eltern die Kosten zum Erwerb von Bildung senkt und dadurch auch mit höherer Finanzbildung korreliert (vgl. Grohmann/Menkhoff, 2018). Denn wenn die Kosten zum Erwerb von Bildung niedrig sind, steigt die Finanzbildung einer Person tendenziell (vgl. Bucher-Koenen, 2009). Durch die Vorbildfunktion der Eltern wirkt sich ihr positives Verhalten in Bezug auf Finanzen auch positiv auf das Verhalten des Kindes aus. Direkter wird dieser Einfluss, wenn die Eltern es dem Kind persönlich beibringen, wie man als kompetenter oder souveräner Mensch mit Konsum umgehen sollte. Beides steigert die spätere „Finanzkompetenz“ des Kindes (vgl. Hippel, 2011; Grohmann/Menkhoff, 2018).

Zudem hat die finanzielle Situation der Familie Einfluss auf die Vermittlung von finanzieller Bildung in der Familie. Nur wenn die finanzielle Situation in der Familie es zulässt, kann zum Beispiel Taschengeld gezahlt werden, welches wiederum wichtig ist, um den eigenständigen Umgang mit Finanzen zu lernen.

Im Hinblick auf finanzielle Bildung nennt die Literatur auch geschlechterspezifische Unterschiede bei Teenagern (13-15 Jahre). Männer haben tendenziell eine höhere finanzielle Bildung als Frauen (vgl. Schmidt/Tzamourani, 2017; OECD, 2017; Hastings/Mitchell, 2020; Riebe, 2018; Hippel, 2011; Bucher-Koenen, 2009). Mädchen und Jungen finden durchaus heute noch

unterschiedliche geschlechtsspezifische Sozialisierungsbedingungen vor, die sich wiederum auf ihre Finanzbildung auswirken (vgl. Bucher-Koenen, 2009). Jungen werden tendenziell früher an die Möglichkeiten der Kreditgesellschaft herangeführt und machen bereits ihre eigenen Erfahrungen, während Mädchen noch in geschlechtsspezifisierten Rollengrenzen verharren. Neben der Vorbild- und Erziehungsfunktion kann das Elternhaus durch eine emotionale, aber auch materielle Unterstützung, Hilfe beim Lösen von spezifischen Problemen, Unterstützung bei der sozialen Integration und schließlich auch durch eine Beziehungssicherheit positiven Einfluss auf das Finanzverhalten ausüben. (vgl. Bender u. a., 2011; Kim/Chatterjee, 2013; Drever u. a., 2015).

Neben den sozial-elterlichen Voraussetzungen für finanzielle Bildung sind auch soziodemografische Eigenschaften relevant. Dazu zählen Alter, Nationalität, Einkommen und Bildung (vgl. Schmidt/Tzamourani, 2017; C.W. Hergenröder, 2013; Lusardi, 2008; Bucher-Koenen, 2009; Kim/Chatterjee, 2013; Perry, 2008).²⁰ Es wurde festgestellt, dass, je wohlhabender eine Person ist, desto höher ist im Mittel auch ihre Finanzbildung (vgl. Schmidt/Tzamourani, 2017; Estelami, 2014; Bucher-Koenen, 2009; Förster u. a., 2019). Personen mittleren Alters machen weniger Fehler bei Finanzentscheidungen als junge oder alte Personen. Das kann bei älteren Menschen mit Kohorteneffekten oder der Lebenssituation zusammenhängen und bei jüngeren mit größeren Konsumententscheidungen, die eine Beschäftigung mit den Finanzen unausweichlich machen (vgl. Schmidt/Tzamourani, 2017; Hippel, 2011; McCarthy, 2011). Als Teilnehmer:in eines Tests zur vorhandenen Finanzbildung unterlaufen Menschen mit einer anderen Nationalität und Muttersprache mit höherer Wahrscheinlichkeit Fehler (vgl. Schmidt/Tzamourani, 2017; Förster u. a., 2019). Wie der Wohnort vorhandene Finanzbildung beeinflusst, wird unterschiedlich eingeschätzt. Beispielsweise negieren Schmidt und Tzamourani (2017) diesen Einfluss völlig, während wiederum andere einem ländlich/bäuerlichen Umfeld einen negativen und einem urbanen Umfeld einen positiven Einfluss zuschreiben (vgl. Klapper, Lusardi und Panos 2013). Ebenso wird darauf verwiesen, dass Menschen, die alleine wohnen, eher eine geringere Finanzbildung aufweisen (vgl. Klapper u. a., 2013).

Spezifische Erfahrungen und eigenständiges Handeln zahlen sich in Bezug auf Finanzbildung besonders aus. Erfahrungen werden durch die Nutzung unterschiedlicher Medien ebenso gemacht wie beim Interagieren in heterogenen Gruppen (vgl. Mantseris, 2008). Eigenständiges Handeln zeigt sich z. B. durch die Ausübung eines Nebenjobs bereits im Jugendalter (vgl. Rudeloff 2019). Eigenmotivation und reflexives Denken werden dadurch gestärkt. Eine wichtige Rolle für die Kreditkompetenz spielt dabei das regelmäßige Einkommen (vgl. Förster u. a., 2019; C.W. Hergenröder, 2013; Kim/Chatterjee, 2013). Zum eigenständigen Handeln zählt zudem der gewohnte Umgang mit Banking, wodurch Finanzbildung gefördert wird (vgl. Klapper u. a., 2013; Rudeloff, 2019; Förster u. a., 2019; Drever u. a., 2015). Im späteren Leben findet die Korrelation zwischen eigenständigem Handeln und finanzieller Bildung bzw. Kreditkompetenz Wiederhall in der Tatsache, dass beides bei Selbstständigen höher ist als in anderen Berufsgruppen (vgl. Schmidt/Tzamourani, 2017).

Bereits aufgezeigt wurde, wie wichtig der soziale Einfluss auf die Finanzbildung ist. Zu den bereits genannten Akteuren gehören neben der Familie auch Peers, Freunde und Medien (vgl. Ameliawati/Setiyani; Rudeloff, 2019; McCarthy, 2011). Zu den medialen Einflüssen zählen auch jene Formen von schulischer und beruflicher Bildung, die die finanzielle Bildung steigern (vgl. Schmidt/Tzamourani, 2017; Brown u. a., 2016). Generell haben Finanzbildungsprogramme einen positiven Einfluss auf die finanzielle Bildung, allerdings sind die Programme produktiver bei solchen Personen, die auch die Möglichkeit haben, etwas von dem inhaltlich Vermittelten anzuwenden (vgl. Bucher-Koenen/Knebel, 2021; Lusardi/Mitchell, 2009). Zudem muss auf die Qualität der Bildung geachtet werden, da sich diese unterschiedlich nachhaltig auf die Finanzbildung auswirken kann (vgl. Grohmann/Menkhoft, 2018).

²⁰ Eine aktuelle Umfrage vom Beratungsdienst Geld und Haushalt in Zusammenarbeit mit KANTAR zeigt ebenfalls auf, dass der Geldumgang junger Menschen in einem engen Zusammenhang mit der finanziellen Lage ihrer Familie steht. Beratungsdienst Geld und Haushalt (10.01.2023).

5.2 Empirische Ergebnisse

Die Datenbasis für die empirische Untersuchung von Einflussfaktoren auf Kreditkompetenz wird durch die Onlineumfrage unter 1.016 Personen und Fokusgruppeninterviews mit insgesamt 48 jungen Erwachsenen geliefert. Gemeinsam mit dem oben beschriebenen Testinstrument für Kreditkompetenz wurden bei der Umfrage mit insgesamt 1.016 in Deutschland lebenden Menschen auch potenzielle Einflussfaktoren auf Kreditkompetenz abgefragt. Mittels der sogenannten multivariaten Regressionsanalyse wurde untersucht, inwiefern eine Korrelation zwischen den potenziellen Einflussfaktoren und Kreditkompetenz bei jungen Erwachsenen festgestellt werden kann. Die Analyse bezieht sich auf die vier unterschiedlichen Spezifikationen von Kreditkompetenz (vgl. Kapitel 4.1.). Die Fokusgruppendifkussionen wurden sowohl in Präsenz in einer Schule in Hannover als auch mit Schülerstipendiat:innen²¹ durchgeführt, protokolliert und inhaltsanalytisch ausgewertet.

Die Einflussfaktoren unterscheiden sich zum Teil zwischen den Spezifikationen von „Kreditkompetenz“. Tabelle 3 zeigt die Korrelationskoeffizienten, die angeben, in welche Richtung und mit welcher Stärke ein Zusammenhang zwischen den Variablen in der ersten Spalte und den vier Spezifikationen der „Kreditkompetenz“ besteht. Die Sternchen in dieser Tabelle geben an, inwiefern es sich bei dieser Korrelation um eine systematische Korrelation handelt, die man nicht zufällig gefunden hat, sondern die mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 (*), 99 (***) oder 99,99 (***) Prozent zutrifft. Die Einflussfaktoren der Spezifikationen *Kreditkompetenz konfirmatorisch*, *Kreditkompetenz - Faktor Rechte explorativ* und zum Teil auch der Spezifikation *Kreditkompetenz-Index* ähneln sich stark. Bei der Spezifikation *Kreditwesen explorativ* spielen hingegen andere Einflussfaktoren eine Rolle.²²

Tabelle 3: Regressionsergebnisse: Einflussfaktoren Kreditkompetenz

	KREDITKOM- PETENZ-IN- DEX	KREDITKOMPE- TENZ - FAKTOR KONFIRMATO- RISCH	KREDITKOMPE- TENZ - FAKTOR RECHTE EXPLO- RATIV	KREDITKOMPE- TENZ - FAKTOR KREDITWESEN EXPLORATIV
	<i>Koeffizient (Standard- fehler)</i>	<i>Koeffizient (Standard- fehler)</i>	<i>Koeffizient (Standard- fehler)</i>	<i>Koeffizient (Standard- fehler)</i>
WEIBLICH	0,01	0,009**	0,168**	-0,291***
	(0,01)	(0,003)	(0,063)	(0,064)
MIGRATIONS- SHIN- TERGRUND	-0,003	-0,006*	-0,124	0,074
	(0,01)	(0,003)	(0,070)	(0,080)
URBANER WOHN- ORT	0,014	0,005	0,103	0,067
	(0,009)	(0,003)	(0,069)	(0,066)
MIT MEINEN ELTERN REDE ICH GAR NICHT ÜBER GELD (REFERENZ)				
NUR BEI SCHWIE- RIGKEITEN MIT GELD	0,034*	0,008	0,191	0,066
	(0,013)	(0,005)	(0,102)	(0,103)

21 Die Teilnehmenden waren Stipendiat:innen des Schülerstipendienprogramms „Grips gewinnt“ der Joachim Herz Stiftung.

22 Für eine Darstellung der unterschiedlichen Spezifikationen von „Kreditkompetenz“ siehe Kapitel 4.1.

HÄUFIG	0,074***	0,026***	0,568***	0,044
	(0,014)	(0,005)	(0,104)	(0,102)
WIR SPRECHEN ZUHAUSE STÄNDIG ÜBER GELD	0,055*	0,027***	0,549***	-0,182
	(0,025)	(0,007)	(0,157)	(0,136)
BISHER KEINE ERFAHRUNG MIT KREDITANBIETERN	-0,02*	0,006*	0,086	-0,474***
	(0,008)	(0,003)	(0,063)	(0,063)
WIR KOMMEN SCHLECHT MIT DEM HAUSHALTSEINKOMMEN AUS (REFERENZ)				
EHER SCHLECHT	0,052	0,025**	0,524**	0,145
	(0,028)	(0,008)	(0,177)	(0,176)
EHER GUT	0,049	0,025**	0,528**	0,039
	(0,027)	(0,008)	(0,168)	(0,164)
GUT	0,084**	0,038***	0,812***	0,038
	(0,026)	(0,008)	(0,166)	(0,164)
GESAMTINDEX OEBIX	0,001***	0,000**	0,006**	0,006**
	(0,000)	(0,000)	(0,002)	(0,002)
CONSTANT	0,29***	-0,071***	-1,429***	0,013
	(0,03)	(0,010)	(0,207)	(0,221)
R-SQUARED	0,08	0,112	0,106	0,084
N	961	961	961	961

Quelle: Eigene Erhebung: * p<0,05; ** p<0,01 *** p<0,001

Spezifische Erfahrungen und eigenständiges Handeln haben einen positiven Einfluss auf die Kreditkompetenz von jungen Erwachsenen. Die in der Literatur gefundenen Zusammenhänge zwischen spezifischen Erfahrungen wie dem Ausüben eines Nebenjobs oder regelmäßigem Einkommen (vgl. Kapitel 5.1.) werden zum Teil auch in der Erhebung zur Kreditkompetenz junger Erwachsener bestätigt. Die Ergebnisse der ausgewerteten Umfrage zeigen, dass keine Erfahrungen mit Kreditanbietern einen negativen Einfluss auf die Kreditkompetenz-Spezifikationen *Kreditwesen* und *Kreditkompetenz-Index* haben. Abbildung 10 zeigt den positiven Zusammenhang zwischen Erfahrungen mit offiziellen Finanzierungsquellen und dem Score des *Kreditkompetenz-Indexes*.

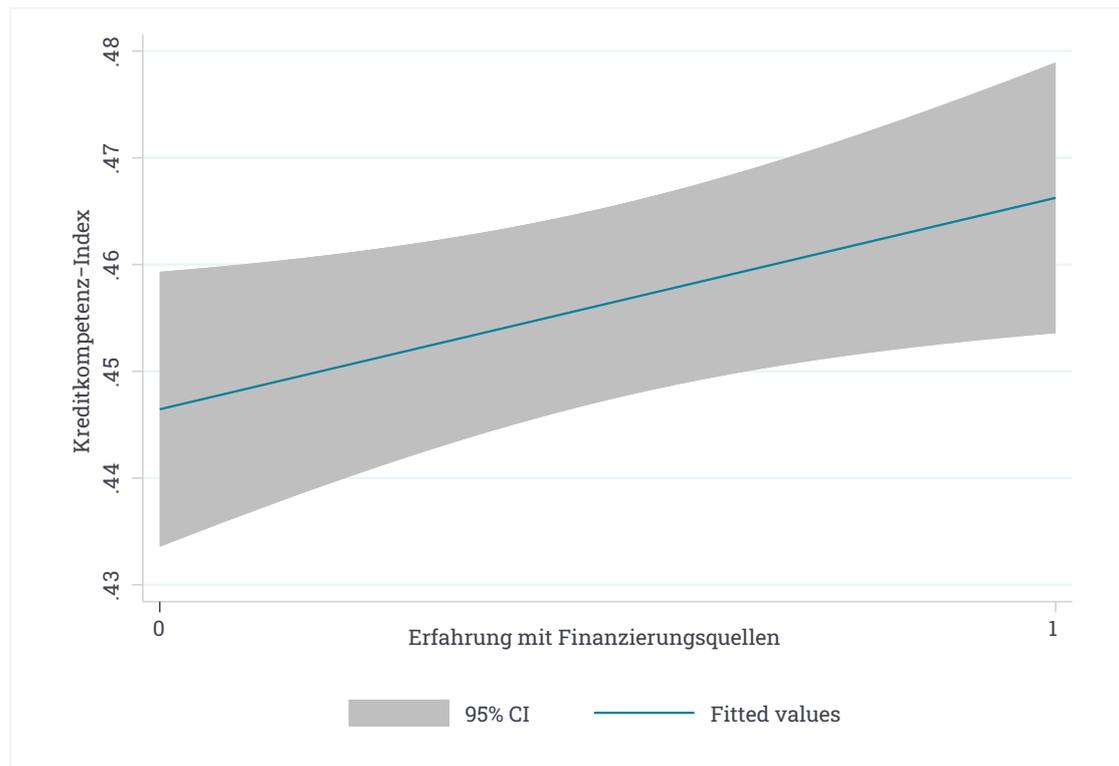
Auch wenn dieser Zusammenhang bei der Spezifikation „Rechte“ eher nicht gefunden wird, bestätigen die Ergebnisse der Fokusgruppendifkussion den Einfluss spezifischer Erfahrungen auf die Kreditkompetenz. Die Bedeutung von Taschengeld oder selbstständig erarbeiteten Einkommen für Kreditkompetenz wurde von den jungen Erwachsenen in den Fokusgruppendifkussionen vermehrt angesprochen. Hierbei ging es in einer Diskuffion vor allem darum, den Wert von Geld und Schulden zu verstehen:

„Geld aus eigener Kraft zu verdienen, den Wert von Geld schätzen und kennenlernen, lernen, dass man nicht immer alles haben kann, was man möchte. (Schülerin Kl. 11)“

Da der Zugang von Minderjährigen zu Krediten beschränkt ist, haben Sie auch weniger Möglichkeiten spezifische Erfahrungen in dem Bereich der Kreditaufnahme zu machen.

Minderjährige junge Erwachsene verfügen im Durchschnitt über weniger „Kreditkompetenz“ als ihre volljährigen Counterparts. Zudem verfügen ältere Umfrageteilnehmenden über mehr „Kreditkompetenz“. Dieser Zusammenhang besteht über das spezifische Erfahrungswissen hinaus und kann mit einem höheren Bildungs- und Erfahrungswissen der älteren und volljährigen jungen Erwachsenen erklärt werden.

Abbildung 10: Zusammenhang Score Kreditkompetenz-Index und keine Erfahrung mit Finanzierungsquellen

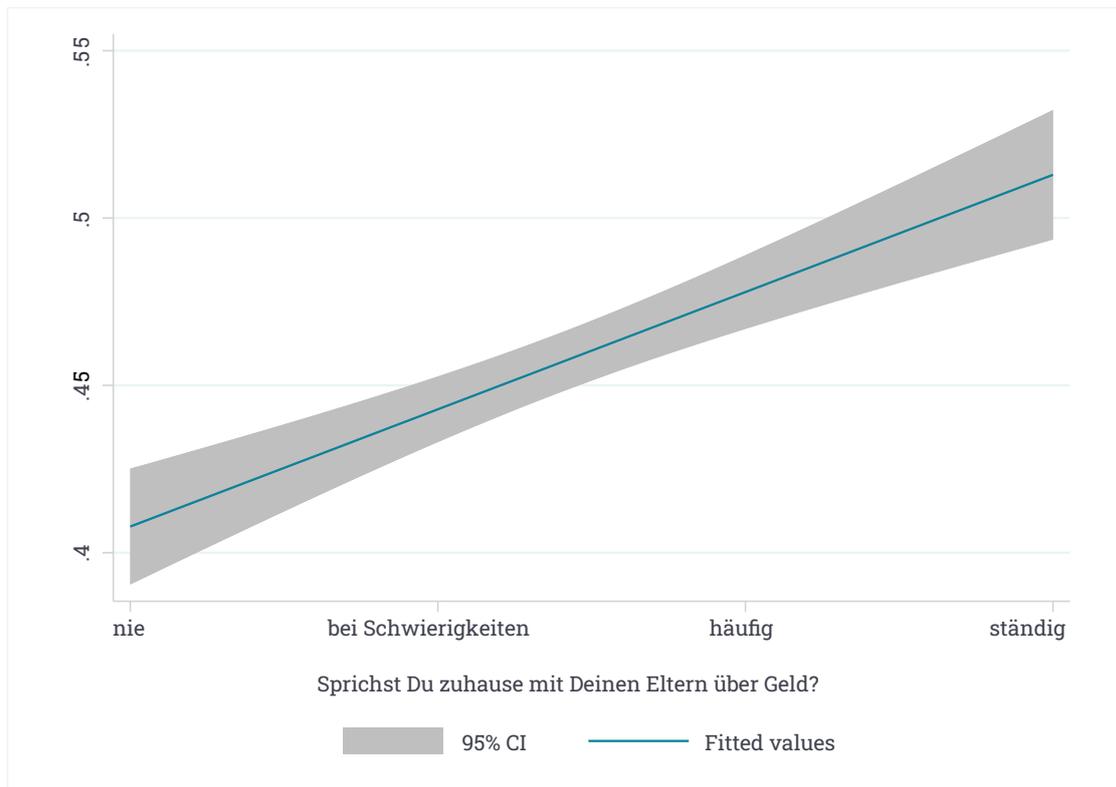


Quelle: eigene Erhebung. N: 1.016.

Da Erfahrungen aus eigenständigem Handeln bei jungen Erwachsenen nur eingeschränkt vorhanden sind, greifen junge Erwachsene auf erfahrenere Menschen in ihrem Umfeld zurück. Häufig wird auf das Wissen der Eltern als gute Informationsquelle für eigene Kreditentscheidungen zurückgegriffen. Der Grund hierfür ist, dass die Eltern über mehr Erfahrung in dem Bereich verfügen und zudem vorleben, dass man selbst für Geld arbeiten muss. Zum anderen wird angenommen, dass den Eltern im Gegensatz zu anderen Informationsträgern das Interesse der eigenen Kinder wichtig ist. „*Eltern machen sich Sorgen um ihre Kinder, sie beraten und passen auf, dass wir uns nicht zu sehr verschulden*“ (Schülerin Kl. 11).

Die Umfrageergebnisse bestätigen den Einfluss der Informationsquelle Eltern auf die Kreditkompetenz. So schneiden Proband:innen, die häufig oder ständig mit ihren Eltern über Geld sprechen, in Bezug auf Kreditkompetenz deutlich besser ab als diejenigen, die gar nicht oder nur bei finanziellen Schwierigkeiten mit ihren Eltern über Geld sprechen. Abbildung 11 visualisiert diesen positiven Zusammenhang beispielhaft für den *Kreditkompetenz-Index*. Bei der Spezifikation „Kreditkompetenz“ mit Schwerpunkt *Kreditwesen* wird dieser Zusammenhang nicht gefunden. Grund dafür kann ein in den Fokusgruppen aufgekommenes Argument sein, dass die Eltern ähnliche Entscheidung zum Ende ihrer Ausbildung in einer Zeit getroffen haben, als die ökonomische Situation noch eine andere war.

Abbildung 11: Zusammenhang Score Kreditkompetenz-Index und Häufigkeit mit der mit den Eltern über



Quelle: Eigene Erhebung; Frage: Sprichst Du zuhause mit Deinen Eltern über Geld? N: 1.016.

Eine weitere Informationsquelle für junge Erwachsene sind die sozialen Medien, die jedoch wenig Hilfe für den Themenbereich Kredit bieten. Soziale Medien und das Internet allgemein werden eher für die eigene Konsumententscheidung genutzt. Influencer treten in der Lebenswelt der jungen Erwachsenen eher im Bereich der Geldanlage als im Bereich Kredit auf. Überwiegend wird in den Fokusgruppensitzungen erwähnt, dass die Qualität der Tipps der Influencer kritisch betrachtet werden muss. Eine Schülerin weist darauf hin, bei Influencern sei häufig Geld im Spiel und man werde nicht unbedingt unabhängig beraten.

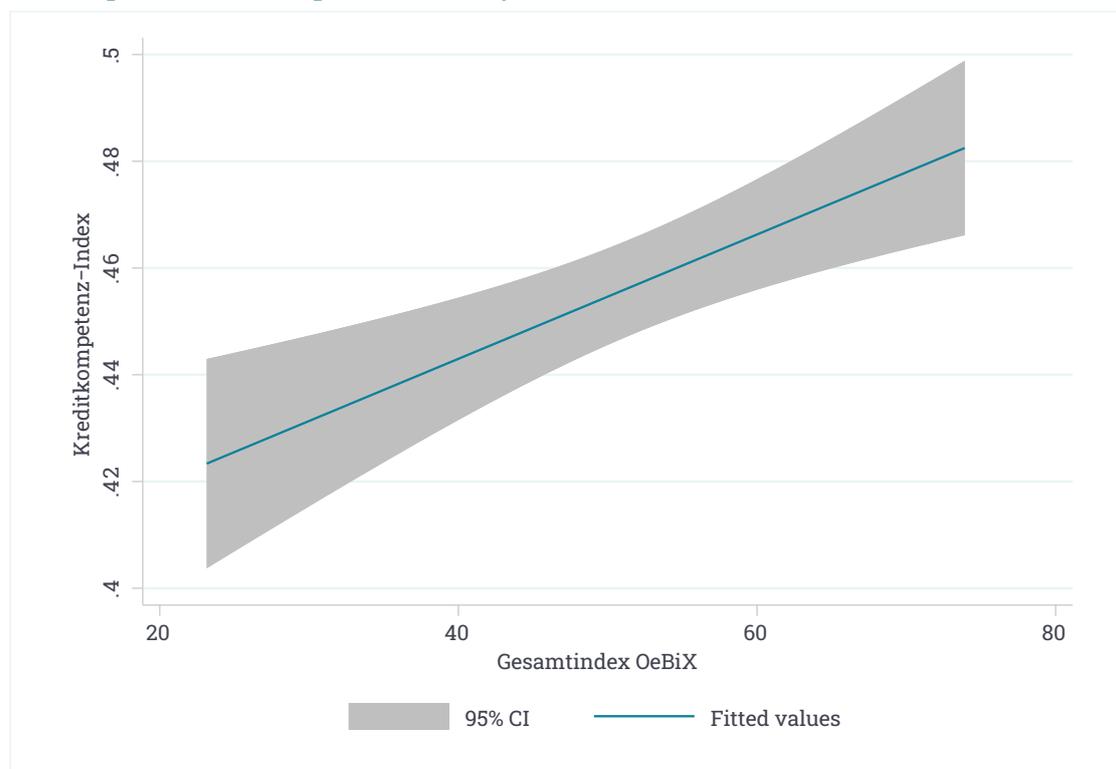
Dass finanzielle Bildung auch innerhalb der Schulbildung gefördert wird bzw. werden kann, ist wenigen Diskussionsteilnehmer:innen bekannt. So wird die Verantwortung der Schule für die Förderung von Kreditkompetenz erst auf Nachfrage thematisiert. Es wird überwiegend geäußert, dass finanzielle Bildung im Unterricht allgemein viel zu kurz komme und dies wird bedauert. Nur vereinzelt wurde auf Themen wie Haushaltsplan und Zinsrechnung als Teil des Lehrplans verwiesen. Das bestätigen auch aktuelle Studien (vgl. Finanztip Stiftung, 2021, S. 18). Nach einer für den Bankenverband 2021 durchgeführten Befragung, haben 68 Prozent der Befragten zwischen 14 und 24 Jahren in der Schule über Wirtschaft und Finanzen so gut wie nichts bzw. nicht so viel gelernt (vgl. KANTAR, 2021, S. 11).

Jedoch kann gezeigt werden, dass finanzielle Bildung in der Schule durchaus einen positiven Einfluss auf die Kreditkompetenz der Schüler:innen hat. Hierfür wurde der „Index Ökonomische Bildung“ (OeBiX) in die Auswertung der Umfrageergebnisse einbezogen. Der vom Institut für Ökonomische Bildung an der Universität Oldenburg erstellte Index gibt an, wie gut die institutionellen Rahmenbedingungen für die ökonomische Bildung sind.²³ Tabelle 3 zeigt, dass dieser auf Ebene des Bundeslandes gemessene Index bei allen Spezifikationen von „Kreditkompe-

²³ Der Index gibt an, inwieweit die Anforderungen erfüllt sind, damit ökonomische Bildungsinhalte vollwertig als Nebenfach zum einen an der Schule unterrichtet, zum anderen aber auch in Lehramtsstudiengängen an den Hochschulen gelehrt werden können. Erhoben wurden unter anderem Stundenkontingente, Belegpflichten, fachdidaktische Professuren und ökonomische Studienanteile. Vgl. hierzu OeBiX-Studie zur Ökonomischen Bildung in Deutschland (flossbachvonstorch-stiftung.de)

tenz“ einen positiven Einfluss hat. Abbildung 12 visualisiert diesen Zusammenhang beispielhaft für den *Kreditkompetenz-Index*. Proband:innen, die aus einem Bundesland mit einer besseren Bewertung zu den Rahmenbedingungen für ökonomische Bildung kommen, schneiden im Durchschnitt auch besser ab bezüglich ihrer Kreditkompetenz.

Abbildung 12: Zusammenhang Score Kreditkompetenz-Index und OeBiX Score



Quelle: eigene Erhebung. N: 1.016.

Interessant ist, dass die Schule auch außerhalb des Lehrplans als Ort angesehen wird, an dem der Umgang mit Geld und Schulden erlernt wird. In einer Fokusgruppendifkussion wurde beschrieben, wie durch das Einsammeln von Geld für Klassenfahrten, aber auch durch die Finanzierung von Menssaessen oder die Finanzierung eines Abiballs von Schüler:innen Erfahrungen mit Finanzen, aber auch mit dem Thema Schulden gemacht werden. Diese Erfahrungen helfen vor allem dabei, den Wert von Geld zu erkennen und das Konzept von Zukunftssparen kennenzulernen.

In Bezug auf den sozioökonomischen Hintergrund der jungen Proband:innen sind vor allem das Haushaltseinkommen, aber auch der Migrationshintergrund²⁴ relevant für die eigene Kreditkompetenz.²⁵ Tabelle 3 zeigt, dass Proband:innen, die angeben, einen Migrationshintergrund zu haben, im Durchschnitt eine geringere Kreditkompetenz haben. Für das Haushaltseinkommen weist Tabelle 3 auf eine höhere Kreditkompetenz bei Proband:innen hin, die angeben, dass ihre Familie (eher) gut mit dem Haushaltseinkommen auskommt als bei solchen, die angeben, dass ihre Familie mit dem Haushaltseinkommen schlecht auskommt. Abbildung 13 zeigt den positiven Zusammenhang zwischen dem Haushaltseinkommen und der Kreditkompetenz der Proband:innen am Beispiel des *Kreditkompetenz-Indexes*. Dieses Ergebnisses widerspricht zunächst den Aussagen der Schüler:innen in den Fokusgruppendifkussionen, die annehmen, dass gerade wenn das Geld zu Hause knapp sei, der verantwortungsvolle Umgang mit Geld gelernt würde. Insofern wird hier angenommen, dass der positive Einfluss des Haushaltseinkommens über das

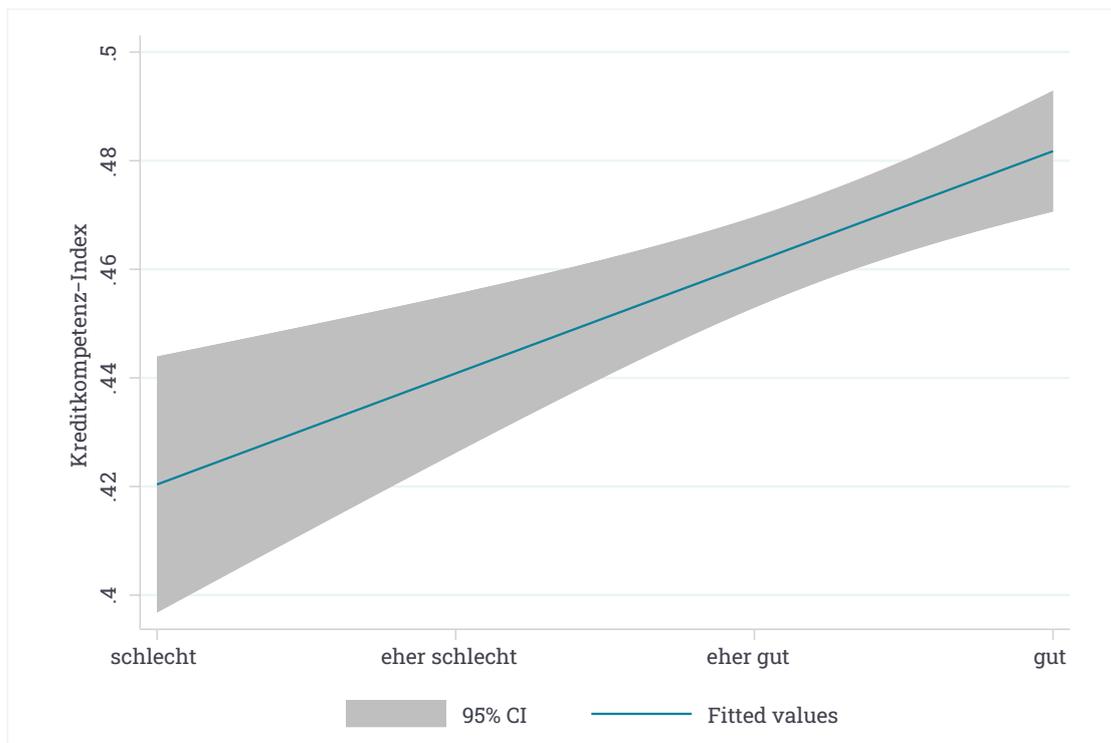
24 Hierbei wurde nicht weiter differenziert, ob es sich dabei auch um Geflüchtete handelt. Mit der finanziellen Bildung Geflüchteter hat sich aber 2018 eine Studie des iff auseinandergesetzt. Sie hat dabei insbesondere untersucht, welche finanziellen Kompetenzen und Praktiken auf Seiten Geflüchteter vorliegen und welche Bedarfe und Hindernisse für die sinnvolle Nutzung von Finanzdienstleistungen bestehen (siehe Arnold u. a. (2018)).

25 Das Ergebnis überrascht nicht. Dass Menschen mit Migrationshintergrund in Fragen finanzieller Bildung oftmals zurückliegen, zeigen auch andere Studien (siehe z.B. Bachmann u. a. (2021), S. 125).

damit einhergehende höhere allgemeine Bildungsniveau zu erklären ist. Interessant ist in diesem Zusammenhang auch die Einschätzung eines Jugend-Schulden-Beraters:

„Junge Menschen in finanziellen Schwierigkeiten haben zu 1/3 einen Jugendhilfshintergrund und haben einen fragilen Familienhintergrund.“ (Jugend-Schulden-Berater)

Abbildung 13: Zusammenhang Score Kreditkompetenz-Index und Haushaltseinkommen



Quelle: eigene Erhebung Frage: Wenn Du an das Einkommen Deiner Familie denkst, wie gut kommt ihr damit aus? N: 1.016.

In Bezug auf geschlechterspezifische Unterschiede bei der Kreditkompetenz erweist sich ein gemischtes Bild. Wie Tabelle 3 zeigt, schneiden die weiblichen Proband:innen bezogen auf die Spezifikation *Rechte* besser ab. Umgekehrt verhält sich das Ergebnis jedoch bei der Spezifikation *Kreditwesen*. Hier schneiden die weiblichen Proband:innen im Durchschnitt schlechter ab als ihre männlichen Counterparts. Als Ursache hierfür kommt die geschlechterspezifische Sozialisation der Proband:innen infrage. Diese Unterschiede wurden auch in den FokusgruppPENDISKUSSIONEN mit Schüler:innen im Alter von 16 bis 20 Jahren deutlich. Besonders weibliche Diskussionssteilnehmer:innen gaben an, von ihrem Elternhaus die Haltung mitbekommen zu haben, Schulden seien etwas Schlechtes und somit zu vermeiden. Darauf verweisen auch Untersuchungen von 2011 und 2013. Hippel und Meier zeigen, dass weibliche junge Erwachsene tendenziell vorsichtiger mit ihren Finanzen umgehen. Sie bemühen sich deutlich mehr um ihre Schuldentilgung, verzichten eher auf größere Anschaffungen und sparen bzw. schränken sich eher ein als männliche junge Erwachsene. Eine solche Haltung führt jedoch auch dazu, auf Finanzierungsmöglichkeiten für die eigene Entwicklung zu verzichten.

6. Schlussfolgerungen

„Kreditkompetenz“ wird im vorliegenden Projekt als notwendiges deklaratives und prozedurales Fakten- und Handlungswissen für junge Erwachsene verstanden, um Kreditoptionen so zu nutzen, dass sie einen Mehrwert für Kreditnehmer:innen generieren und Überschuldungsrisiken minimieren. Es ist insofern ein multidimensionales Konstrukt, welches Kompetenzen aus verschiedenen Themenbereichen in sich vereint. Vor allem Kenntnisse zur Bandbreite und zu Vergleichsmöglichkeiten von unterschiedlichen Kredittypen, zu den Rechten und Pflichten bei der Kreditaufnahme und Kenntnisse von Anlaufstationen weisen eine hohe Korrelation zueinander auf und deuten auf ein dahinterliegendes Konstrukt hin.

Das erzielte Ergebnis, welches im Durchschnitt unter 50 Prozent der erreichbaren Punkte liegt, offenbart erhebliche Wissenslücken der Jugendlichen und jungen Erwachsenen in den für „Kreditkompetenz“ relevanten Themenbereichen. Am meisten Punkte (als Durchschnitt gemessen) werden beim Testinstrument „Kreditkompetenz“ im Themenbereich *Rechte und Pflichten* erreicht. Weniger Kenntnisse haben die Proband:innen von den Themen *finanzielle Schwierigkeiten* und Fallstricke des menschlichen *Verhaltens*. Diese beiden Themenbereiche sind in der Öffentlichkeit kaum sichtbar. So werden finanzielle Schwierigkeiten oft von Scham begleitet und somit wird kaum darüber gesprochen. Das Erfahrungslernen über Dritte ist daher nur eingeschränkt möglich, und Wissen wird dann lediglich über spätere selbst gemachte, meist negative Erfahrungen aufgebaut. Fallstricke des menschlichen Verhaltens werden in Deutschland kaum diskutiert und verbleiben in wissenschaftlichen Diskursen. Anders ist es beispielsweise in Großbritannien, wo verhaltensökonomische Erkenntnisse in politische Entscheidungen und Gesetzgebungen einbezogen werden (vgl. Thorun, 2010, S. 2).

Junge Erwachsene müssen Erfahrungswissen zur Kreditaufnahme erst erwerben und sind dabei auf Erfahrungen von Dritten angewiesen. Relevant sind hierbei die Erfahrungen und die Haltung zum Thema Geld und Schulden des Elternhauses, die an die jungen Erwachsenen weitergegeben werden. Junge Erwachsene wenden sich bei Fragen zu finanziellen Themen vor allem an ihre Eltern, denn hier wird adäquates Wissen und auch das passende Anreizsystem „Eltern wollen nur das Beste für ihre Kinder“ vermutet. Dies begründet hinsichtlich der erworbenen Kreditkompetenz eine Pfadabhängigkeit insofern, als kreditkompetente Eltern auch kreditkompetente Kinder erziehen.

Professionelle und unabhängige Anlaufstellen für Finanzfragen und vor allem für finanzielle Schwierigkeiten sind den jungen Erwachsenen eher weniger bekannt. Ob dies der Grund dafür ist, dass sie als Anlaufstelle zu Finanzfragen ihre Eltern aufsuchen oder ob sie durch die Orientierung an den eigenen Eltern kein Wissen über Anlaufstellen aufzubauen, ist unklar. Es ist allerdings eine Tatsache, dass Anlaufstellen speziell für junge Erwachsene in Bezug auf Überschuldung lediglich vereinzelt bestehen, obwohl der Beratungsbedarf bei jungen Erwachsenen gerade aufgrund ihrer spezifischen Lebenslage hoch sein dürfte. Der Mangel an Anlaufstellen könnte somit durchaus erklären, warum sich junge Erwachsene vor allem bei den Eltern Rat holen.

Auch wenn Wissen nicht gleich zu entsprechend wissensbasierten Handlungen führt, ist es eine notwendige Bedingung, um bei Kreditfragen oder finanziellen Schwierigkeiten handlungsfähig zu sein. Insofern ist das Fehlen von wesentlichen Kenntnissen über Rechte und Pflichten, Kreditkonditionen, aber auch über Anlaufstellen bedenklich. Im Notfall die eigenen Eltern zu Rate zu ziehen, hilft jungen Erwachsenen nicht immer, zielführende und unabhängige Entscheidung für ihre eigene Lebenssituation zu treffen.

Die Ergebnisse zeigen auch die Notwendigkeit anlassbezogener Bildungsangebote auf, wie es zum Beispiel auch Bachmann u. a. (2021, S. 127) fordern. Insbesondere Frauen und Menschen mit Migrationshintergrund würden davon profitieren. Anlass können zum Beispiel Le-

bensübergänge wie der Schul-, Ausbildungs- oder Studienabschluss oder die Geburt eines Kindes sein.

Um für junge Erwachsene die Chancengleichheit beim Erwerb von Kreditkompetenz zu fördern, kommt den für sie niedrigschwellig zugänglichen Institutionen wie Bildungseinrichtungen eine besondere Verantwortung zu. Die vorliegende Studie zeigt, dass die Verankerung von ökonomischer Bildung in der Schule und bei der Ausbildung von Lehrkräften die Kreditkompetenz der Schüler:innen fördert. Die Regressionsergebnisse zeigen, dass in Bundesländern, in denen ökonomische Bildung stärker in der Schulbildung verankert ist, Schüler:innen durchschnittlich eine höhere Kreditkompetenz aufweisen. Vor dem Hintergrund dieses Potenzials ist es erstaunlich, dass Schüler:innen berichten, kaum etwas über Finanzthemen im Allgemeinen in der Schule zu lernen. Insofern scheint es zielführend zu sein, neben der Elternbildung auch in den Schulen selbst Wissen in den Bereichen *Rechte und Pflichten* bei der Kreditaufnahme, *Kreditkonditionen* und *finanziellen Schwierigkeiten* in den Lehrplan aufzunehmen.

Anhang

Erhebungsinstrument Kreditkompetenz

Nr	ITEMS nach Themenbereichen	Bewertung Kreditkompetenz	Itemschwierigkeit	Differenzierbarkeit	Trennschärfe
	Kreditwesen				
I.1	<p><i>Welche Aufgabe haben Wirtschaftsauskunfteien (z.B. Schufa, crif Bürgel)?</i></p> <p>A. Sie führen Kreditwürdigkeitsprüfungen durch.</p> <p>B. Sie erstellen eine Übersicht über alle meine Schulden.</p> <p>C. Sie führen Beratungen zu Krediten durch.</p> <p>D. Sie informieren Kreditgeber über mein Rückzahlungsverhalten in der Vergangenheit</p> <p>E. Ich weiß es nicht.</p>	<p>Score:</p> <p>Antwort D = 1 Punkt</p>	0,18	0,38	0,09***
I.2	<p><i>Ist es bei hoher Inflation einfacher oder schwieriger Kreditraten zurückzuzahlen?</i></p> <p>A. Einfacher</p> <p>B. Schwieriger</p> <p>C. Ich weiß es nicht.</p>	<p>Score:</p> <p>Antwort B = 1 Punkt</p>	0,61	0,49	0,09***
I.3	<p><i>Inwiefern stimmst Du den folgenden Aussagen zu? (Stimme zu, Stimme eher zu, Stimme eher nicht zu, Stimme nicht zu, Weiß ich nicht)</i></p> <p>A. Bankberater:innen sind gute Ansprechpersonen, um meine Finanzsituation zu besprechen.</p> <p>B. Bankberater:innen verfolgen vor allem meine Interessen.</p> <p>C. Die Bank möchte ja auch, dass ich den Kredit zurückzahlen kann. Sie wird mir keinen finanziell überfordernden Kredit anbieten.</p> <p>D. Für Vergleiche von Kreditprodukte sind Vergleichsportale wie Check24 am unabhängigsten.</p> <p>E. Das Recht schützt mich davor, durch Kredite in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten.</p> <p>F. Ich bin erfahren genug, um Beratungsgespräche auf Augenhöhe zu führen.</p> <p>G. Je mehr Banken ich für ein Angebot der Konditionen anfrage, desto besser.</p>	<p>Aussagen A, B, C, D, E, F: stimme (eher) nicht zu: jeweils 1 Punkt</p> <p>Aussage G: stimme eher zu: 1 Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/7</p>	0,49	0,23	0,11***

I.4	<p><i>Im Handel wird immer mehr mit sogenannter „Nullprozentfinanzierung“ geworben. Aber warum wird diese überhaupt angeboten? Wer verdient an einer Nullprozentfinanzierung?</i></p> <p>A. Die Händler:innen, weil sie mehr verkaufen. B. Die Bank, weil sie vom Händler eine Gebühr erhält. C. Alle oben genannten D. Es verdient niemand daran. E. Ich weiß es nicht.</p>	Score: Antwort C = 1 Punkt	0,39	0,38	0,09***
I.5	<p><i>Inwiefern stimmst Du den folgenden Aussagen zu? (Stimme zu, Stimme eher zu, Stimme eher nicht zu, Stimme nicht zu)</i></p> <p>A. Schulden nehme ich nur auf, wenn ich mir etwas Wichtiges leisten möchte. B. Es ist gut, wenn Menschen einen Kredit aufnehmen, um sich ein Auto zu kaufen, weil sie damit dann zur Arbeit fahren können. C. Schulden ermöglichen es mir Dinge zu kaufen, die ich mir gerade nicht leisten kann. D. Kredite führen in die Überschuldung und sind eher gefährlich als hilfreich. E. Bildungskredite wie Bafög, sind eine gute Gelegenheit, um in die eigenen Zukunft zu investieren.</p>	Aussagen A, B, C, E : stimme (eher) nicht zu: jeweils 1 Punkt Aussage D: stimme (eher) zu: 1 Punkt Score: Summe Punkte/5	0,47	0,22	0,09***
I.6	<p><i>Immer wieder sieht man Werbung für sogenannte Schufa-freie Kredite. Was verbirgt sich in vielen Fällen dahinter? (Mehrfachnennung möglich)</i></p> <p>A. Kostengünstige Kreditangebote, wenn man in finanziellen Schwierigkeiten ist B. Finanzsanierung, die ggf. mit weiteren Kosten verbunden ist C. Überteuerte Kredite</p>	Antwort A = 0 -> 1 Punkt Antwort C = 1-> 1 Punkt Score: Summe Punkte/2	0,29	0,26	0,01 (weglassen aus dem Index)

	Kreditkondition				
II.1	<p><i>Welche der folgenden Dinge würdest Du als Kredit bezeichnen? (Mehrfachnennung möglich)</i></p> <p>A. Dispokredit (Konto überzogen) B. Ratenkredit bei einer Bank C. Kauf auf Raten im Handel D. Kauf auf Raten beim Onlineeinkauf E. Buy now Pay later z.B. über Klarna, Paypal, etc. F. Kauf über Kreditkarte (Prepaid-Kreditkarten sind hier nicht gemeint) G. Bafög, anderer Bildungskredit H. Miete J. Riester-Rente K. Sozialhilfe L. Geldleihe bei Eltern/Freunden M. Leasing</p>	<p>Richtige Antworten: A, B, C, D, W, F, G, H, L: gewählt --> jeweils 1 Punkt</p> <p>Falsche Antworten: J, K: Nicht gewählt --> jeweils 1 Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/12</p>	0,43	0,17	0,29***
II.2	<p><i>Du kaufst ein Haushaltsgerät, das 1.000 EUR kostet. Um dieses Gerät zu bezahlen, hast Du die folgenden zwei Möglichkeiten:</i></p> <p><i>(a) Du zahlst 13 monatliche Raten von je 100 EUR;</i></p> <p><i>(b) Du nimmst einen Kredit über 1.000 EUR mit einem Jahreszins von 20 Prozent auf und zahlst diesen nach 12 Monaten in einer Rate zurück.</i></p> <p><i>Welches ist die kostengünstigere Option?</i></p> <p>A. Option (a) B. Option (b) C. Sie sind gleichwertig D. Ich weiß es nicht</p>	<p>Score: Richtige Antwort B --> 1 Punkt</p>	0,35	0,47	0,08***
II.3	<p><i>Bitte ranke die folgenden Kredittypen vom günstigsten (1) zum teuersten Produkt (6):</i></p> <p>A. Dispokredit (Konto überzogen) B. Ratenkredit bei einer Bank C. Kauf auf Raten im Handel E. Buy now Pay later z.B. über Klarna, Paypal, etc. F. Kauf über Kreditkarte G. Bafög, andere Bildungskredit</p>	<p>Günstigere Kredittypen: B, G: Rank < 4 --> 1 Punkt</p> <p>Teurere Kredittypen: A, F Rank >=3 --> 1 Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/4</p>	0,56	0,23	-0,01 (weglassen aus dem Index)

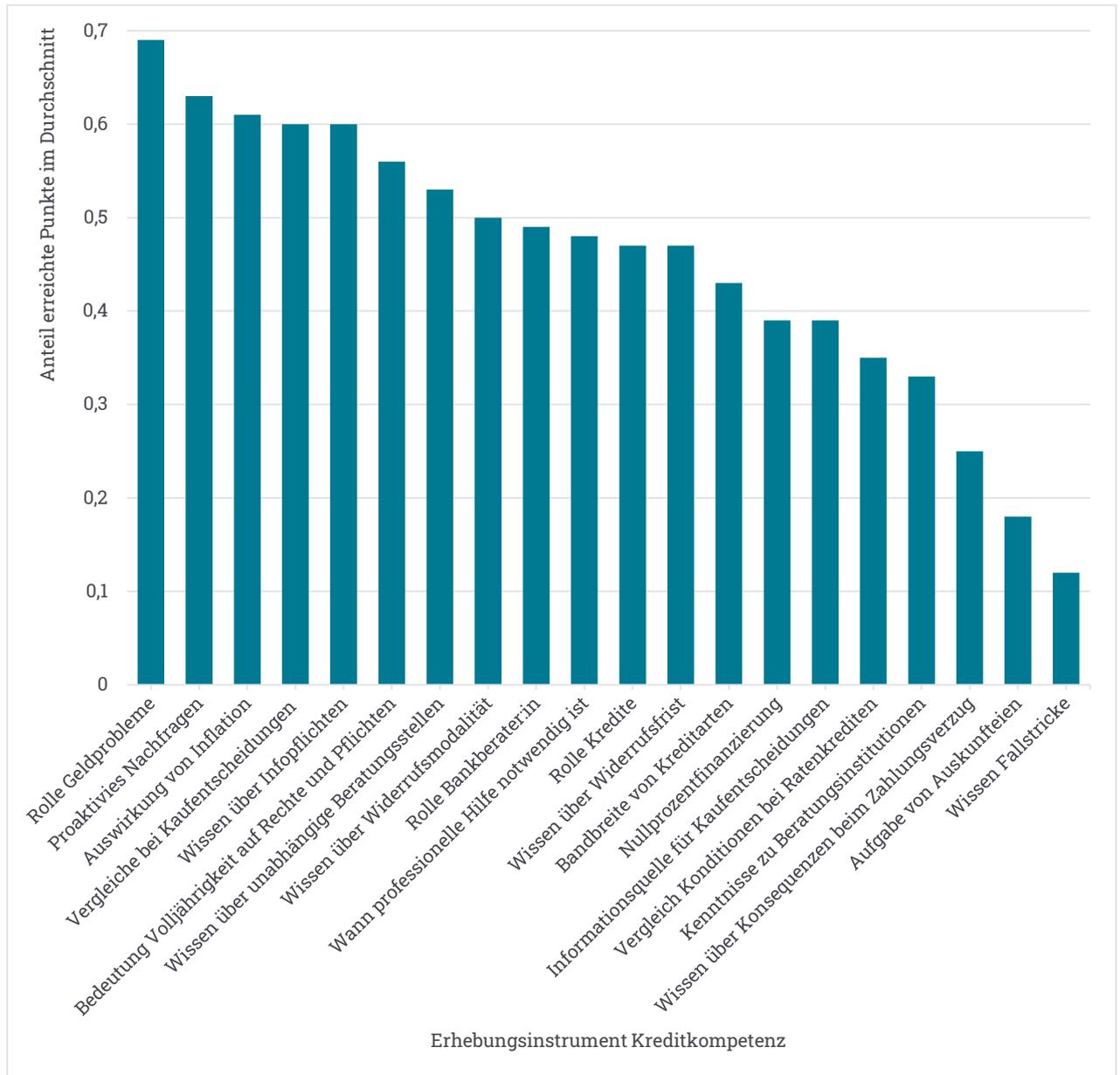
II.4	<p>Welche der folgenden Aussagen beschreibt am besten, wie Du Deine letzte Kaufentscheidung getroffen hast?</p> <p>A. Ich habe mehrere Optionen von verschiedenen Anbietern in Betracht gezogen, bevor ich meine Entscheidung getroffen habe.</p> <p>B. Ich habe verschiedene Optionen von einem Anbieter in Betracht gezogen.</p> <p>C. Ich habe überhaupt keine anderen Optionen in Betracht gezogen.</p> <p>D. Ich habe mich umgesehen, aber es gab keine anderen Optionen, die in Betracht kamen.</p> <p>E. Weiß nicht.</p>	<p>Score: Antwort A oder B --> 1 Punkt</p>	0,6	0,49	0,13***
Recht und Pflichten					
III.1	<p>Welche der folgenden Aussagen in Bezug auf Volljährigkeit/Minderjährigkeit sind wahr bzw. falsch?</p> <p>A. Wenn ich volljährig bin, habe ich die gleichen Rechte und Pflichten wie meine Eltern.</p> <p>B. Als minderjährige Person kann ich mir auch ohne Zustimmung meiner Eltern bei Freunden Geld leihen.</p> <p>C. Als minderjährige Person kann ich auch ohne Zustimmung meiner Eltern auf Raten einkaufen.</p>	<p>Wahre Aussage: A - 1 Punkt</p> <p>Falsche Aussagen: B, C- jeweils ein Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/3</p>	0,56	0,28	0,13***
III.2	<p>Stell dir vor, du hast bei Amazon neue Schuhe gekauft. Nun gefallen sie dir farblich nicht mehr und du möchtest den Kauf rückgängig machen. Einige Anbieter bieten großzügige Rückgaberegeln, aber wie lang ist die gesetzliche Widerrufsfrist?</p> <p>A. Am selben Tag</p> <p>B. Eine Woche</p> <p>C. 14 Tage</p> <p>D. 30 Tage</p> <p>E. Sechs Monate</p> <p>F. 12 Monate</p> <p>G. Ich kann die Kaufentscheidungen nicht rückgängig machen.</p> <p>H. Ich weiß es nicht.</p>	<p>Score: Antwort C = 1 Punkt</p>	0,47	0,49	0,10***
III.3	<p>Wie kann der Widerruf erklärt werden? (Mehrfachantworten möglich)</p> <p>A. per Brief</p> <p>B. per E-Mail</p> <p>C. per Anruf</p> <p>D. Zurücksenden der Ware</p>	<p>Richtige Antworten: A, B, C, D: jeweils 1 Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/4</p>	0,5	0,25	0,16***

III.4	<p><i>Stell dir vor, du bist bei MediaMarkt und möchtest dir ein neues Handy kaufen. Es ist dir aber zu teuer. Deshalb bist du daran interessiert, es auf Raten zu kaufen. Zu welche Informationen ist der Verkäufer rechtlich verpflichtet? (Mehrfachantworten möglich)</i></p> <p>A. Information über Zinsen. B. Information über Laufzeit. C. Abbezahlungsplan für den Kredit für die gesamte Laufzeit (Tilgungsplan). D. Widerrufsrecht. E. Informationen zu vergleichbaren Kreditangeboten. F. Information zu Konsequenzen bei Zahlungsverzug.</p>	<p>Richtige Antworten A, B, D, F: gewählt --> jeweils 1 Punkt</p> <p>Falsche Antworten C, E: Nicht gewählt --> jeweils 1 Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/6</p>	0,6	0,23	0,23***
III.5	<p><i>Stell dir vor, du bist bei MediaMarkt und möchtest Dir ein Handy auf Raten kaufen. Du erhältst keinerlei Informationen zu potenziellen zusätzlichen Kosten. Was tust Du?</i></p> <p>A. Ich werde später sehen, wie hoch die Kosten für den Ratenkauf sind. B. Ich frage bei dem Verkäufer alle Informationen nach, die ich für meine Entscheidung brauche. C. Nicht jeder Verkäufer kennt sich mit den Konditionen des Ratenverkaufs aus, deshalb behalte ich die Frage für mich. D. Ich erfrage die Informationen bei meiner Bank. E. Ich weiß es nicht.</p>	Score: Antwort B = 1 Punkt	0,63	0,48	0,13***
III.6	<p><i>Wo kannst Du dich hinwenden, wenn Du unabhängig Hilfe bei Fragen mit Verträgen im Allgemeinen benötigst? (Mehrfachantworten möglich)</i></p> <p>A. Verbraucherzentrale B. Rechtsanwalt:in C. Meine Bank D. Gewerkschaften E. Bei allen der oben genannten F. Bei keinem der oben genannten. G. Ich weiß es nicht.</p>	<p>Richtige Antworten A, B, D,,: gewählt --> jeweils 1 Punkt</p> <p>Falsche Antworten C, E, F: Nicht gewählt --> jeweils 1 Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/6</p>	0,53	0,18	0,25***

	Finanzielle Schwierigkeiten				
IV.1	<p>Welche Institutionen helfen bei finanziellen Problemen weiter? (Mehrfachnennung möglich)</p> <p>A. Verbraucherzentrale B. Schuldnerberatung C. Bankberatungen D. Lehrer:innen/Schule E. Jugendorganisationen, Soziale Einrichtungen F. Gewerkschaften F. Finanzamt G. Sozialamt H. Soziale Medien, (Blogs, YouTube, Foren) I. Ich weiß es nicht.</p>	<p>Antwort A, B --> jeweils 1 Punkt Antwort C, D, E, G --> jeweils 0,5 Punkte</p> <p>Score: Summe Punkte/4</p>	0,33	0,24	0,26***
IV.2	<p>Sind die folgenden Aussagen wahr oder falsch?</p> <p>A. Wenn ich Kreditraten nicht zahlen kann, dann kann ich kostenfrei meine Zahlungen über mehrere Monate pausieren. B. Zahlungsverzug hat in der Regel immer zusätzliche Kosten für mich.* C. Wenn ich meine Kreditraten nicht zahlen kann, muss ich meinen Kredit sofort selber kündigen. D. Ich habe das Recht, meine Rückzahlungsmodalitäten nach Rücksprache anzupassen.</p>	<p>Wahre Aussage: B --> 1 Punkt Falsche Aussage: A, C, D, --> jeweils 1 Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/4</p>	0,25	0,21	0,21***
IV.3	<p>Inwiefern stimmst Du den folgenden Aussagen zu? (Stimme zu, Stimme eher zu, Stimme eher nicht zu, Stimme nicht zu)</p> <p>A. Über Geldprobleme spricht man nicht, da es eine Privatsache ist. B. Mit anderen Personen über Geldprobleme zu sprechen fällt mir schwer. C. Es ist besser, offen über Geldprobleme zu reden. D. Es ist vollkommen in Ordnung bei Geldproblemen (professionelle) Hilfe in Anspruch zu nehmen. E. Wer Schulden hat, ist selber Schuld. F. Finanzielle Probleme können auch negative Auswirkungen auf andere Lebensbereiche haben. G. Aus Fehlern kann man lernen. H. Wenn ich mich verschulde, muss ich sicherstellen, dass ich in Zukunft das Geld übrig habe, um die Schulden wieder zurückzubezahlen. (gehört zu Überschuldung, deklaratives Wissen).</p>	<p>Aussagen A, B, E : stimme (eher) nicht zu: jeweils 1 Punkt Aussage C, D, F, G, H: stimme (eher) zu: 1 Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/8</p>	0,69	0,2	0,24***

IV.4	<p><i>Wann sollte man sich spätestens professionelle Hilfe suchen?</i></p> <p>A. Wenn ich einen Kreditvertrag abgeschlossen habe.</p> <p>B. Wenn ich mit der Zahlung einer Rechnung in Verzug bin.</p> <p>C. Wenn ich meine erste Mahnung erhalten habe, die Rechnung nebst Mahngebühren aber bezahlen kann.</p> <p>D. Wenn ich meine erste Mahnung erhalten habe und die Rechnung nicht begleichen kann.</p> <p>E. Wenn ich mehrere Rechnungen nicht begleichen kann.</p> <p>F. Wenn ich den Überblick über ausstehende Rechnungen verloren habe.</p>	<p>Score: Richtige Antwort D --> 1 Punkt</p>	0,48	0,29	0,08***
Fallstricke des eigenen Verhaltens					
V.I	<p><i>Welche der folgenden Aussagen sind wahr bzw. falsch?</i></p> <p>B. Informierte Menschen sind vor schlechten Kreditentscheidungen geschützt.</p> <p>C. Menschen hören eher auf Menschen, die Ihnen nahestehen als auf Expert:innen.</p> <p>D. Menschen ist ihre finanzielle Situation in der Zukunft wichtiger, als ihr heutiger Konsum.</p>	<p>Wahre Aussage: B, C --> jeweils 1 Punkt</p> <p>Falsche Aussage: D --> 1 Punkt</p> <p>Score: Summe Punkte/3</p>	0,12	0,16	0,23***
V.II	<p><i>Welche dieser Informationsquellen hat deiner Meinung nach deine letzte Kaufentscheidung von über 50 EUR am meisten beeinflusst?</i></p> <p>A. Fachliche Produktvergleiche oder Kaufberatung (z. B. in einer Fachzeitschrift oder auf einer Preisvergleichs-Website).</p> <p>B. Eine Empfehlung von einem unabhängigen Berater.</p> <p>C. Informationen aus einer Anzeige oder Broschüre über dieses spezielle Produkt.</p> <p>D. Eine Empfehlung von Freunden, Verwandten oder Bekannten.</p> <p>E. Eine andere Art von Information.</p>	<p>Antwort A oder B --> ein Punkt</p>	0,39	0,49	0,14***
Kreditkompetenz-Index		<p>Themenbereiche sind gleichgewichtet berücksichtigt</p>	0,46	0,15	

Ergebnis Testfragen



Quelle: Eigene Erhebung. N: 1.016.

Liste der interviewten Expert:innen:

Experteninterview	Kategorie	Einrichtung
Susanne Wilkening	Anbieter Schuldenprävention	AWO Berlin Spree-Wuhle
Ruth Pfeffer	Anbieter Schuldenprävention	Cashless München
Inge Brümmer	Schuldnerberatung	Jugendberatungsstelle der AWO München
Catherine Hofer	Schuldnerberatung	Jugendberatungsstelle der AWO München
Heiner Gutbrod	Schuldnerberatung	Jugend-Schulden-Beratung Tübingen
Prof. Dr. Udo Reifner	Wissenschaft	ehem. iff e.V.
Dr. Christoph Mattes	Wissenschaft	Fachhochschule Nordwestschweiz
Prof. Dr. Roland Happ	Wissenschaft	Universität Leipzig
Thomas Bieler	Anbieter	ING DiBA Verbraucherbertreter
Andrea Heyer	Verbraucherzentrale	VZ Sachsen

Literaturverzeichnis

- Ameliawati, Meli/Setiyani, Rediana (o.J.): The Influence of Financial Attitude, Financial Socialization, and Financial Experience to Financial Management Behavior with Financial Literacy as the Mediation Variable, in: : International Conference on Economics, Business and Economic Education, S. 811–832.
- Andelic, Nicole/Stevenson, Clifford/Feeney, Aidan (2019): Managing a moral identity in debt advice conversations.
- Ansen, Harald u. a. (2017): Herausforderungen moderner Schuldnerberatung. Bericht zum Forschungsvorhaben, Kiel/Hamburg, URL: www.bag-sb.de/fileadmin/user_upload/1_BAG-SB/4_Forschung/Forschungsbericht_DISW_2017.pdf, Stand: 23. April 2020.
- Arnold, Eva A. u. a. (2018): Finanzielle Allgemeinbildung Geflüchteter in Deutschland: Eine qualitative Pilotstudie, URL: <https://www.econstor.eu/handle/10419/174509>.
- Bachmann, Ronald/Rulff, Christian/Schmidt, Christoph M. (2021): Finanzielle Kompetenzen und Defizite in Deutschland – eine aktuelle Bestandsaufnahme, in: List Forum, 47. Jg., S. 111–132.
- Bender, Désirée u. a. (2011): Krisen und Schulden: Sozialpädagogische Perspektiven, in: Hergenröder, Curt W. (Hrsg.): Krisen und Schulden. Historische Analysen und gegenwärtige Herausforderungen, Wiesbaden, S. 81–97.
- Bender, Nina/Breuer, Klaus (2011): Junge Menschen und frühe Schulden. Finanzielle Handlungskompetenz im Fokus wirtschaftspädagogischer Forschung, in: Hergenröder, Curt W. (Hrsg.): Krisen und Schulden. Historische Analysen und gegenwärtige Herausforderungen, Wiesbaden, S. 45–62.

- Beratungsdienst Geld und Haushalt (10.01.2023): Wie eine gute Gelderziehung vom Geld abhängt, Berlin.
- Boulstridge, Emma/Carrigan, Marylyn (2000): Do consumers really care about corporate responsibility? Highlighting the attitude–behaviour gap, in: *Journal of Communication Management*, Vol. 4, No. 4, pp. 355–368.
- Braun, Andrea u. a. (2015): Jugendliche SchuldnerInnen in der sozialpädagogischen Praxis, in: Forschungscluster soziale Abhängigkeiten „Gesellschaftliche Abhängigkeiten und soziale Netzwerke“ (Hrsg.): (Un)wirtschaftliche Haushaltsführung, Wiesbaden, S. 33–48.
- Brown, Meta u. a. (2016): Financial Education and the Debt Behavior of the Young, in: *Review of Financial Studies*, 29. Jg., Nr. 9, S. 2490–2522.
- Bucher-Koenen, Tabea (2009): Financial Literacy and Private Old-age Provision in Germany. Evidence from SAVE 2008, URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1534664.
- Bucher-Koenen, Tabea/Knebel, Carolin (2021): Finanzwissen und Finanzbildung in Deutschland - Was wissen wir eigentlich?, in: *Vierteljahrsheft zur Wirtschaftsforschung*, 90. Jg., S. 11–32.
- Bund deutscher Inkassounternehmen (BDIU) (2017): Mitgliederbefragung 2017, Berlin, URL: <https://www.inkasso.de/sites/default/files/downloads/BDIU-Mitgliederumfrage%20Zahlungsmoral%20Januar%202017.pdf>, Stand: 24. Juni 2021.
- C.W. Hergenröder (Hrsg.) (2013): (Un)wirtschaftliche Haushaltsführung Perspektiven aus interdisziplinärer Sicht, Wiesbaden.
- Cakarnis, Jakob/D’Alessandro, Steve Peter (2015): Does knowing overcome wanting? The impact of consumer knowledge and materialism upon credit card selection with young consumers, in: *Young Consumers*, 16. Jg., Nr. 1, S. 50–70.
- Destatis (2020): Armutsgefährdungsquote gemessen am Bundesmedian nach Alter und Geschlecht in Prozent im Zeitvergleich, URL: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Soziales/Sozialberichterstattung/Tabellen/03agq-zvbm-alter-geschl.html;jsessionid=F3F784C055BEF12C1806C38487650BCC.live742>, Stand: 21. Juni 2021.
- Deutsches Institut für Erwachsenenbildung (DIE) (2016): Curriculum und Professionalisierung der Finanziellen Grundbildung - CurVe II, URL: <https://www.die-bonn.de/curve>.
- Dick, Christian u. a. (2012): Studie zu Dispozinsen / Ratenkrediten. Forschungsvorhaben zur Bereitstellung wissenschaftlicher Entscheidungshilfe für das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV).
- Drever, Anita. u. a. (2015): Foundations of Financial Well-Being: Insights into the Role of Executive Function, Financial Socialization, and Experience-Based Learning in Childhood and Youth, in: *Journal of Consumer Affairs*, 49. Jg., Nr. 1, S. 13–38.
- Ebli, Hans (2005): Über Konsumentenkredite, Überschuldung, „jugendliche Konsumidioten“ imd „Schuldenprävention“ om eomer „Kreditgesellschaft“, in: *Unsere Jugend*, Nr. 6, S. 243–253.
- Estelami, Hooman (2014): An ethnographic study of consumer financial sophistication, in: *Journal of Consumer Behaviour*, 13. Jg., Nr. 5, S. 328–341.
- Finanztip Stiftung (2021): Finanzwissen in Deutschland. Eine repräsentative Studie der Finanztip Stiftung.
- Ford, Matthew W. u. a. (2007): Threat, Intimidation, and Student Financial Market Knowledge: An Empirical Study, in: *Journal of Education for Business*, 82. Jg., Nr. 3, S. 131–139.
- Forschungscluster „Gesellschaftliche Abhängigkeiten und soziale Netzwerke“ (Hrsg.) (2015): (Un) wirtschaftliche Haushaltsführung: Perspektiven aus interdisziplinärer Sicht, Wiesbaden.

- Förster, Manuel/Happ, Roland/Walstad, W. B. (2019): Relations between young adults' knowledge and understanding, experiences, and information behavior in personal finance matters, in: *Empirical Research in Vocational Education and Training*, 11. Jg., Nr. 1.
- Gale, William/Harris, Benjamin/Levine, Ruth (2012): Raising household saving: does financial education work?, URL: https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1953629_code1155805.pdf?abstractid=1953629&mirid=1.
- García, María José Roa (2013): Financial Education and Behavioral Finance: New insights into the role of Information in financial decisions, in: *Journal of Economic Surveys*, 27. Jg., Nr. 2, S. 297–315.
- Gathergood, John (2012): Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness, in: *Journal of Economic Psychology*, 33. Jg., Nr. 3, S. 590–602.
- Giger, Hans (1982): Ratenkredit als legislatorisches Problem., in: *Schriftenreihe zum Konsumentenschutzrecht*, Nr. 9.
- Gipp, Antonia/Hamdan, Jana/Menkstoff, Lukas (2022): Konsumkredite: Viele Menschen kennen ihre Zinsen nicht – Kostendarstellung beeinflusst Kreditaufnahme, in: *DIW Wochenbericht*, Nr. 37, S. 472–481.
- Grohmann, Antonia/Hagen, Kornelia (2017): Finanzkompetenz für alle Lebenslagen: Finanzielle Bildung – Wird die Jugend für die Zukunft gewappnet?, in: *DIW Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 86. Jg., S. 5–16.
- Grohmann, Antonia/Menkstoff, Lukas (2015a): Schule, Eltern und finanzielle Bildung bestimmen das Finanzverhalten, in: *DIW Wochenbericht*, Nr. 28, S. 655–661.
- Grohmann, Antonia/Menkstoff, Lukas (2015b): Schule, Eltern und finanzielle Bildung bestimmen das Finanzverhalten.
- Grohmann, Antonia/Menkstoff, Lukas (2018): Schule, Eltern und finanzielle Bildung bestimmen das Finanzverhalten.
- Hastings, Justine/Mitchell, Olivia S. (2020): How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors, in: *Journal of Pension Economics & Finance*, Vol. 19, No. 1, pp. 1–20.
- Herzog, Kerstin (2019): Nicht-Nutzung von Schuldnerberatung, URL: https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2019/06/UEberschuldungsradar13_Herzog.pdf.
- Hippel, Uta (2011): Jugendverschuldung: Zum Einfluss der Strukturkategorie Geschlecht auf Verschuldungsverhalten, den Umgang mit Geld und Wissen um Kredite und ihre Kosten, Paderborn, URL: <https://d-nb.info/1033763896/34>, Stand: 9. Dezember 2019.
- Hofer, Philipp (2011): „Jugendliche zwischen Soll und Haben“ – ökonomische Analyse ausgewählter Einflussfaktoren der Schuldenprävention.
- Holzcheck, Knut/Hörmann, Günter/Daviter, Jürgen (1982): Die Praxis des Konsumentenkredits in der Bundesrepublik Deutschland. Eine empirische Untersuchung zur Rechtssoziologie und Ökonomie des Konsumentenkredits.
- Johnson, Eric J. u. a. (2012): Beyond nudges: Tools of a choice architecture, in: *Marketing Letters*, 23. Jg., Nr. 2, S. 487–504.
- KANTAR (2021): Jugendstudie 2021. Wirtschaftsverständnis und Finanzkultur bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen, Berlin.
- Kim, Jinhee/Chatterjee, Swarn (2013): Childhood Financial Socialization and Young Adults' Financial Management.

- Klapper, Leora/Lusardi, Annamaria/Panos, Georgios A. (2013): Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis, in: *Journal of Banking & Finance*, 37. Jg., Nr. 10, S. 3904–3923.
- Klinger, Helena (2016): Ethik und Recht im Kreditgeschäft, Baden-Baden.
- Knobloch, Michael/Feldhusen, Claire/Tiffe, Achim (2012): Basisprodukte bei Finanzdienstleistungen. Gutachten im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbandes e.V, Hamburg, URL: <https://www.vzbv.de/sites/default/files/downloads/Basisprodukte-Finanzdienstleistungen-Gutachten-iff.pdf>, Stand: 23. April 2020.
- Korczak, Dieter/Peters, Sally/Roggemann, Hanne (2021): PRIVATE ÜBERSCHULDUNG IN DEUTSCHLAND. Auswirkungen der Corona Pandemie und die Zukunft der Schuldnerberatung.
- Kötz, Hein (2015): Europäisches Vertragsrecht, 2. Aufl., Tübingen.
- Letkiewicz, Jodi/Fox, Jonathan (2014): Conscientiousness, Financial Literacy, and Asset Accumulation of Young Adults, in: *Journal of Consumer Affairs*, 48. Jg., Nr. 2, S. 274–300.
- Lienert, Gustav/Raatz, Ulrich (1998): Testaufbau und Testanalyse.
- Lusardi, Annamaria (2008): FINANCIAL LITERACY: AN ESSENTIAL TOOL FOR INFORMED CONSUMER CHOICE?
- Lusardi, Annamaria/Mitchell, Olivia S. (2009): HOW ORDINARY CONSUMERS MAKE COMPLEX ECONOMIC DECISIONS: FINANCIAL LITERACY AND RETIREMENT READINESS.
- Lusardi, Annamaria/Tufano, Peter (2015): Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness, in: *Journal of Pension Economics & Finance*, Nr. 14, S. 332–368.
- Mania, Ewelina/Tröster, Monika (2014): Finanzielle Grundbildung - Ein Kompetenzmodell entsteht., in: *Hessische Blätter für Volksbildung*, Nr. 2, S. 136–145.
- Mantseris, Nicolas (2008): Finanzkompetenz und Schuldenprävention. Skript für das Referat zur Fachtagung Schuldnerberatung der Diakonie Sachsen am 24.04.2008.
- McCarthy, Yvonne (2011): Behavioural characteristics and financial distress.
- Meier Magistretti, Claudia u. a. (2013): Wirkt Schuldenprävention? Empirische Grundlagen für die Praxis mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Schlussbericht, URL: <https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/91457/>.
- Niehues, Judith u. a. (2022): Energiekrise: Sinkende Sparmöglichkeiten bis in die Mittelschicht. IW-Kurzbericht 87/2022, URL: https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2022/IW-Kurzbericht_2022-Energiekrise-Mittelschicht.pdf, Stand: 23. Januar 2023.
- OECD (2017): G20/OECD INFE report on adult financial literacy in G20 countries.
- Perry, Vanessa (2008): Is Ignorance Bliss? Consumer Accuracy in Judgments about Credit Ratings.
- Peters, Sally (2019): Armut und Überschuldung. Bewältigungshandeln von jungen Erwachsenen in finanziell schwierigen Situationen, Wiesbaden.
- Peters, Sally u. a. (2022): Die Bedeutung von Finanzdienstleistungen für die Lebenslage von Familien in herausfordernden Finanzsituationen, URL: <https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2022/06/iff-2022-Abschlussbericht-FDL-fuer-Familien.pdf>, Stand: 1. Dezember 2022.
- Peters, Sally/Roggemann, Hanne (2022): iff-Überschuldungsreport 2022, in: Institut für Finanzdienstleistungen vom 2022.
- Reifner, Udo (2006): Mythos Jugendverschuldung, URL: <http://glossar.iff-hh.de/media.php?id=2282>, Stand: 23. Juni 2021.
- Reisch, Lucia A./Zhao, Min (2017): Behavioural Economics, Consumer Behavior and Consumer

- Policy: State of the Art, in: Behavioural Public Policy, 1:2, S. 190–206.
- Riebe, Katharina (2018): Was wissen Studierende über Finanzen? Eine empirische Untersuchung über Financial Literacy von Hochschulstudierenden, in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 87. Jg., Nr. 3, S. 181–194.
- Roggemann, Hanne u. a. (2021): Gutachten zum produktiven Kredit, Berlin.
- Roggemann, Hanne u. a. (2023): Chancen und Risiken des Kreditmarktes für junge Erwachsene.
- Roggemann, Hanne/Peters, Sally (2023): Wer nutzt Schuldnerberatung und wer nicht? Eine explorative Studie zur (Nicht-) Nutzung von Schuldnerberatung.
- Rudeloff, Michelle (2019): Der Einfluss informeller Lerngelegenheiten auf die Finanzkompetenz von Lernenden am Ende der Sekundarstufe I, Wiesbaden.
- Schmidt, Tobias/Tzamourani, Panagiota (2017): Zur finanziellen Bildung der privaten Haushalte in Deutschland: Ausgewählte Ergebnisse aus der Studie „Private Haushalte und ihre Finanzen (PHF)“, in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, S. 31–49.
- Schneider-Reißig, Maria (2017): Debt Literacy. Dissertation, Rostock.
- SCHUFA Holding AG (2022): SCHUFA Jugend-Finanzmonitor 2022: Jugendliche nutzen verstärkt Buy Now Pay Later-Angebote – aber zahlen sie auch?, URL: <https://www.schufa.de/themenportal/analyse-schufa-jugend-finanzmonitor-2022/>.
- Thorun, Christian (2010): Was die Verbraucherpolitik von der Verhaltensökonomie lernen kann, URL: <https://library.fes.de/pdf-files/wiso/07476.pdf>.
- Turley, Caroline/White, Clarissa (2007): Assessing the Impact of Advice for People with Debt Problems.
- Weber, Birgit/van Eik, Iris/Maier, Petra (Hrsg.) (2013): Ökonomische Grundbildung für Erwachsene. Ansprüche und Grenzen, Zielgruppen, Akteure und Angebote - Ergebnisse einer Forschungswerkstatt, Bielefeld.