

Die Finanzkompetenz der österreichischen Bevölkerung

In einer Umfrage der Oesterreichischen Nationalbank im Jahr 2004 wurde die Finanzkompetenz der österreichischen privaten Haushalte in den vier Bereichen Umgang mit Geld, Zukunftsplanung, Entscheidungsverhalten und Informationszugang untersucht.

Die Einstellung zu Finanzangelegenheiten ist oft mit dem Bildungsgrad, dem Einkommen und dem Alter gekoppelt. Eine bessere Ausbildung, ein höheres Einkommen und ein höheres Alter führen zu einer positiveren Einstellung gegenüber Finanzthemen. Das Finanzverhalten österreichischer Haushalte steht hingegen im Allgemeinen in keinem Zusammenhang mit dem Bildungsgrad. Die Hälfte der Befragten holt kaum Vergleichsangebote für Finanzdienstleistungen ein und ist demnach schlecht gerüstet für Finanzentscheidungen.

Pirmin Fessler,
Martin Schürz,
Karin Wagner,
Beat Weber

1 Einleitung

Die Verantwortung für die Altersvorsorge wird in zunehmendem Maße individualisiert, wodurch der Einzelne vor die Herausforderung gestellt wird, die für ihn optimal geeigneten Vorsorgeinstrumente aus einer wachsenden Palette von Veranlagungsmöglichkeiten auszuwählen. So gewinnt der Finanzsektor im Alltagsleben der österreichischen Bevölkerung stark an Bedeutung. In diesem Kontext wird der Finanzkompetenz des Einzelnen eine zunehmend wichtigere Rolle zugesprochen: Können private Haushalte hinreichend vorsorgen und Finanzmittel sparen? Wissen die Menschen um die Risiken in der Veranlagung ausreichend Bescheid? Passen sie ihr Verhalten den sich verändernden Bedingungen hinreichend an?

Der vorliegende Beitrag liefert aktuelle empirische Daten zur Kompetenz der österreichischen Bevölkerung in Finanzfragen. Es werden die Ergebnisse einer Erhebung der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) aus dem Jahr 2004 bei österreichischen privaten Haushalten vorgestellt.¹

Nach einem kurzen Überblick über die in der internationalen Diskussion um die Finanzbildung ver-

wendeten englischen Begriffe wird in Kapitel 3 das Finanzkompetenzkonzept der britischen Finanzaufsichtsbehörde Financial Services Authority (FSA) vorgestellt. Die Auswertung der österreichischen Befragungsergebnisse in Kapitel 4 ist gemäß der Einteilung der FSA gruppiert. Unterteilt wird in die Themen Umgang mit Geld, Zukunftsplanung, Entscheidungsverhalten und Informationszugang. In Kapitel 5 werden die Ergebnisse einer Clusteranalyse präsentiert, in Kapitel 6 werden Schlussfolgerungen gezogen.

2 Finanzbildung

In den Neunzigerjahren haben eine Reihe von privaten und öffentlichen Organisationen in den USA Initiativen ins Leben gerufen, die sich die Verbesserung der Bildung in Finanzfragen bestimmter Bevölkerungsgruppen zur Aufgabe machen (Vitt et al., 2005).

Auch im Vereinigten Königreich werden seit längerem Aktivitäten in der Finanzbildung gesetzt (England und Chatterjee, 2005). Im Jahr 2004 hat sich die OECD dieses Themas angenommen und Empfehlungen formuliert, die der OECD-Ministerrat 2005 verabschiedet hat (OECD,

Wissenschaftliche
Begutachtung:
Udo Reifner,
Institut für Finanz-
dienstleistungen,
Hamburg.

¹ Eine Auswertung der Fragen zum Geldvermögen privater Haushalte wurde in Beer et al. (2006) publiziert.

2005). Im Jahr 2006 haben die G-8-Staaten ihre Unterstützung für die diesbezüglichen Aktivitäten der OECD bekundet und Konferenzen zu diesem Thema veranstaltet (G-8, 2006). Die Europäische Kommission hat im Jahr 2007 eine Studie zur Erhebung bestehender Aktivitäten in der EU im Bereich Finanzbildung initiiert (Europäische Kommission, 2007).

Bislang fehlt es der Diskussion um Finanzbildung an einem theoretischen Rahmen (für einen Überblick siehe Schürz und Weber, 2005). Verschiedene Organisationen verstehen höchst Unterschiedliches unter dem Begriff Finanzbildung. Die gängigen Begriffe haben ihren Ursprung zumeist im englischen Sprachraum. In Verwendung sind zudem unterschiedliche Begriffskombinationen, darunter *financial awareness* (Mason und Wilson, 2000), *financial literacy* (G-8, 2006), *financial education* (OECD, 2005), *financial capability* (Atkinson et al., 2006) sowie *financial citizenship* (Citizenship Foundation, 2002).

Unterschiedliche Begriffsverwendungen und -definitionen sind Ausdruck der Tatsache, dass Finanzbildungsinstitutionen verschiedene Ziele mit ihren Maßnahmen verfolgen. Ihre Bildungsprogramme haben dementsprechend unterschiedliche Ausrichtungen. Im Finanzbildungswesen lassen sich fünf Konzepte unterscheiden (Institut für Finanzdienstleistungen, 2007):

1. Berufliche Bildung:
Dieser Ansatz vermittelt die Denkweise der Finanzanbieter.
2. Haushaltsberatung:
Inhalt solcher Programme ist die Erziehung zum Sparen und der Umgang mit Geld.
3. Volkswirtschaftliches Grundverständnis:

Hier werden grundsätzliche Begriffe und Zusammenhänge der Volkswirtschaft vermittelt.

4. Produktkunde für Bankkunden:
In diesen Programmen werden Bildungsadressaten mit dem Produktangebot von Finanzanbietern vertraut gemacht.
5. Befähigung zur produktiven Nutzung von Finanzdienstleistungen:
Ziel ist die Vermittlung von handelsorientiertem Wissen, das auf Bedürfnisse und Situation des Verbrauchers abgestimmt ist.

Die wirtschaftspolitische Diskussion um nationale und internationale Initiativen (G-8, 2006; OECD, 2005; US National Strategy, 2006) zielt hauptsächlich auf eine Änderung des Verbraucherverhaltens als Antwort auf Probleme, wie Überschuldung, Ausschluss vom Zugang zu Finanzdienstleistungen, Pensionsunterversorgung u. a. ab, und versteht unter Finanzbildung deshalb vorwiegend Haushaltsberatung und Produktkunde für Bankkunden. Wie erfolgreich Finanzbildung bei der Bewältigung der genannten Probleme sein kann, ist umstritten (Schürz und Weber, 2005).

Vor allem die deutschsprachige Debatte über Finanzbildung im Bereich der Wirtschaftspädagogik ist demgegenüber stärker von einer verbraucherorientierten Sicht geprägt. Sie versteht Finanzbildung vorwiegend als Befähigung zur produktiven Nutzung von Finanzdienstleistungen, wo Finanzentscheidungen in die Ökonomie des Alltags der Betroffenen eingebettet sein müssen, also im Kontext von Lebenslagen und persönlichen Zielen gesehen und getroffen werden müssen (Piorkowsky, 2003; Reifner, 2003; Schlegel-Matthies, 2002).

3 Konzept der Finanzkompetenz

Das bislang elaborierteste Finanzbildungsprojekt im wirtschaftspolitischen Kontext in Europa führte die FSA im Vereinigten Königreich durch. Sie entwickelte das Konzept der *financial capability* (Finanzkompetenz) aus einer Finanzmarktaufsichtsperspektive. Angestrebt wird eine Veränderung des Verbraucherverhaltens. *Financial capability* wird breiter ausgelegt als der in den USA dominierende Begriff *financial literacy*. Während *financial literacy* den Schwerpunkt auf Wissen und Verstehen setzt, betont *financial capability* die Bedeutung von Verhalten, Entscheidungen und praktischen Fähigkeiten sowie von Hilfe durch Dritte für eine nachhaltige Änderung des Verhaltens.

Bei der empirischen Untersuchung der Finanzkompetenz stellt die FSA weniger auf Wissensfragen (Verständnis ökonomischer Zusammenhänge, Wissen über die Eigenschaften von Finanzprodukten usw.) als vielmehr auf die Einstellung der Befragten (zu Risiko, Zukunft, bestimmten Finanzgeschäften usw.) und deren Verhalten (finanzielle Gewohnheiten) ab.

Auf Basis umfangreicher Vorstudien und Diskussionen in Fokusgruppen legte die FSA im Rahmen einer repräsentativen Befragung der britischen Bevölkerung folgende vier Bereiche fest, die die Finanzkompetenz bestimmen (FSA, 2006).

3.1 Umgang mit Geld (*managing money*)

Umgang mit Geld umfasst thematisch die Fähigkeit, laufende Ausgaben mit dem eigenen Einkommen zu decken und sich einen Überblick über die eigene Finanzlage zu bilden. Die FSA

erhob weiters Daten zum Ausmaß der Planung eigener Ausgaben, zur aktiven Beteiligung an Finanzentscheidungen des Haushalts und zur Einstellung zu Finanzfragen (Ausgaben und Sparen).

3.2 Zukunftsplanung (*planning ahead*)

Unter diesem Punkt erfasste die FSA das Ausmaß, in dem die Befragten zukunftsorientiert denken und handeln. Im Fragebogen der FSA wurde nach den Erfahrungen mit unerwarteten Einkommensausfällen, unerwarteten Ausgaben und dem Ausmaß der Vorbereitung auf erwartete Großausgaben gefragt. Zudem wurde die Finanzplanung für die Pension und die Einstellung zur Zukunftsplanung an sich erhoben.

3.3 Entscheidungsverhalten (*making choices/choosing products*)

In diesen Bereich fällt das Wissen über Finanzprodukte, die Risikoeinstellung sowie das Verhalten gegenüber und das Vertrauen in die Auswahl von Veranlagungsprodukten. Dieser Abschnitt des Fragebogens umfasst die Erhebung der im Besitz des Umfrageteilnehmers stehenden Finanzprodukte, Erfahrungen mit Hypothekenzahlungen, den Informationsstand über Details zur eigenen Lebensversicherung und zu anderen Versicherungen, Spareinlagen, Kreditkarten und Krediten.

3.4 Inanspruchnahme von Beratung und Information (*getting help/staying informed*)

Dieser Bereich beinhaltet sowohl den Informationsstand der Personen als auch deren Fähigkeiten, sich weitere Informationen zu beschaffen. Abgefragt wurden die subjektive Einschät-

zung der Bedeutung, sich laufend zu informieren, Anzahl, Beratungsausmaß und -häufigkeit in Bezug auf verschiedene Informationsquellen zu Finanzfragen, Erfahrungen mit Betrug, Probleme und Streitigkeiten mit Finanzdienstleistungsunternehmen, grundlegendes Finanzwissen (Verstehen eines Bankauszugs, einer Prozentrechnung und der Auswirkung der Inflation auf Sparen, Einschätzung künftiger Erträge anhand von Grafiken, grundlegende Rechenkenntnisse), Wissen über konkrete Finanzprodukte und schließlich die Einschätzung des eigenen Informationsstands.

Die Ergebnisse der FSA-Befragung von 5.328 Personen im Jahr 2005 zeigen folgende Schwächen der Bevölkerung in Bezug auf Finanzkompetenz (Atkinson et al., 2006):

- Generell ist das Ausmaß der Vorausplanung für die Zukunft gering.
- Für eine kleine Gruppe ist Überschuldung ein großes Problem.
- Die Produktwahl ist im Allgemeinen wenig sorgfältig und das Risikobewusstsein gering.
- Unter 40-Jährige schneiden in der Befragung zu finanziellen Fähigkeiten tendenziell schlechter ab als ältere Umfrageteilnehmer.

4 OeNB-Befragung zur Finanzkompetenz in Österreich

Die OeNB hat im Jahr 2004 eine Haushaltsbefragung zu Finanzvermögen durchgeführt (für die Auswertung und Analyse der Ergebnisse zum Vermögensbesitz und zur Vermö-

gensstruktur siehe Beer et al. (2006), zur Verschuldungssituation der österreichischen Haushalte Beer und Schürz (2007), und zur Vermögensverteilung Mooslechner et al., 2007). Diese Befragung beinhaltet auch einen Fragenschwerpunkt zur allgemeinen Einstellung zu Finanzthemen und zum Finanzverhalten. Die Fragen in diesem Zusammenhang decken sich inhaltlich weitgehend mit jenen Punkten, die die FSA ihrem Finanzkompetenzkonzept zugrunde legt.

Die Daten aus der OeNB-Umfrage liefern damit erstmals detaillierte Informationen über die Finanzkompetenz der österreichischen Bevölkerung, die sich auch zu internationalen Vergleichszwecken eignen.

In der nachfolgenden deskriptiven Auswertung werden Zusammenhänge zwischen bestimmten Verhaltensformen und sozioökonomischen Charakteristika wie Alter, Bildung, Einkommen und Beruf untersucht.² Auf diesem Weg soll Aufschluss über mögliche Ursachen von problematischem Finanzverhalten gegeben werden, was in weiterer Folge einen Ansatzpunkt für wirtschaftspolitische Maßnahmen bilden kann.

4.1 Umgang mit Geld

In der OeNB-Umfrage wurde (1) der Informationsstand über die eigenen Finanzen, (2) die Zahlungspünktlichkeit und (3) das Kontoführungs- und Sparverhalten erhoben.

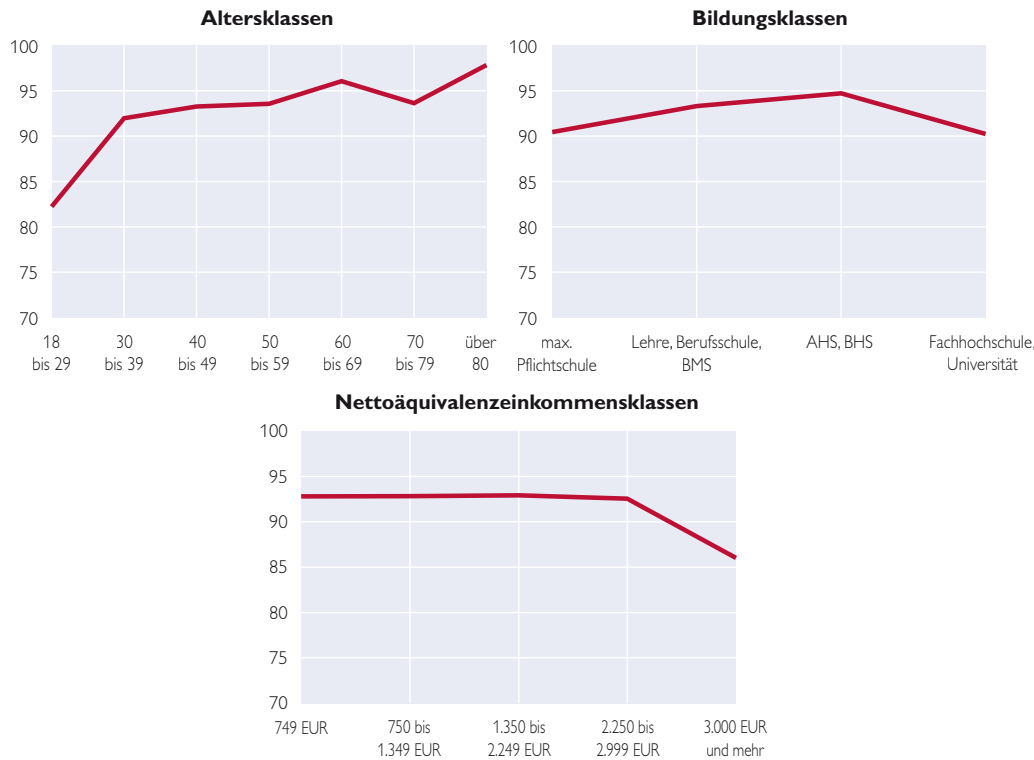
Über 90% der Befragten geben an, über ihre finanzielle Situation immer genau Bescheid zu wissen. Wie in Grafik 1 zu sehen ist, steigt ihr Informationsstand mit dem Alter leicht

² Die bei den meisten Fragen vorgegebenen Antwortmöglichkeiten „trifft sehr zu“, „trifft eher zu“ sowie „trifft eher nicht zu“, „trifft nicht zu“ wurden bei den Berechnungen aggregiert. Für die Analyse nach Einkommenshöhe wurde das Nettoäquivalenzeinkommen herangezogen. Details zur Umfrage sind dem Anhang zu entnehmen.

Grafik 1

Ich weiß immer genau über meine finanzielle Situation Bescheid

Anteil der Zustimmung in % der befragten Haushaltsvorstände



Quelle: OeNB-Erhebung 2004 zum Geldvermögen privater Haushalte.

an und ist von Bildung und Einkommen weitgehend unabhängig.

45 % der Haushalte führen Buch über ihre Finanzen, wobei dieses Verhalten in höheren Altersklassen an Verbreitung zunimmt. Auch hier scheinen Einkommen und Bildung eine untergeordnete Rolle zu spielen. Über 66% bejahen die Aussage „Ich lese immer alle Informationen, die ich von meiner Bank zugeschickt bekomme“, wobei dieses Verhalten mit dem Alter kontinuierlich und mit dem Einkommen bis zur Gruppe mittlerer Einkommen leicht zunimmt. Auf die Gruppe der Höchsteinkommensbezieher trifft dies allerdings weniger zu. Höchsteinkommensbezieher haben möglicherweise andere Alternativen, so etwa private Kundenberatung, oder die mit dieser

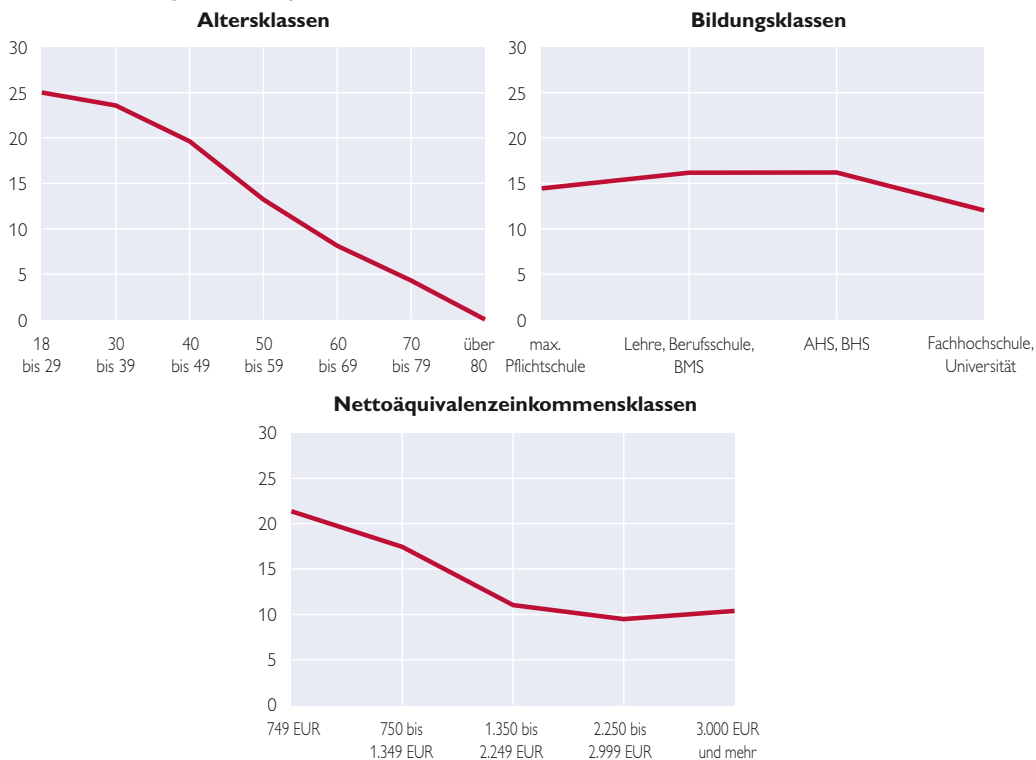
Informationsquelle verbundenen Opportunitätskosten sind schlichtweg zu hoch. Mit höherem Einkommen wird Nichtwissen leistbar.

Etwa 80% der Befragten geben an, Rechnungen meist sofort zu bezahlen. Die Zahlungsmoral der Befragten in Österreich ist demnach hoch. Sie steigt mit dem Alter und leicht mit dem Einkommen an, aber nur bis zu einem bestimmten Niveau – in der höchsten Einkommensklasse ist sie am geringsten. Es besteht kein Zusammenhang zwischen Zahlungspünktlichkeit und Bildungsniveau.

Kontoüberziehung ist in Bezug auf Zinshöhe, abhängig von der Dauer des Rückstands eine suboptimale Form des Kredits. Sie kann daher als ein Indiz für problematisches Finanzverhalten gewertet werden. Grafik 2

...sind Sie jemand, dessen Konto eher im Minus ist?

Anteil der Zustimmung in % der befragten Haushaltsvorstände



Quelle: OeNB-Erhebung 2004 zum Geldvermögen privater Haushalte.

zeigt die entsprechenden Befragungsergebnisse. Insgesamt haben 15% der Befragten die Tendenz, das eigene Konto zu überziehen. Dieses Verhalten nimmt mit zunehmendem Alter und Einkommen tendenziell ab. In Bezug auf Bildung sind wiederum nur geringe Schwankungen beim Kontoüberziehungsverhalten zu erkennen.

Rund 43% der Österreicher sparen regelmäßig. Dieser Anteil steigt mit dem Einkommen und der Bildung. Ältere Menschen sparen regelmäßiger als junge. Was das Sparverhalten betrifft, so nutzen 9% der Befragten einen Sparplan, 19% sparen, was am Monatsende übrig bleibt, und 25% geben an, eher unregelmäßig zu sparen. Haushalte, die nicht sparen können, sind in nennenswertem Aus-

maß nur in der Gruppe der Niedrigeinkommensbezieher (Nettoäquivalenzeinkommen unter 749 EUR) bzw. in der Altersgruppe unter 30 Jahren zu finden (12%). Weiters sind sie in der Bildungsgruppe mit Pflichtschulabschluss (10%) vertreten. In sämtlichen anderen Gruppen liegen die Werte im einstelligen Prozentbereich und fast durchwegs unter 5%.

15% der Befragten stimmen der Aussage „Bevor ich lange für etwas sparen muss, nehme ich lieber einen Kredit“ zu. Am meisten verbreitet ist diese Einstellung in der Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen (mit 22%) und in den zwei höchsten Einkommensklassen. Sie ist zudem wiederum weitgehend konstant über sämtliche Bildungsniveaus.

Zwischenresümee

Die Befragten zeigen mehrheitlich einen hohen Grad an Sorgfalt im Umgang mit den eigenen Finanzen, wobei die Umsicht in höheren Einkommensklassen eher abnimmt. Das Ausmaß der Übersicht über die persönliche Finanzlage ist offenbar vor allem eine Frage des Alters und hängt kaum mit Bildung oder Einkommen zusammen.

Zahlungspünktlichkeit ist eine Frage des Alters und der Leistbarkeit. Mit höherem Bildungsstand hingegen steigt der Anteil jener, die sich mit dem Bezahlen eher Zeit lassen, möglicherweise im Bewusstsein der guten eigenen Verhandlungsposition oder aufgrund eines finanziellen Optimierungskalküls.

Den persönlichen Ausgabenrahmen überziehen häufiger einkommensschwächere und weniger gebildete Menschen. Das scheint aber weniger eine Frage der finanziellen Leichtfertigkeit als ein Ergebnis der materiellen Lage zu sein (für eine Analyse der Situation in den USA siehe Schürz, 2006). Eine möglicherweise als leichtfertig klassifizierbare Einstellung gegenüber Verschuldung ist vielmehr bei älteren und besser verdienenden Umfrageteilnehmern anzutreffen, während Haushalte der mittleren Altersgruppe in verschiedenen Einkommensklassen am häufigsten ihre Konten überziehen. Dieses Ergebnis ließe sich mit der Lebenszyklushypothese erklären: Haushalte können ihren Konsum über die Zeit glätten, wenn sie in Erwartung steigender Einkünfte Kredite aufnehmen, die sie später aus einem höheren Einkommen zurückzahlen können.

4.2 Zukunftsplanung

Untersucht wurde im Rahmen der OeNB-Haushaltsbefragung das Vor-

sorgeverhalten der österreichischen Bevölkerung. Etwa 85 % der Haushalte geben an, für Notfälle anzusparen. Dieses Verhalten ist bei höherem Alter und Einkommen häufiger verbreitet und weitgehend unabhängig vom Bildungsniveau. Die höchste Einkommensklasse und die geringste Bildungsklasse weichen allerdings von diesem Muster ab. Bei ihnen ist dieses Verhalten vergleichsweise geringer ausgeprägt.

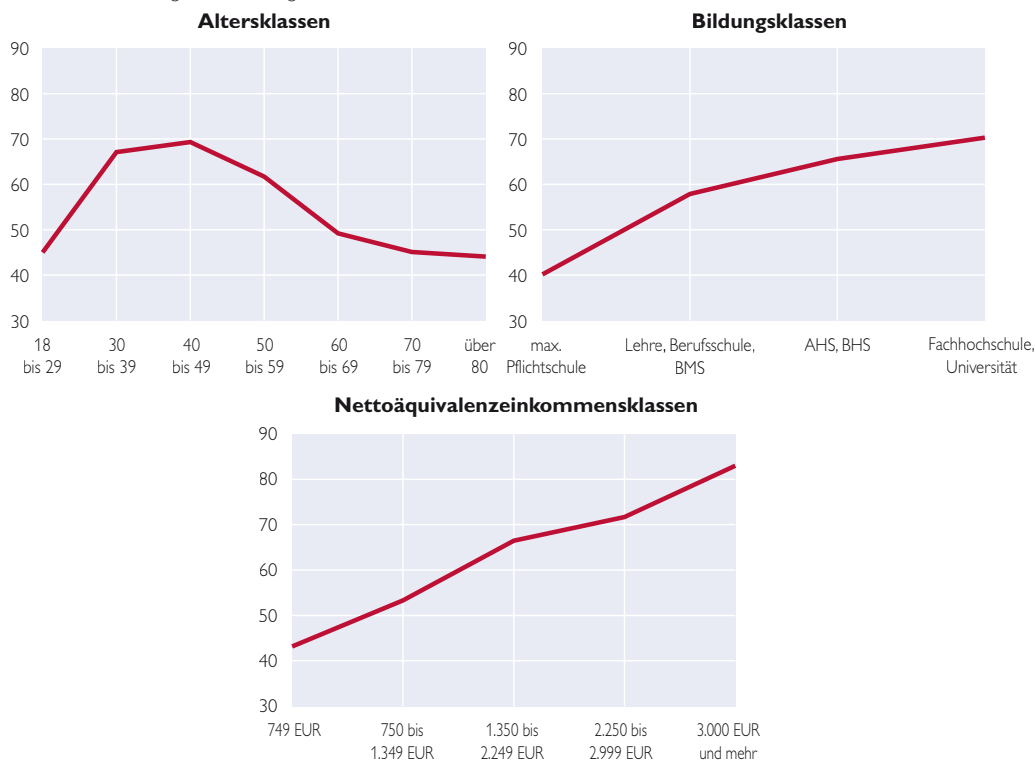
Private Pensionsvorsorge wird von 82 % der befragten Haushalte für wichtig gehalten. Dass die Bedeutung privater Pensionsvorsorge mit zunehmendem Alter geringer wird, überrascht wenig. Interessanter ist der empirische Befund, dass diese Form der Altersvorsorge mit höherem Einkommen und Bildung für wichtiger erachtet wird.

Mehr als die Hälfte der Befragten kann auf eine eigene oder eine von anderen für sie angelegte Pensionsvorsorge verweisen. Wie in Grafik 3 zu sehen ist, geben rund zwei Drittel der Befragten im Alter zwischen 30 und 60 Jahren an, bereits über eine Eigenvorsorge zu verfügen, während es in den anderen Altersklassen weniger als die Hälfte sind. Tendenziell ist eine Vorsorgeorientierung in höheren Einkommens- und Bildungsschichten stärker verbreitet.

Eine Auswertung der Sparmotive nach Berufsgruppen zeigt nur wenige signifikante Unterschiede. Der Anteil der Altersvorsorge als Sparmotiv ist über die Berufsgruppen weitgehend konstant. Anlegen eines Notgroschen und Vorsorge für Krankheit und Arbeitslosigkeit werden besonders von Arbeitern, Angestellten und Beschäftigten in freien Berufen als wichtig erachtet.

Haben Sie selbst oder jemand anderer für Sie schon irgendwelche Maßnahmen zur Eigenvorsorge getroffen?

Anteil der Zustimmung in % der befragten Haushaltsvorstände



Quelle: OeNB-Erhebung 2004 zum Geldvermögen privater Haushalte.

Zwischenresümee

Das Sparen für Notfälle ist bei der Mehrheit der befragten Haushalte verbreitet. Es ist einkommens- und altersabhängig, steht aber in keinem Zusammenhang mit dem Bildungsniveau. Die Mehrheit der österreichischen Bevölkerung ist von der Notwendigkeit privater Pensionsvorsorge überzeugt. Diese Überzeugung steigt mit Einkommen und Bildung und nimmt erwartungsgemäß mit zunehmendem Alter ab.

Die Zukunftsorientierung der Haushalte drückt sich erst seit kurzem in Maßnahmen zur privaten Pensionsvorsorge aus, die erwartungsgemäß erst von jüngeren Kohorten als selbstverständlich angesehen werden.

4.3 Entscheidungsverhalten

In der OeNB-Haushaltsbefragung wurden Informationen zum Entscheidungsverhalten zu vier Bereichen erhoben: Besitz unterschiedlicher Sparformen, Risikoorientierung, Einflussfaktoren auf die Anlageentscheidung und Suchverhalten betreffend Finanzinformationen.

Nahezu alle befragten Haushalte sparen in irgendeiner Form (97%), 85% davon mittels Sparbuch. 71% besitzen einen Bausparvertrag, 27% ein Kapitalsparbuch, 16% eine Sparkarte und 16% einen Prämiensparvertrag.

Etwa 54% der befragten Haushalte besitzen eine Lebensversicherung, 10,6% Anleihen, 16% Aktien,

11 % Investmentzertifikate, 3 % Unternehmensanteile (für Details siehe Beer et al., 2006). Das Sparbuch entspricht den Präferenzen eines großen Teils der Bevölkerung in Bezug auf das gewünschte Risiko der angebotenen Veranlagungsmöglichkeiten. Rund 90 % der Befragten bevorzugen beim Sparen Sicherheit, wobei diese Präferenz mit dem Alter stärker wird, über die Einkommensklassen relativ konstant ist und mit höherem Bildungsstand ganz leicht sinkt. Menschen mit hoher Risikoorientierung beim Sparen sind eine kleine Minderheit und finden sich – gegenläufig zur theoretischen Literatur – eher in der jeweils niedrigsten Alters-, Einkommens- und Bildungsschicht.

Da nur wenige Befragte Aktien besitzen, wurde für diese Gruppe keine Auswertung zu den Gründen für den Aktienbesitz vorgenommen. Von jenen Befragten, die keine Aktien besitzen, werden als Gründe für die Entscheidung gegen Aktien von 48 % mangelnde Leistbarkeit, von 43 % zu hohes Risiko, von 19 % fehlende Information, von 8 % zu hohe Kosten bzw. Spesen, von 3 % Beratung durch Bank und Freunde, und von 3 % mangelndes Interesse angegeben. Dies deutet darauf hin, dass ein großer Teil der Bevölkerung Aktien immer noch als Anlageform der Wohlhabenden wahrnimmt. Diese Wahrnehmung entspricht auch dem Ergebnis der Umfrage, demzufolge die Besitzhäufigkeit der meisten Sparformen in der Regel mit dem Einkommen steigt, wobei in höheren Einkommensklassen sichere Sparformen, wie Sparbücher und Bausparverträge, gegenüber risikoreicheren

Anlageformen an Bedeutung verlieren. Während mangelnde Leistbarkeit bei Niedrigeinkommensbezieheren der Hauptgrund für den Verzicht auf Aktien ist, ist es bei Hoch-einkommensbezieheren die Sorge eines zu hohen Risikos. Aber auch eine fehlende Beratung wird in der höchsten Einkommensgruppe als wichtiger Grund genannt. Die Ablehnung von Aktien ist demnach trotz einer lang andauernden medialen Kapitalmarktkampagne in Österreich immer noch substanziell. Rund ein Drittel (31 %) der Gruppe der Nicht-aktienbesitzer kann sich vorstellen, in Zukunft Aktien zu kaufen, unter den bis 50-Jährigen sind es sogar rund 40 %. Diese Angabe tritt mit höherem Bildungsniveau und Einkommen häufiger auf, liegt aber in allen Einkommensklassen unter 50 %.

Grafik 4 stellt das Informations-suchverhalten der Haushalte dar. Insgesamt holen 48 % der Befragten prinzipiell mehrere Angebote von verschiedenen Geldinstituten ein, um das für sie beste Produkt zu finden. Die Bereitschaft, Vergleichsangebote einzuholen, steigt mit dem Bildungsgrad, sinkt mit dem Alter, und wächst bis zur mittleren Einkommensklasse, während sie bei höheren Einkommen wieder leicht sinkt. Die Korrelation zwischen dem Wunsch, einen ständigen Überblick über die eigene Finanzlage zu haben, und der Angewohnheit, Vergleichsangebote für Finanzdienstleistungsprodukte einzuholen, ist nur sehr schwach.³

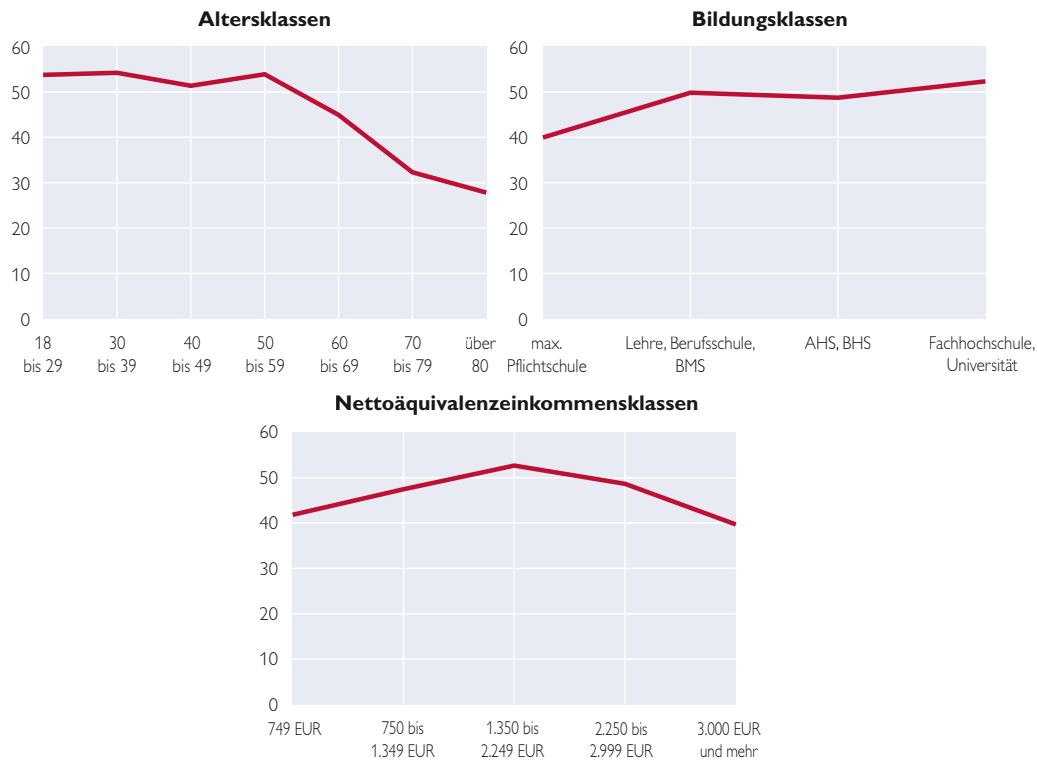
Zwischenresümee

Es gibt unter den Befragten kaum jemanden, der nicht in irgendeiner Form spart. Es dominieren aber tra-

³ Korrelation nach Pearson 0,045, Signifikanz 0,089. Die schwache Korrelation mag auch damit zusammenhängen, dass Angebote nur bei aktuellen Finanzentscheidungen verglichen werden.

**Ich hole prinzipiell mehrere Angebote von verschiedenen Geldinstituten ein,
um das beste Produkt zu finden**

Anteil der Zustimmung in % der befragten Haushaltsvorstände



Quelle: OeNB-Erhebung 2004 zum Geldvermögen privater Haushalte.

ditionelle Sparformen wie Sparbücher, Bausparverträge und Lebensversicherungen. Nur eine kleine Gruppe an Sparern hält risikoreiche Anlagen.

Ein breiter gestreutes Portfolio besitzen eher Berufsgruppen mit vergleichsweise stabilem Einkommen (Beamte), während Berufsgruppen mit vergleichsweise unsicheren Einkommensaussichten (Arbeiter) tendenziell weniger Veranlagungsformen aufweisen.

Für den Nichtbesitz von Aktien werden sehr unterschiedliche Gründe genannt. Mangelnde Leistbarkeit, hohes Risiko und Informationsdefizite rangieren bei den Antworten weit oben. Generell ist die Bedeutung von Bankberatung hoch, insbesondere für

den Kauf riskanterer Anlagen. Die Bindung an die Hausbank ist bei älteren Menschen und Hocheinkommensbezieher stärker ausgeprägt. Gebildete und mittlere Einkommensbezieher sind am ehesten geneigt, mehrere Angebote zum Vergleich einzuholen, möglicherweise auch, weil diese eine bessere Verhandlungsposition gegenüber Anbietern haben als Einkommensschwächere. Die Hälfte der Befragten holt tendenziell keine Vergleichsangebote für Finanzdienstleistungen ein.

4.4 Inanspruchnahme von Beratung und Information

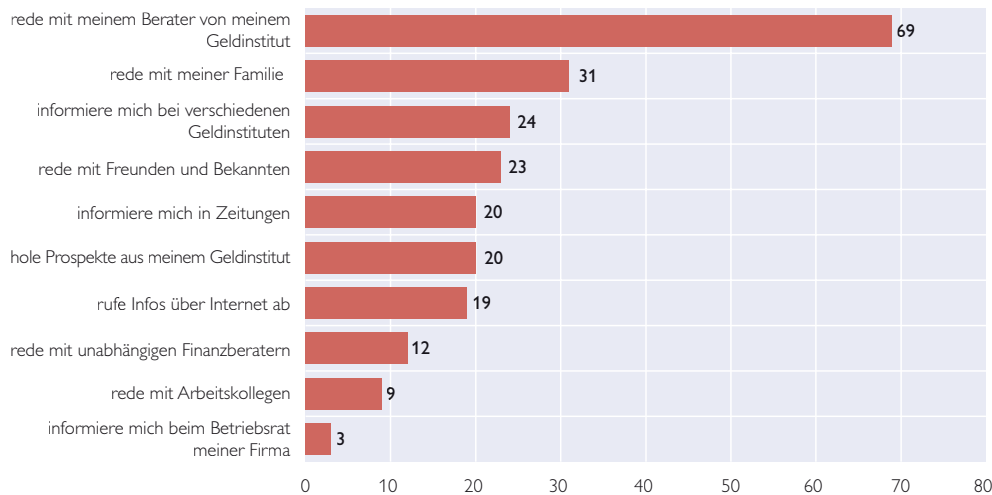
Zu diesem Punkt wurden Fragen zur Nutzung verschiedener Informationsquellen, zum Vertrauen und zum In-

Grafik 5

Wenn Sie sich zu Finanzthemen (Sparen, Anlegen, Kredite etc.) informieren,

welche Informationsquellen nutzen Sie da¹

Anteil der Zustimmung in % der befragten Haushaltsvorstände



Quelle: OeNB-Erhebung 2004 zum Geldvermögen privater Haushalte.

¹ Mehrfachantworten waren möglich.

formationswunsch und -bedarf gestellt.

Wie aus Grafik 5 hervorgeht, ist die mit Abstand häufigste Informationsquelle zu Finanzthemen die persönliche Beratung in der Hausbank (69%). Darauf folgen – mit beträchtlichem Abstand – die Beratung in der Familie (31%), die Einholung von Informationen bei verschiedenen Banken (24%), Ratschläge von Freunden und Bekannten (23%), Prospekte von Banken und Informationen aus Zeitungen (je 20%) und dem Internet (19%). Im Durchschnitt gaben die befragten Haushalte 2,3 Informationsquellen an. Die Anzahl der angegebenen Informationsquellen sinkt mit dem Alter und steigt mit dem Einkommensniveau und dem Bildungsstand.

Grafik 6 bildet das Vertrauen der Haushalte in verschiedene Informationsquellen ab. Das höchste Vertrauen in Finanzfragen genießen (bei vorgegebenen Antwortwahlmöglichkeiten und Möglichkeit zur Mehrfachbeant-

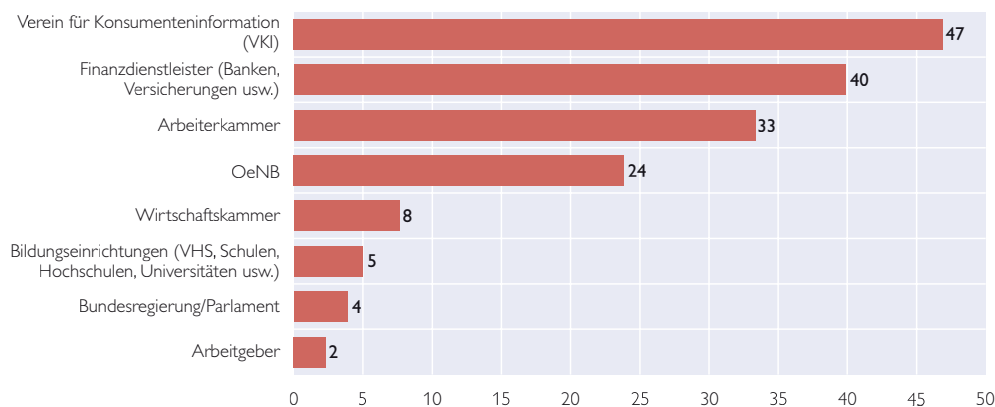
wortung) der Verein für Konsumenteninformation (47%), Finanzdienstleistungsunternehmen, wie etwa Banken oder Versicherungen (40%), die Arbeiterkammer (33%), die OeNB (24%), die Wirtschaftskammer (8%) sowie die Bundesregierung, Bildungseinrichtungen und Arbeitgeber (jeweils unter 5%). Das Vertrauen in Finanzdienstleistungsunternehmen und in die OeNB steigt tendenziell mit dem Einkommensniveau.

56% vertrauen in Finanzfragen mehr ihrem Bankberater als dem eigenen Urteilsvermögen. Mit zunehmendem Alter steigt das Vertrauen in den Berater, was mit dem Vertrauensaufbau im Rahmen einer langen Kundenbeziehung zu erklären sein dürfte. Mit höherem Einkommen und höherer Bildung ist auch das Vertrauen in das eigene Wissen und die eigenen Fähigkeiten in Finanzfragen höher.

Doch es zeigt sich auch eine generelle Skepsis gegenüber Bankinstitu-

Auf wessen Informationen zu Finanzfragen vertrauen Sie am ehesten¹

Anteil der Zustimmung in % der befragten Haushaltsvorstände



Quelle: OeNB-Erhebung 2004 zum Geldvermögen privater Haushalte.

¹ Mehrfachantworten waren möglich.

ten. Der Meinung, „als einfacher Bankkunde wird man von den Geldinstituten nur geschröpft“, schließen sich 63% der Befragten an. Diese Ansicht ist interessanterweise unter Niedrigst- und Höchsteinkommensbeziehern besonders ausgeprägt und weist keinen starken Zusammenhang zum Bildungsgrad oder Alter auf. Möglicherweise entspricht diese Wahrnehmung den persönlichen Erfahrungen der Niedrigsteinkommensbezieher. Andererseits bezogen die Höchsteinkommensbezieher die Formulierung „einfacher Bankkunde“ möglicherweise nicht auf sich.

Rund 59% der Befragten beschäftigen sich gerne mit Finanzfragen. Nur 10% haben eine Abneigung diesen Themen gegenüber. Diese Ablehnung ist bei sehr jungen und sehr alten Menschen besonders häufig. Sie sinkt mit steigendem Einkommensniveau und ist bei Befragten mit AHS- und BHS-Abschluss am geringsten ausgeprägt.

Den eigenen Kenntnisstand in Finanzfragen bewerten 47% als weniger gut. Die Selbsteinschätzung wird mit steigendem Einkommen höher

und mit dem Bildungsstand geringfügig höher. Den Wunsch nach mehr Informationen zu Finanzfragen hegen 66% der Befragten.

Etwa 56% geben an, „immer über neue Finanzierungsmöglichkeiten Bescheid wissen zu wollen“. Dieser Wunsch ist in höheren Altersgruppen weniger verbreitet. Beim Einkommen zeigt sich kein klarer Trend. Überdurchschnittlich hohe Ablehnung erfährt diese Einstellung bei Pflichtschülern, in der untersten Einkommensklasse und in den höchsten Altersgruppen (Pensionsalter).

Rund 90% der Befragten sind der Meinung, dass die finanzielle Allgemeinbildung in Österreich verbessert werden sollte. Dieses Ergebnis ist weitgehend unabhängig von Alter, Bildung und Einkommen. Diese breite Übereinstimmung mag mit den grundsätzlich positiven Konnotationen von Bildung in der Gesellschaft zu tun haben. Was von den Respondenten generell für gut gehalten wird, muss jedoch noch nichts mit der Einschätzung der eigenen Situation zu tun haben. Denn die Selbsteinschätzung, in Finanzangelegenheiten nicht

gut Bescheid zu wissen, korreliert interessanterweise nicht positiv mit dem Wunsch nach mehr Informationen.⁴ Dieses Ergebnis einer teilweise fehlenden Nachfrage nach Finanzbildung ist von besonderer Bedeutung für die anlaufenden wirtschaftspolitischen Bemühungen, die Finanzbildung zu erhöhen (Schürz und Weber, 2005).

Staatliche Aktivität zur besseren Vergleichbarkeit von Finanzprodukten wünschen sich 67% der Befragten, wobei dieser Wunsch in höheren Bildungsschichten etwas weniger häufig vorkommt. Dieses Ergebnis lässt auf ein ziemlich geringes Vertrauen der Befragten in Marktmechanismen schließen.

4.4.1 Zwischenresümee

Je höher Bildung und Einkommen sind, desto mehr trauen sich Menschen in Finanzfragen selbst zu.

Obwohl Banken laut Auskunft der Befragten die Finanzberatung dominieren, wird ihnen nicht durchwegs Vertrauen entgegengebracht, und sowohl Niedrig- als auch Hochinkommensbezieher haben offenbar schlechte Erfahrungen mit Banken gemacht bzw. hegen Vorurteile gegenüber Finanzinstituten.

Das Internet als alternative Informationsquelle in der Finanzberatung ist bei gut verdienenden Angestellten im Alter zwischen 30 und 49 Jahren überdurchschnittlich vertreten. Diese Gruppe weist aber im Durchschnitt keine sehr hohen Veranlagungsbestände auf.

Der Wunsch, in Finanzfragen besser informiert zu sein, ist generell hoch, auch werden Maßnahmen des öffentlichen Sektors zur besseren

Strukturierung des Informationsangebots im Finanzdienstleistungssektor von zwei Dritteln der Befragten gewünscht.

5 Clusteranalyse

Eine Clusteranalyse der Umfragedaten wurde durchgeführt, um die statistischen Ergebnisse und die daraus abgeleiteten Zusammenhänge zu überprüfen.

Die Clusteranalyse typisiert die Haushalte direkt anhand der für die jeweilige Fragestellung charakteristischen Variablen. Einige wesentliche Fragen aus dem Fragebogen werden für die vier Themenbereiche Umgang mit Geld, Zukunftsplanung, Entscheidungsverhalten, Inanspruchnahme von Beratung und Informationen ausgewählt (siehe Anhang). Die Haushalte wurden anhand der Antworten statistisch möglichst homogen zu je vier Clustern mit ähnlichen Einstellungen oder einem ähnlichen Verhalten gruppiert.

Vorteil der Clusteranalyse ist die Charakterisierung von ähnlichen Gruppen (hier: Haushalten) anhand mehrerer Variablen. Bei einer rein deskriptiven Darstellung hingegen sind die Haushalte immer nur anhand einer bzw. zweier Variablen (z. B. Wissen über eigene finanzielle Situation, analysiert nach Alter oder nach Bildungsstand) charakterisierbar. Bei der Clusteranalyse können die Gruppen anhand diverser soziodemografischer Merkmale untersucht werden. So wurde z. B. bei der Fragestellung der Zukunftsplanung ein Cluster errechnet, in dem die Haushalte zusammengefasst wurden, die Vorsorgemaßnahmen getroffen haben und eine Gruppe, bei der der überwiegende

⁴ Vielmehr weist die geringe Korrelation nach Pearson sogar ein negatives Vorzeichen auf ($-0,077$, Signifikanz $0,003$).

Teil der Haushalte dies nicht tut. Nun kann man untersuchen, welche soziodemografischen Eigenschaften diese Haushalte jeweils aufweisen. Die Clusteranalyse erlaubt daher eine genauere Charakterisierung des Verhaltens der privaten Haushalte und ihrer Finanzkompetenz.

5.1 Umgang mit Geld

Beim Themenkreis Umgang mit Geld wurden unter anderem folgende Fragen herangezogen: Ob der Befragte jederzeit über seine persönliche Finanzsituation Bescheid weiß, ob er beim Sparen sicherere Varianten bevorzugt und ob sein Girokonto im Plus oder Minus ist. Es ergeben sich vier primäre Cluster: Zwei Gruppen, bei denen das Girokonto tendenziell im Plus ist, eine Gruppe mit ausgeglichenem Kontostand und eine Gruppe, in der rund 15 % der Befragten angeben, dass ihr Konto meist einen negativen Stand aufweist. Der letzte Cluster weist neben der geringsten Vermögensausstattung und der geringeren Diversifizierung der Veranlagungsprodukte (vornehmlich Sparbuch; 61 % besitzen Lebensversicherungen) auch die höchste Summe an Konsumkrediten auf. Dieser Cluster hat zwar einerseits den höchsten Anteil an Niedrigeinkommensbeziehern, andererseits liegt der Anteil an Hoheinkommensbeziehern insgesamt aber über dem anderer Cluster mit ausgeglichener bzw. positiver Kontobilanz. Das zeigt auch, dass der Überblick über die eigene Finanzlage nicht vom Einkommen abhängt. Unterschiede nach dem Bildungsstand sind in diesem Cluster nicht zu bemerken. Jedoch sinkt der Anteil der Haushalte mit zunehmendem Alter in diesem Cluster – das heißt, je älter die Haushaltsvorstände, desto eher haben die Haushalte einen Überblick über ihre

Finanzlage. Damit bestätigt die Clusteranalyse, dass das Kontoführungsverhalten und der Überblick über die eigene Finanzlage vom Alter und nicht von Bildung und Einkommen abhängig sind (Grafik 7).

5.2 Zukunftsplanung

Schließlich wurde eine Clusteranalyse zur Zukunftsplanung anhand von Fragen zum Vorsorgeverhalten der Haushalte durchgeführt. Als Indikatoren dienten die Antworten auf die Fragen, ob für Notfälle gespart wird, ob Maßnahmen zur Eigenvorsorge getroffen werden und ob der Wunsch besteht, besser über Finanzfragen informiert zu sein. Das Datenset wurde vorher um die Gruppe der über 60-Jährigen bereinigt. Auch hier ergeben sich vier Cluster. Besonders interessant erscheint die nähere Analyse der beiden ersten Cluster, die dadurch charakterisiert sind, dass jeweils rund 93 % der Befragten Privatvorsorgemaßnahmen getroffen haben, über hohe Einkommen verfügen und ein stark diversifiziertes Portfolio besitzen. Zudem weisen die Befragten in diesen Clustern durchschnittlich ein höheres Bildungsniveau auf – auch dieser Umstand unterstreicht die bereits in den deskriptiven Ausführungen zum Themenbereich Zukunftsplanung getroffene Feststellung, dass private Vorsorge mit steigendem Einkommen und Bildungsniveau wichtiger wird. Der zweite Cluster fasst außerdem Besitzer von hohen Unternehmensbeteiligungen zusammen. Ebenfalls besonderes Interesse erregt der Cluster, der Haushalte ohne private Vorsorgemaßnahmen (immerhin rund ein Viertel der Befragten) erfasst. Befragte in diesem Cluster besitzen mit Ausnahme von Girokonten geringere Beträge in jeder Anlagesparte als die ersten beiden

Cluster. Der Cluster weist den höchsten Anteil an 50- bis 59-Jährigen und einen doppelt so hohen Anteil an 20- bis 29-Jährigen auf als der erste und zweite Cluster. Wie schon Grafik 3 im deskriptiven Teil der Ausführungen zeigte, verdeutlichen diese Resultate, dass Eigenvorsorgemaßnahmen für die sehr jungen Befragten noch nicht und für die über 50-Jährigen nicht mehr erstrebenswert erscheinen.

5.3 Entscheidungsverhalten

Zur Klassifizierung von Haushalten hinsichtlich ihres Entscheidungsverhaltens wurden Fragen zum Besitz der einzelnen Veranlagungsinstrumente (Sparbuch, Anleihen, Aktien usw.) und die Frage, ob mehrere Angebote von verschiedenen Geldinstituten eingeholt werden, herangezogen. Der Cluster mit Hocheinkommensbeziehern hat ein deutlich diversifiziertes Portfolio. Zwei Gruppen weisen mittlere Einkommen und ein mäßig diversifiziertes Veranlagungsverhalten auf. Ein Cluster fasst die Haushalte mit geringer Veranlagung zusammen (16% der Befragten). Hier sind Haushalte mit Niedrigeinkommen vertreten.

5.4 Inanspruchnahme von Beratung und Informationen

Ein Indikator für vernünftiges Finanzverhalten ist die Heranziehung von mehr als einer Informationsquelle zu Finanzfragen. Die Clusteranalyse des Antwortverhaltens für den The-

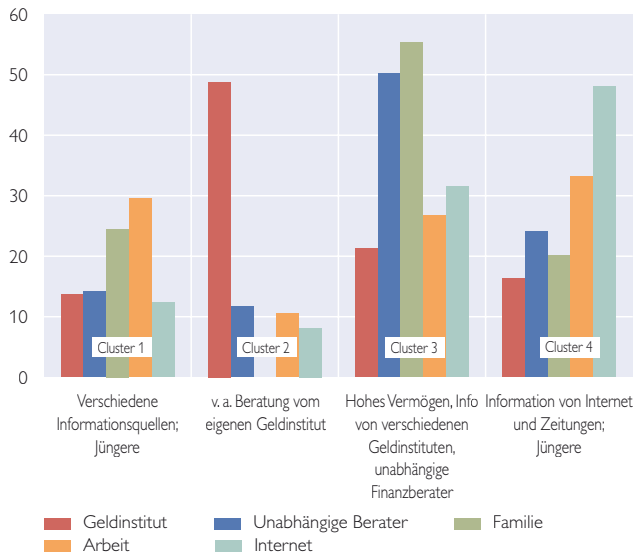
menbereich Zugang zu Informationen ergab vier Cluster.

Im zweiten Cluster ist ein knappes Drittel der Befragten von der Beratung durch die eigene Bank überzeugt. Diese Gruppe hat von allen Clustern in diesem Abschnitt den geringsten Anteil an Befragten unter 40 Jahren, aber den höchsten Anteil an über 70-Jährigen. Damit bestätigt die Clusteranalyse, dass die Bindung an die Hausbank bei älteren Menschen besonders ausgeprägt ist. Im dritten Cluster (34,6%) finden sich Haushalte, die sich Rat von der Familie und Informationen von verschiedenen Beratern einholen. Hier sind die Haushalte mit hohem Einkommen und Vermögen vertreten. Auch hier bestätigt die Clusteranalyse, dass bei höherem Bildungsniveau und besserem Einkommen tendenziell mehrere Angebote zum Vergleich eingeholt werden (die bessere finanzielle Situation ermöglicht wiederum eine bessere Verhandlungsposition). Welche Haushalte sind es nun, die sich vorwiegend über das Internet und in der Arbeit informieren? Der vierte Cluster (19,2%) weist den höchsten Anteil an Befragten im Alter zwischen 30 und 49 Jahren und den geringsten Anteil an über 50-Jährigen auf und umfasst häufiger als die anderen Cluster Haushalte, die Eigenvorsorgemaßnahmen getroffen haben. Nach Berufen aufgesplittet besteht dieser Cluster überwiegend aus Angestellten (Grafik 7).

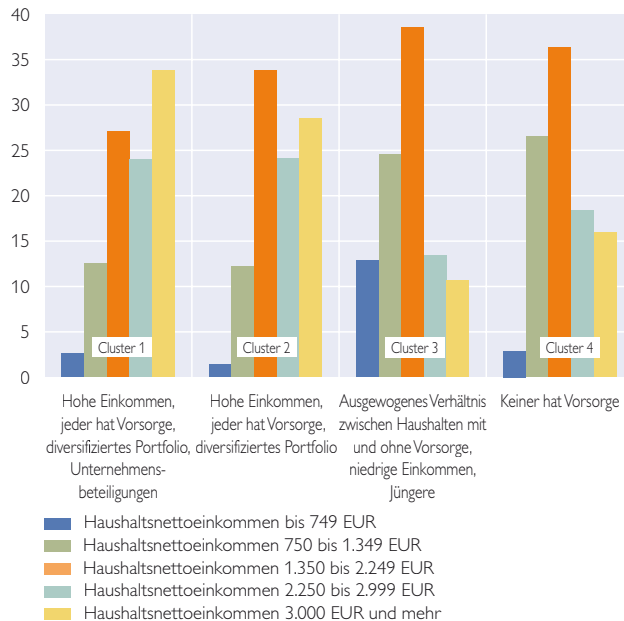
Clusteranalysen

in % der befragten Haushaltsvorstände

**Clusteranalyse (Inanspruchnahme von Informationen):
Ich hole mir Beratung von...**



Clusteranalyse (Zukunftsplanung): Eigenvorsorge



Quelle: OeNB-Erhebung 2004 zum Geldvermögen privater Haushalte.

6 Zusammenfassung

In der vorliegenden Studie wurde auf Basis einer repräsentativen Befragung die Finanzkompetenz österreichischer privater Haushalte in Form von Verhalten und Einstellungen in den vier Bereichen Umgang mit Geld, Zukunftsplanung, Entscheidungsverhalten und Inanspruchnahme von Beratung und Information untersucht.

Die Studie zeigt unter anderem, dass bei zukünftigen Finanzbildungsbemühungen dem Unterschied zwischen der Einstellung gegenüber Finanzthemen und dem Finanzverhalten besonderes Augenmerk geschenkt werden sollte. Die Einstellung zu Finanzangelegenheiten (wie z. B. Risikoorientierung, Aufgeschlossenheit gegenüber komplexen Finanzprodukten und Informationsquellen, Selbstsicherheit im Zusammenhang mit Finanzfragen) ist oft mit dem Bil-

dungsgrad gekoppelt, ebenso mit dem Einkommen und dem Alter. Je höher Bildung und Einkommen sind, desto eher vertrauen die Betroffenen in Finanzfragen auf ihr eigenes Urteil.

Das Finanzverhalten österreichischer Haushalte (wie z. B. Überblick über die eigenen Finanzen, Zahlungspünktlichkeit, Sparverhalten usw.) steht interessanterweise im Allgemeinen in keinem Zusammenhang mit dem Bildungsgrad. Unterschiedliche Einkommen und Alter gehen hingegen vielfach mit Verhaltensvariationen einher. Die Bedeutung des Alters für das Verhalten kann als Hinweis auf die Bedeutung von Erfahrung für Finanzverhalten gedeutet werden.

Die Ergebnisse der OeNB-Erhebung in Österreich entsprechen weitgehend den Ergebnissen der FSA-Studie zur Finanzkompetenz (Atkinson

et al., 2006). Für eine kleine Gruppe ist Überschuldung ein zentrales Problem (Beer und Schürz, 2007). Die Auswahl der Finanzprodukte ist generell wenig sorgfältig. Die Jüngeren schneiden in der Befragung hinsichtlich ihrer Finanzkompetenz tendenziell schlechter ab als die Älteren. Nur wenige Haushalte besitzen vergleichsweise riskante Finanzprodukte, und selbst diese kleine Gruppe von Haus-

halten lässt sich zumeist von ihrer Hausbank beraten.

Auffällig ist, dass die Hälfte der Befragten kaum Vergleichsangebote für Finanzdienstleistungen einholt. Da Angebotsvergleiche jedoch zur Erzielung besserer Konditionen beitragen, besteht ein unausgeschöpftes Potenzial zur Verbesserung der Finanzentscheidungen der Bevölkerung.

Literaturverzeichnis

- Atkinson, A., S. McKay, E. Kempson und S. Collard. 2006.** Levels of Financial Capability in the UK: Results of a Baseline Survey. Prepared for the Financial Services Authority by Personal Finance Research Centre University of Bristol. Financial Services Authority Consumer Research 47. März.
- Beer, C., P. Mooslechner, M. Schürz und K. Wagner. 2006.** Das Geldvermögen privater Haushalte in Österreich: Eine Analyse auf Basis von Mikrodaten. In: Geldpolitik und Wirtschaft Q2/06. OeNB. 101–114.
- Beer, C. und M. Schürz. 2007.** Charakteristika der Verschuldung der privaten Haushalte in Österreich. In: Geldpolitik und Wirtschaft Q2/07. OeNB. 62–83.
- Citizenship Foundation. 2002.** Money, Money, Money: Citizenship Education and Financial Literacy Organised by Citizenship Foundation. First Friday Seminar. 6. Dezember. www.citizenshipfoundation.org.uk/main/resource.php?s154
- England, J. und P. Chatterjee. 2005.** Financial Education: A Review of Existing Provision in the UK. Department for Work and Pensions Research Report 275. www.dwp.gov.uk/asd/asd5/rreports2005-2006/rrep275.pdf
- Europäische Kommission. 2007.** Grünbuch über Finanzdienstleistungen für Privatkunden im Binnenmarkt. COM(2007)226 final. Brüssel.
- FSA. 2006.** Financial Capability in the UK. www.fsa.gov.uk/pubs/other/fincap_baseline.pdf
- G-8. 2006.** Improving Financial Literacy. Chair's Summary. 29./30. November. Moskau. www.oecd.org/dataoecd/50/11/37785720.pdf
- Institut für Finanzdienstleistungen. 2007.** Fünf Konzepte der Finanziellen Allgemeinbildung in der Schule. www.verantwortliche-kreditvergabe.net/media.php?t=media&f=file&id=2543
- Mason, C. L. J. und R. M. S. Wilson. 2000.** Conceptualising Financial Literacy. Loughborough University Business School. Research Series Paper 2000(7).
- Mooslechner, P., M. Schürz und K. Wagner. 2007.** The Distribution of Financial Wealth in Austria. Conference Paper. ECINEQ 2007-Konferenz des DIW Berlin.
- OECD. 2005.** Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness. Recommendation of the Council. www.oecd.org/dataoecd/7/17/35108560.pdf
- Piorkowsky, M.-B. 2003.** Neue Hauswirtschaft für die postmoderne Gesellschaft. Zum Wandel der Ökonomie des Alltags. In: Aus Politik und Zeitgeschichte. Band 9. 7–13.
- Reifner, U. 2003.** Finanzielle Allgemeinbildung. Bildung als Mittel der Armutsprävention in der Kreditgesellschaft. Baden-Baden: NOMOS-Verlag.

- Schlegel-Matthies, K. 2002.** Didaktische Orientierung und Hintergrund der Arbeitshilfe zur Schuldenprävention für den schulischen Unterricht.
www.unterrichtshilfe-finanzkompetenz.de/Lehrer/Schuldenpraevention-an-Schulen.pdf
- Schürz, M. und B. Weber. 2005.** Finanzielle Allgemeinbildung – ein Lösungsansatz für Probleme im Finanzsektor? In: Kurswechsel 3. 55–69.
- Schürz, M. 2006.** Financial Education for the Poor in the United States. In: Mooslechner, P., H. Schuberth und B. Weber (Hrsg.). The Political Economy of Financial Market Regulation: The Dynamics of Inclusion and Exclusion. Edward Elgar. 140–168.
- US National Strategy for Financial Literacy. 2006.** Taking Ownership of the Future.
www.mymoney.gov/pdfs/ownership.pdf
- Vitt, L. A., G. M. Reichbach, J. L. Kent und J. K. Siegenthaler. 2005.** Goodbye to Complacency. Financial Literacy Education in the U.S. 2000–2005. AARP Research Report.
www.aarp.org/research/financial/investing/sep_05_financial_literacy_education.html

Anhang

Die OeNB-Befragung 2004 zum Geldvermögen der privaten Haushalte

Die Befragung wurde von GfK-Austria (vormals FESSEL-GfK) im Sommer und Herbst 2004 mittels persönlicher und schriftlicher Interviews durchgeführt. Das von GfK Austria für repräsentative Umfragen angewandte Sampleverfahren ist ein Multistage-, Stratified-, Clustered-, Address-Random-Verfahren. Insgesamt wurden 2.556 auswertbare Datensätze erzielt. Innerhalb Österreichs wurde auf Bundesländerebene, in Wien wurde nach den 23 politischen Bezirken geschichtet. Innerhalb der Bezirke wurden die zu befragenden Haushalte zufällig gezogen. Zu weiteren Details siehe Beer et al. (2006).

Äquivalenznettoeinkommen

Für die Messung der Einkommenshöhe eines Haushalts wird eine Gewichtung mit einer Äquivalenzskala vollzogen. Das Nettoäquivalenzeinkommen erlaubt einen Vergleich des

Wohlstandsniveaus von Haushalten mit unterschiedlicher Größe und Struktur. Bei der in dieser Studie verwendeten OECD-Skala wird dem Haushaltsvorstand ein Gewicht von 1,0, weiteren Mitgliedern des Haushalts, die älter als 14 Jahre sind, ein Gewicht von 0,5 und jüngeren Kindern ein Gewicht von 0,3 beigemessen. Die bei der Erhebung nach oben offene Nettoeinkommensklasse führt dazu, dass sich die Grundgesamtheit von 2.556 Haushalten auf 2.403 Haushalte verringert, da für diese Klasse keine sinnvolle Gewichtung vorgenommen werden kann. Die 153 Haushalte mit den höchsten Nettoeinkommensbezügen sind daher von Analysen in Bezug auf Äquivalenznettoeinkommen ausgeschlossen. Durch die Gewichtung findet zudem eine starke Verschiebung in niedrigere Nettoäquivalenzeinkommensklassen statt. In der obersten Nettoäquivalenzeinkommensklasse finden sich daher tendenziell eher alleinstehende Bezieher hoher Einkommen und kinderlose Paare.

Clusteranalyse

Es wurden die hierarchische Ward-Methode und das partitionierende K-Means-Verfahren ergänzend angewendet. Mit der hierarchischen Ward-Methode wurde zunächst eine Lösung für die Clusteranzahl erarbeitet, die dann mittels der K-Means-Methode bestätigt wurde.

Liste der bei der Clusteranalyse verwendeten Variablen

Fragestellung	Variablen
Umgang mit Geld (<i>managing money</i>)	<ul style="list-style-type: none"> * Zahlt Rechnungen immer sofort nach Erhalt; * Hat eine persönliche Buchhaltung mit Ausgaben und Einnahmen; * Liest alle Informationen, die von der Bank zugeschickt werden; * Weiß immer genau über die eigene finanzielle Situation Bescheid; * Kontrolliert Erledigung von Überweisungen in Kontoauszügen; * Bevorzugt beim Sparen sichere Varianten; * Hat ein Girokonto im Plus oder Minus; * Nimmt lieber einen Kredit, anstatt lange für etwas zu sparen.
Zukunftsplanung (<i>planning ahead</i>)	<ul style="list-style-type: none"> * Hat für Notfälle gespart; * Hat Maßnahmen zur Eigenvorsorge getroffen; * Möchte bei Finanzfragen besser informiert sein.
Entscheidungsverhalten (<i>making choices</i>)	<ul style="list-style-type: none"> * Hat einzelne Veranlagungsinstrumente (Sparbuch, Sparkarte, Kapitalsparbuch, Prämiensparvertrag, Bausparvertrag, Lebensversicherung, Anleihen, Aktien, Investmentzertifikate, Unternehmensbeteiligungen); * Holt mehrere Angebote von verschiedenen Geldinstituten ein und vergleicht.
Inanspruchnahme von Beratung und Information (<i>getting help/staying informed</i>)	<ul style="list-style-type: none"> * Verwendet verschiedene Informationsquellen zu Finanzthemen (Beratung durch Geldinstitut, Prospekte, Freunde, Familie, Arbeitgeber; Information aus dem Internet).