ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Treu, Johannes

Working Paper

Finanzielles Wohlergehen in Deutschland: Ergebnisse einer repräsentativen Erhebung

IU Discussion Papers - Business & Management, No. 7 (Mai 2026)

Provided in Cooperation with:
IU International University of Applied Sciences

Suggested Citation: Treu, Johannes (2026) : Finanzielles Wohlergehen in Deutschland: Ergebnisse einer repräsentativen Erhebung, IU Discussion Papers - Business & Management, No. 7 (Mai 2026), IU Internationale Hochschule, Erfurt, https://doi.org/10.56250/4121

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/342466

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

INTERNATIONALE HOCHSCHULE

www.iu.de

IU DISCUSSION PAPERS

Business & Management

Finanzielles Wohlergehen in Deutschland: Ergebnisse einer repräsentativen Erhebung

JOHANNES TREU

IU Internationale Hochschule

Main Campus: Erfurt

Juri-Gagarin-Ring 152

99084 Erfurt

Telefon: +49 421.166985.23

Fax: +49 2224.9605.115

Kontakt/Contact: kerstin.janson@iu.org

Autorenkontakt/Contact to the author(s):
Prof. Dr. Johannes Treu

IU Internationale Hochschule - Campus Berlin

Frankfurter Allee 73a

10247 Berlin

Email: johannes.treu@iu.org

IU Discussion Papers, Reihe: Business & Management, Vol. 7, Issue 7 (MAI 2026)

ISSN: 2750-0683

DOI: https://doi.org/10.56250/4121

Website: https://repository.iu.org

Finanzielles Wohlergehen in Deutschland

Ergebnisse einer repräsentativen Erhebung

Johannes Treu

ABSTRACT

This study uses exploratory data analysis to investigate the determinants of financial well-being in Germany. Based on a sample of n = 2,000 respondents, descriptive analyses, bivariate correlations, exploratory factor analysis, and multiple regression analyses are conducted to examine which sociodemographic characteristics and context factors predict financial well-being. The results show that context factors are the strongest predictors of financial well-being, substantially exceeding the predictive power of sociodemographic characteristics. Notably, all sociodemographic variables (with the exception of income) lose their independent predictive power when context factors are controlled for. Dimension-specific analyses reveal that economic concerns primarily impair subjective well-being, whereas low financial self-efficacy has a stronger impact on objective well-being. Furthermore, suppressor effects are identified for the variables age and financial role models, highlighting the complexity of the underlying determinant structure. The findings suggest that financial well-being should be conceptualized as a biopsychosocial construct. Moreover, interventions aimed at strengthening financial self-efficacy and reducing economic concerns may represent effective approaches to improving financial well-being.

Keywords: *Finanzielles Wohlergehen, Financial Well-Being, Explorative Datenanalyse, Primärdaten*

JEL classification: G5, I31

AUTOR:INNEN

Prof. Dr. Johannes Treu *ist an der IU als Professor für Allgemeine BWL und VWL tätig. Interessengebiete liegen in den Bereichen FinTech, Finanzielle Inklusion, Finanzielle Bildung, Nachhaltige Finanzen, Finanziellem Wohlergehen und Monetäre Makroökonomie*.

Einleitung

Vor dem Hintergrund zunehmender ökonomischer Dynamiken wie technologischer Innovationen, wirtschaftlicher Unsicherheiten, wachsender Komplexität von Finanzprodukten und der Verlagerung der Verantwortung für die Altersvorsorge auf das Individuum gewinnt das eigene finanzielle Wohlergehen zunehmend an Bedeutung. Es rückt damit immer stärker in den Mittelpunkt des öffentlichen und persönlichen Interesses. Während in früheren wirtschaftlichen und sozialpolitischen Diskursen vor allem die Sicherung materieller Existenzgrundlagen im Vordergrund stand, wird finanzielles Wohlergehen heute als ein mehrdimensionales und ganzheitliches Konzept verstanden. Die Wahrnehmung, für zukünftige Risiken angemessen vorsorgen zu können und in unerwarteten Situationen über ausreichende finanzielle Handlungsspielräume zu verfügen, trägt wesentlich zur allgemeinen Lebenszufriedenheit sowie zum subjektiven Sicherheitsempfinden bei (Treu, 2026). Demgegenüber können Sorgen um die finanzielle Zukunft, Unsicherheiten bei größeren Ausgabenentscheidungen oder die Befürchtung unvorhersehbarer finanzieller Belastungen erhebliche emotionale und psychische Belastungen hervorrufen (Garg et al., 2024). Ein ausgeprägtes finanzielles Wohlergehen wirkt sich somit förderlich auf die physische wie psychische Gesundheit aus (Garg et al., 2024; Kumar et al., 2023; Netemeyer et al., 2018; Riitsalu, Atkinson & Pello, 2023).

Neben der individuellen Perspektive besitzt das Konzept des finanziellen Wohlergehens auch auf institutioneller und politischer Ebene eine wachsende Bedeutung. Für staatliche Akteure und politische Entscheidungsträger kann es als Maßstab dienen, um den ökonomischen Entwicklungsstand einer Gesellschaft zu beurteilen. Gleichzeitig ist das finanzielle Wohlergehen auch für Finanzinstitutionen von erheblicher Relevanz. Bei der Ausgestaltung von Kreditvergaben, Finanzprodukten und Beratungsangeboten kann die Berücksichtigung der finanziellen Situation und Belastbarkeit von Kundinnen und Kunden eine wichtige Rolle spielen. Darüber hinaus wird die Förderung des finanziellen Wohlergehens zunehmend als Bestandteil der gesellschaftlichen Verantwortung von Banken betrachtet (Treu, 2026). Eine verantwortungsvolle Ausrichtung der Geschäftspraktiken kann nicht nur zur Stabilität der Kundschaft beitragen, sondern auch das Vertrauen in Finanzinstitutionen stärken und langfristige Kundenbeziehungen unterstützen. (Riitsalu, Atkinson & Pello, 2025). Unternehmen wiederum berücksichtigen das finanzielle Wohlergehen der Konsumenten im Rahmen strategischer Prozesse, etwa bei Markteintrittsentscheidungen, der Segmentierung von Zielgruppen oder der Einführung neuer Produkte (Garg et al., 2024; Kumar et al., 2023; OECD, 2024c). Finanzielles Wohlergehen ist somit eine bedeutende Determinante, die Auswirkungen auf die ökonomischen Handlungsmöglichkeiten sowie das Empowerment von Individuen und die Gesellschaft als Ganzes hat (Kaur et al., 2023; Netemeyer et al., 2018; OECD, 2024c). Ebenso ist finanzielles Wohlergehen ein bedeutender Faktor für gesellschaftliche Kohäsion und ein stabiles soziales Gefüge (Riitsalu, Atkinson & Pello, 2025).

Gleichzeitig zeigt sich, dass finanzielles Wohlergehen stark von gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen beeinflusst wird. Die Finanzkrise der Jahre 2008–2009 führte z. B. zu einer spürbaren Verschlechterung der Lebensqualität, was insbesondere das finanzielle Wohlergehen vieler Haushalte beeinträchtigte (Kamble et al., 2024; Rosciano & Starita, 2025). Ebenso haben die Covid-19-Pandemie und der durch den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine verursachte Anstieg der Lebenshaltungskosten sowie das Umfeld hoher Inflation und steigender Zinssätze Anfang der 2020er Jahre deutlich gemacht, wie wichtig finanzielle Widerstandsfähigkeit und Wohlergehen sind (UN Capital Development Fund, 2021;

OECD, 2022; Rosciano & Starita, 2025; Sorgente et al., 2023). In diesem Zusammenhang spielt die Stabilität individueller Einkommensquellen eine zentrale Rolle. Die Verfügbarkeit eines verlässlichen Erwerbseinkommens oder regelmäßiger Rentenzahlungen kann insbesondere in Phasen wirtschaftlicher Unsicherheit wesentlich zur Sicherung finanziellen Wohlergehens beitragen. Demgegenüber können negative Einkommensschocks, beispielsweise durch Arbeitsplatzverluste oder durch erhöhte Gesundheitsausgaben, das verfügbare Einkommen reduzieren und finanziellen Stress auslösen (Rosciano & Starita, 2025).

Vor dem Hintergrund der dargestellten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Relevanz gewinnt die empirische Untersuchung des finanziellen Wohlergehens stark an Bedeutung (Kumar et al., 2023; van der Merwe, 2026). Trotz wachsender Aufmerksamkeit in Forschung und Politik besteht weiterhin ein hoher Bedarf an empirischen Analysen (Bashir, I. & Qureshi, I., 2023; Geraldes et al., 2025; Miccoli et al., 2025; Mitra et al., 2025; She et al., 2023; Zhang & Chatterjee, 2023). Diese erlauben es das Niveau des finanziellen Wohlergehens in der Bevölkerung sowie mögliche Einflussfaktoren (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen oder psychologische Faktoren) systematisch zu untersuchen (Kumar et al., 2026; Mendes Vieira et al., 2025). Neue Datensätze bieten die Möglichkeit, bislang wenig erforschte Zusammenhänge näher zu analysieren und zusätzliche Erkenntnisse zu gewinnen. Die vorliegende Arbeit verfolgt daher das Ziel, finanzielles Wohlergehen auf Basis eines neu erhobenen Primärdatensatzes explorativ zu untersuchen. Die Daten hierzu wurden im Rahmen einer deutschlandweiten repräsentativen Umfrage im Jahr 2025 (Treu & IU Internationale Hochschule, 2025) und mit Hilfe des von der OECD (2022) entwickelten Toolkits erhoben. Auf Grundlage dieses Messkonzepts wird zunächst eine deskriptive Analyse durchgeführt, um ein erstes Bild bezüglich der Ausprägungen des finanziellen Wohlergehens innerhalb der Stichprobe zu gewinnen. Darüber hinaus werden potenzielle Einflussfaktoren auf das finanzielle Wohlergehen explorativ analysiert. Da es sich bei dem zugrunde liegenden Datensatz um eine neuartige Primärerhebung handelt, steht weniger die Überprüfung spezifischer theoretischer Hypothesen im Vordergrund. Vielmehr steht die Identifikation möglicher Zusammenhänge zwischen finanziellem Wohlergehen und ausgewählten Merkmalen im Mittelpunkt, die ergänzend inferenzstatistisch mit klassischen Signifikanztests gegen den Zufall abgesichert werden (Döring, 2023). Die Analyse soll somit erste empirische Hinweise auf mögliche Determinanten des finanziellen Wohlergehens liefern und damit eine Grundlage für weiterführende Untersuchungen in diesem Bereich schaffen.

Der Aufbau der Arbeit gestaltet sich wie folgt: Im Anschluss an die Einleitung findet in Kapitel 2 eine evolutionäre Einordnung und theoretische Fundierung statt. In Kapitel 3 werden das Messinstrument, die erhobenen Daten sowie das methodische Vorgehen beschrieben. Das Kapitel 4 präsentiert die Ergebnisse und Kapitel 5 schließt eine Diskussion dieser an. In Kapitel 6 erfolgt eine Zusammenfassung.

Evolution und theoretische Fundierung finanziellen Wohlergehens

Ursprung und Evolution finanziellen Wohlergehens

Das Konzept des finanziellen Wohlergehens geht auf Arbeiten aus den 1970er Jahren zurück[1]. Ein erster Beitrag stammt von Strumpel (1976), der in repräsentativen Bevölkerungsbefragungen sowohl objektive Indikatoren (z. B. Einkommen) als auch subjektive Aspekte wie Zufriedenheit oder Sicherheitsempfinden berücksichtigte. Besonders innovativ war dabei die Einbeziehung sozialer Vergleichsprozesse, etwa der Vergleich der eigenen finanziellen Situation mit anderen Gruppen oder im Zeitverlauf. Damit wurde finanzielles Wohlergehen erstmals als mehrdimensionales Konstrukt verstanden.

In den 1980er und 1990er Jahren wurde das Konzept weiterentwickelt, jedoch häufig mit verwandten Begriffen wie finanzieller Zufriedenheit oder finanzieller Sicherheit gleichgesetzt. Verschiedene Autoren betonten dabei das Zusammenspiel objektiver finanzieller Ressourcen und subjektiver Bewertungen der eigenen finanziellen Lage (Fergusson et al., 1981; Porter, 1990; Porter & Garman, 1993; F. L. Williams, 1983; Zimmerman, 1995). Trotz dieser Beiträge blieb das Forschungsfeld lange durch uneinheitliche Definitionen und konzeptionelle Ansätze geprägt.

Seit Mitte der 2000er Jahre hat sich die Forschung zum finanziellen Wohlergehen stärker etabliert und zu einem interdisziplinären Forschungsfeld entwickelt (Mathew, Cherian & Justin, 2024; Rosciano & Starita, 2025; Sorgente et al., 2024). Einen wichtigen Meilenstein stellte die Entwicklung der InCharge Financial Distress/Financial Well-Being Scale (IFDFW) durch Prawitz et al. (2006) dar. Dies war eines der ersten validierten Instrumente zur Messung subjektiven finanziellen Wohlergehens. Internationale Bedeutung erlangte zudem die Arbeit des Consumer Financial Protection Bureau (2015a), die ein umfassendes Konzept des finanziellen Wohlergehens entwickelte und ein standardisiertes Messinstrument bereitstellte. Auch Brüggen et al. (2017) trugen zur Konsolidierung des Forschungsfeldes bei, indem sie einen konzeptionellen Rahmen für Determinanten und Konsequenzen finanziellen Wohlergehens entwickelten.

In den letzten Jahren ist das wissenschaftliche Interesse an diesem Thema deutlich gestiegen (Bashir, I. & Qureshi, I. H., 2023; Riitsalu, Atkinson & Pello, 2025; Rosciano & Starita, 2025). Gleichzeitig hat finanzielle Lebensqualität auch in Politik und Praxis an Bedeutung gewonnen, etwa im Rahmen der G20/OECD High-Level Principles on Financial Consumer Protection sowie in internationalen Strategien zur finanziellen Bildung (OECD, 2024c). Dennoch besteht weiterhin kein einheitliches Verständnis darüber, wie finanzielles Wohlergehen definiert oder operationalisiert werden sollte, da unterschiedliche Disziplinen verschiedene Perspektiven, Konzepte und Operationalisierungen verwenden (Brüggen et al., 2017; Garg et al., 2024; Kamble et al., 2024; Kaur et al., 2023; Mathew, Santhosh Kumar & Sanjeev M. A., 2024; Riitsalu, Atkinson & Pello, 2023; Riitsalu, Gąsiorowska et al., 2025; Sorgente et al., 2024)[2]. Erschwerend kommt hinzu, dass es mehrere Begriffe gibt, die synonym mit finanziellem Wohlergehen verwendet werden können: finanzielles Wellness, finanzielle Gesundheit, finanzielle Zufriedenheit, finanzieller Komfort, finanzielle Widerstandsfähigkeit (Coats & Bajtelsmit, 2024; OECD, 2024c; Riitsalu,

[1] Teile dieses Kapitels basieren auf Treu (2026) und werden an dieser Stelle in komprimierter Form wiedergegeben. Für eine detailliertere Darstellung und tiefergehende Ausführungen sei auf dieses Werk verwiesen.

[2] Gute tabellarische Übersichten zu den verschiedensten Definitionen finden sich für den Zeitraum 1993 bis 2020 bei García-Mata und Zerón-Félix (2022) sowie von 2015 bis 2024 bei OECD (2024c).

Atkinson & Pello, 2023; Riitsalu, Gąsiorowska et al., 2025; Riitsalu, Sulg et al., 2023; Riitsalu & van Raaij, 2022). Darüber hinaus wird finanzielles Wohlergehen gelegentlich mit wirtschaftlichem Wohlstand gleichgesetzt. Obwohl Einkommen und Vermögen wichtige Einflussgrößen darstellen, umfasst finanzielles Wohlergehen jedoch mehr als die Höhe materieller Ressourcen (Riitsalu & van Raaij, 2022). Aufgrund dieser Herausforderungen mit unterschiedlichen Arbeitsdefinitionen und vorläufigen Konzepten bzw. Sichtweisen befindet sich die Forschung zum finanziellen Wohlergehen in einem sehr dynamischen und frühen Entwicklungsstadium (Kaur et al., 2021; OECD, 2024c; Riitsalu, Atkinson & Pello, 2023, 2025).

Definition und Sichtweisen finanziellen Wohlergehens

Finanzielles Wohlergehen gemäß des Consumer Financial Protection Bureau

Trotz der langen Forschungstradition zum finanziellen Wohlergehen wird häufig die Definition des Consumer Financial Protection Bureau (2015a) als zentraler Referenzpunkt herangezogen. Hier wird finanzielles Wohlergehen als ein Zustand beschrieben, in dem Individuen ihre aktuellen und zukünftigen finanziellen Verpflichtungen erfüllen können, Vertrauen in ihre finanzielle Zukunft haben und über ausreichende Freiheit verfügen, finanzielle Entscheidungen zu treffen, die ein zufriedenstellendes Leben ermöglichen. Dabei wird finanzielles Wohlergehen nicht ausschließlich durch objektive Faktoren wie Einkommen oder Vermögen bestimmt, sondern vor allem durch subjektive Wahrnehmungen sowie die Fähigkeit, finanzielle Ziele zu erreichen und Kontrolle über finanzielle Entscheidungen auszuüben (Consumer Financial Protection Bureau, 2015a).

Nach diesem Ansatz lässt sich finanzielles Wohlergehen durch vier zentrale Elemente beschreiben, die sowohl gegenwarts- als auch zukunftsbezogene Dimensionen umfassen (Consumer Financial Protection Bureau, 2015a; Lehner et al., 2023) . Zwei dieser Elemente beziehen sich auf die aktuelle finanzielle Situation, während die anderen beiden auf die langfristige finanzielle Sicherheit ausgerichtet sind. Das erste Element umfasst die Kontrolle über die täglichen bzw. monatlichen Finanzen. Personen mit hohem finanziellem Wohlergehen sind in der Lage, ihre laufenden Ausgaben zu decken und ihre finanziellen Verpflichtungen zuverlässig zu erfüllen, ohne dauerhaft unter finanziellen Engpässen zu leiden. Element zwei beinhaltet die Fähigkeit, finanzielle Schocks zu absorbieren, etwa durch Ersparnisse, Versicherungen oder unterstützende soziale Netzwerke. Das dritte Element beschreibt finanzielles Wohlergehen als den richtigen Weg zur Erreichung langfristiger finanzieller Ziele, beispielsweise durch den Aufbau von Rücklagen, die Tilgung von Schulden oder die Vorsorge für den Ruhestand. Element vier umfasst finanzielle Entscheidungsfreiheit, also die Möglichkeit, finanzielle Entscheidungen zu treffen, die über die reine Deckung grundlegender Bedürfnisse hinausgehen und eine zufriedenstellende Lebensgestaltung erlauben (Consumer Financial Protection Bureau, 2015a; Lehner et al., 2023). Insgesamt verdeutlicht das Konzept, dass finanzielles Wohlergehen ein mehrdimensionales und dynamisches Konstrukt ist, welches sowohl die aktuelle finanzielle Stabilität als auch die langfristige finanzielle Sicherheit und individuelle Handlungsspielräume berücksichtigt.

Finanzielles Wohlergehen gemäß der OECD

Auch die OECD (2024c) weist darauf hin, dass in der Literatur eine große Vielfalt an Definitionen des finanziellen Wohlergehens existiert. Diese beziehen sich auf unterschiedliche Dimensionen und Perspektiven, wodurch die Entwicklung einer allgemein akzeptierten Definition erschwert wird. Um dennoch Fortschritte bei der Vereinheitlichung des Verständnisses und der Messung zu erzielen, schlägt die

OECD eine flexible Arbeitsdefinition sowie einen begleitenden konzeptionellen Rahmen vor. Die Definition ist bewusst breit angelegt, um in verschiedenen Ländern, Institutionen und wirtschaftlichen Kontexten anwendbar zu sein und sich mit zunehmender Forschung weiterentwickeln zu können (OECD, 2024c). In diesem Zusammenhang definiert die OECD finanzielles Wohlergehen als einen mehrdimensionalen Zustand, der sowohl objektive als auch subjektive Aspekte umfasst. Individuen verfügen demnach über finanzielles Wohlergehen, wenn sie ihre finanziellen Bedürfnisse und Verpflichtungen bewältigen können, mit unerwarteten finanziellen Schocks umgehen können, ihre Ziele verfolgen und gleichzeitig Zufriedenheit sowie Zuversicht hinsichtlich ihrer finanziellen Situation empfinden. Gleichzeitig gilt es länderspezifische Rahmenbedingungen zu berücksichtigen (OECD, 2023, 2024a, 2024b, 2024c).

Zur Operationalisierung werden vier zentrale Elemente des finanziellen Wohlergehens unterschieden (OECD, 2024c). Element eins umfasst die Fähigkeit, laufende finanzielle Bedürfnisse und Verpflichtungen zu managen, regelmäßige Ausgaben zuverlässig zu decken und sich dabei finanziell sicher zu fühlen. Das zweite Element beinhaltet die Resilienz gegenüber negativen finanziellen Schocks, beispielsweise durch Rücklagen, Versicherungen oder Zugang zu Krediten. Element drei beschreibt finanzielles Wohlergehen als die Möglichkeit, langfristige Ziele und Chancen zu verfolgen, z. B. durch Sparen, Investitionen oder Vorsorge für den Ruhestand. Element vier umfasst die subjektive Zufriedenheit und das Vertrauen in die eigene finanzielle Situation, die sich etwa in finanzieller Ruhe, geringerem Stress und einem Gefühl der Kontrolle über die eigenen Finanzen ausdrücken. Diese vier Elemente bilden zusammen einen integrierten Rahmen, der objektive finanzielle Ressourcen und subjektive Wahrnehmungen miteinander verbindet und damit ein umfassendes Verständnis finanziellen Wohlergehens ermöglicht (OECD, 2024c). Die vorgeschlagene Arbeitsdefinition mit ihren vier Kernelementen bildet somit einen interdependent wirkenden Rahmen, der objektive Indikatoren der finanziellen Leistungsfähigkeit und Resilienz mit subjektiven Wahrnehmungs- und Bewertungsebenen verknüpft und so ein ganzheitliches Verständnis finanziellen Wohlergehens ermöglicht (siehe Abbildung 1)

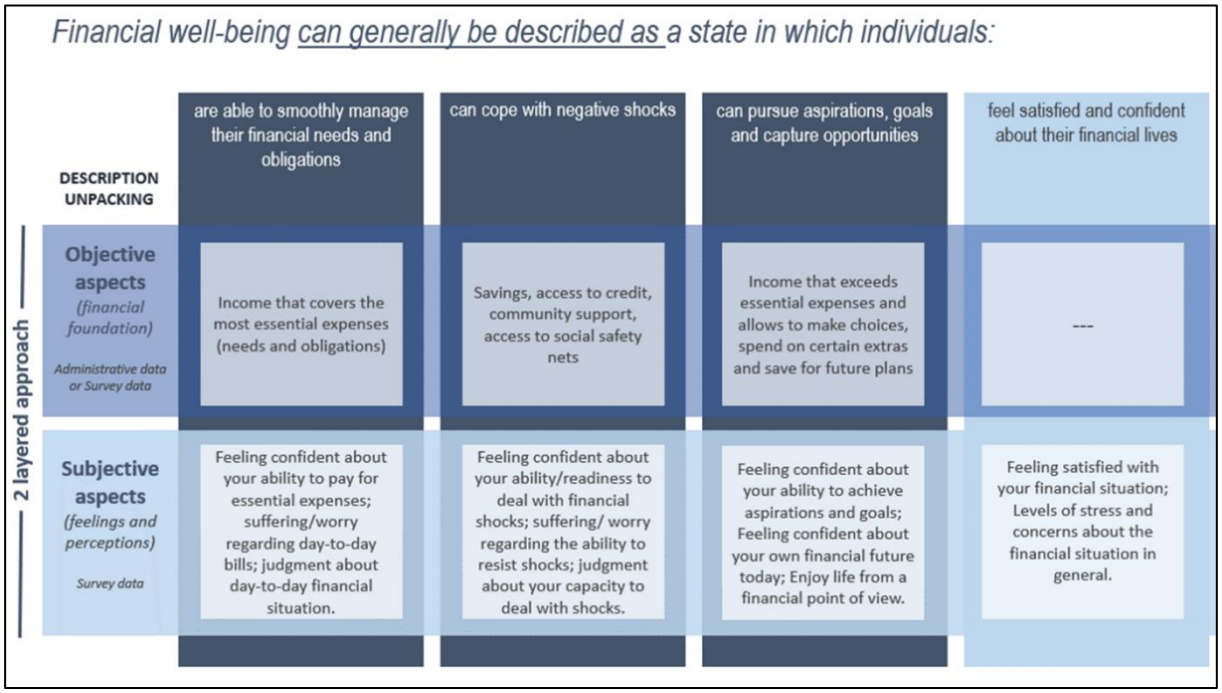


Abbildung 1: Verständnis finanziellen Wohlergehens gemäß OECD

Quelle: OECD (2024c)

Neben dieser Arbeitsdefinition präsentiert die OECD einen konzeptionellen Rahmen (siehe Abbildung 2), der zeigt, wie verschiedene Faktoren das finanzielle Wohlergehen beeinflussen (OECD, 2024c). Der Ansatz betont insbesondere vier Merkmale: einen ganzheitlichen Blick auf verschiedene Ebenen (Individuum, Haushalt und Gesellschaft), die Dynamik finanzieller Lebenssituationen im Zeitverlauf, die Bedeutung nationaler und institutioneller Rahmenbedingungen sowie die Verbindung von objektiven finanziellen Indikatoren mit subjektiven Bewertungen. Im Zentrum des Modells stehen politische Maßnahmen, institutionelle Rahmenbedingungen und Marktstrukturen, die den Zugang zu Finanzdienstleistungen sowie den Verbraucherschutz beeinflussen. Dazu gehören beispielsweise regulatorische Maßnahmen, finanzielle Bildung, digitale Infrastrukturen oder Programme zur Förderung finanzieller Inklusion. Diese Faktoren wirken zusammen mit individuellen Ressourcen, Kompetenzen und Verhaltensweisen und beeinflussen so die Nutzung von Finanzdienstleistungen sowie letztlich das finanzielle Wohlergehen. Gleichzeitig kann ein höheres finanzielles Wohlergehen positive gesellschaftliche Effekte entfalten, etwa durch Armutsreduktion, wirtschaftliche Teilhabe oder größere Resilienz gegenüber wirtschaftlichen Krisen (OECD, 2024c). Der OECD-Rahmen verdeutlicht somit, dass finanzielles Wohlergehen nicht allein das Ergebnis individueller Entscheidungen ist, sondern aus dem Zusammenspiel struktureller, institutioneller und individueller Faktoren entsteht.

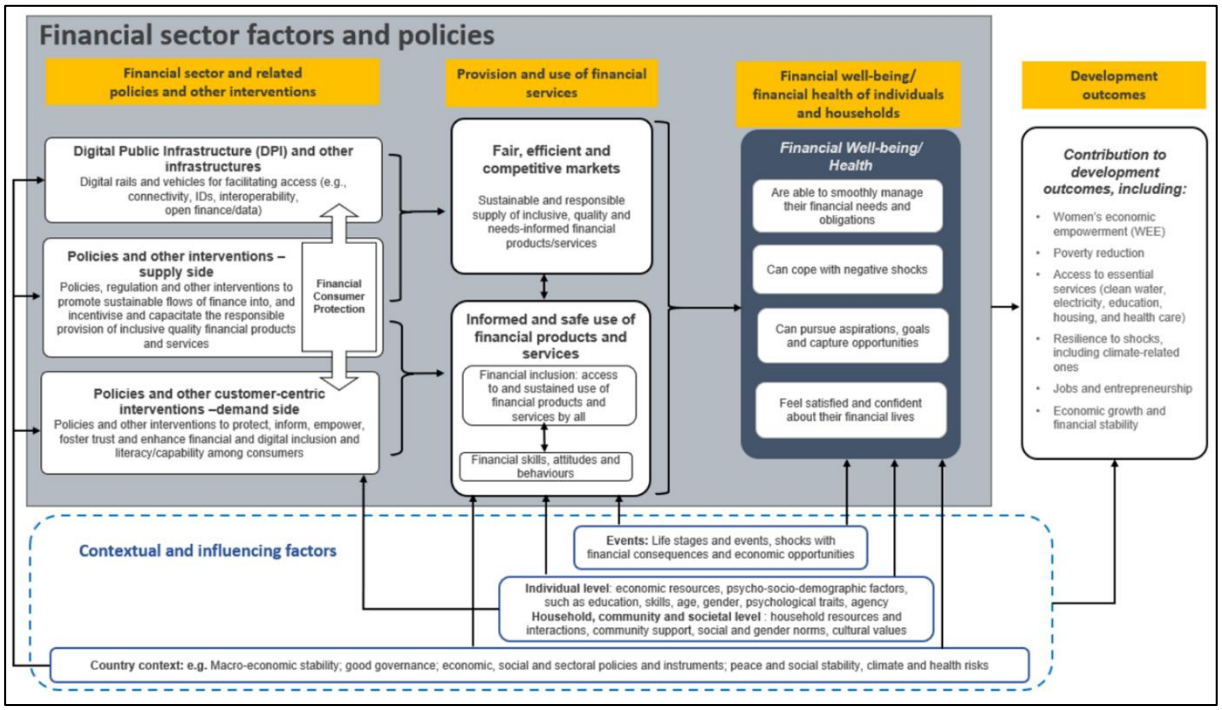


Abbildung 2: Konzeptioneller Rahmen des finanziellen Wohlergehens gemäß OECD

Quelle: OECD (2024c)

Messung, Daten und Methoden

Herausforderungen bei der Messung des finanziellen Wohlergehens

Die Messung des finanziellen Wohlergehens ist eine zentrale Grundlage für die evidenzbasierte Entwicklung und Evaluation politischer Maßnahmen sowie für die Gestaltung von Finanzprodukten und -dienstleistungen (García-Mata et al., 2022; OECD, 2024c). Gleichzeitig ist die Messung aufgrund der Vielzahl unterschiedlicher Definitionen und konzeptioneller Ansätze mit erheblichen Herausforderungen verbunden (Kaur et al., 2023; OECD, 2024c; Riitsalu, Gąsiorowska et al., 2025; Riitsalu, Sulg et al., 2023).

Eine zentrale Schwierigkeit besteht in der Auswahl geeigneter Methoden und Datenquellen (für eine umfangreiche Beschreibung der Problematik siehe Treu (2026)). Je nach Zielsetzung können Umfragedaten, administrative Daten oder Transaktionsdaten von Finanzdienstleistern genutzt werden (OECD, 2024c; Riitsalu, Sulg et al., 2023). Während Befragungen subjektive Wahrnehmungen erfassen, liefern administrative oder Transaktionsdaten objektivere Informationen, die jedoch häufig schwer zugänglich sind. Eine weitere Herausforderung ergibt sich aus der Doppelnatur des finanziellen Wohlergehens, das sowohl objektive als auch subjektive Komponenten umfasst (García-Mata & Zerón-Félix, 2022; Lee et al., 2020; Mathew, Cherian & Justin, 2024; OECD, 2024c; Riitsalu, Gąsiorowska et al., 2025; Sorgente et al., 2024; Sorgente et al., 2023). Objektive Indikatoren beziehen sich etwa auf Einkommen, Vermögen oder Verschuldung, während subjektive Aspekte die individuelle Wahrnehmung der finanziellen Situation oder finanziellen Stress betreffen. Beide Perspektiven ergänzen sich, jedoch erschweren kulturelle und gesellschaftliche Unterschiede die internationale Vergleichbarkeit subjektiver Einschätzungen.

Vor diesem Hintergrund existiert bislang keine einheitliche Methode zur Messung finanziellen Wohlergehens. Entsprechend finden sich in der Literatur verschiedene Messinstrumente mit unterschiedlichen Schwerpunkten (Mathew, Cherian & Justin, 2024; OECD, 2024c; Riitsalu, Gąsiorowska et al., 2025). Zu den bekanntesten zählen die InCharge Financial Distress/Financial Well-Being Scale (Prawitz et al., 2006), die Financial Well-Being Scale des Consumer Financial Protection Bureau (2015b), die Perceived Financial Well-Being Scale (Netemeyer et al., 2018) sowie das OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion (OECD, 2022, 2026). Diese Vielfalt verdeutlicht, dass die Messung finanziellen Wohlergehens weiterhin ein dynamisches und sich entwickelndes Forschungsfeld darstellt.

Messung des finanziellen Wohlergehens gemäß des OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion 2022

Das OECD International Network on Financial Education (OECD/INFE) begann im Jahr 2009 mit der Entwicklung eines internationalen Instrumentariums zur Messung von Finanzkompetenz und finanzieller Inklusion, dem OECD/INFE Toolkit (OECD, 2022). Die erste Version wurde 2010 veröffentlicht und diente zunächst der internationalen Vergleichbarkeit von Finanzkompetenzen. Nach einer Überarbeitung im Jahr 2015 wurde das Toolkit von rund 40 Ländern im Rahmen einer internationalen Befragung zur finanziellen Bildung von Erwachsenen eingesetzt. Eine weitere Aktualisierung erfolgte 2018, bei der der Anwendungsbereich erweitert und erstmals auch subjektives finanzielles Wohlergehen berücksichtigt wurde. In der Version von 2022 wurden zusätzlich Fragen zur digitalen Finanzkompetenz aufgenommen und die Erfassung des finanziellen Wohlergehens weiter ausgebaut. Die letzte Überarbeitung fand im Jahr 2025 statt und die aktuelle Version wurde im Januar 2026 veröffentlicht. Obwohl das Toolkit pri-

mär zur Messung finanzieller Bildung entwickelt wurde, ermöglicht es zugleich die Erfassung finanziellen Wohlergehens. Hintergrund ist die OECD-Definition von finanzieller Bildung als Kombination aus Wissen, Fähigkeiten, Einstellungen und Verhalten, die notwendig sind, um fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen und langfristig individuelles finanzielles Wohlergehen zu erreichen (OECD, 2022).

Die Messung des finanziellen Wohlergehens im Toolkit basiert auf einer verkürzten Version der Financial Well-Being Scale des Consumer Financial Protection Bureau (2015b) und umfasst insgesamt zwölf Fragen (OECD, 2023). Vier Fragen erfassen objektivere Aspekte der finanziellen Situation, insbesondere die Fähigkeit, finanzielle Schocks zu bewältigen und über entsprechende Ressourcen zu verfügen. Die übrigen acht Fragen beziehen sich auf subjektive Dimensionen, etwa die Zufriedenheit mit der eigenen finanziellen Situation oder das Ausmaß finanziellen Stresses (siehe Abbildung 3). Mit Ausnahme der ersten beiden Fragen zum objektiven finanziellen Wohlergehen, die die Antwortmöglichkeiten „ja“ oder „nein“ haben, werden alle restlichen Fragen mit Hilfe von aufsteigenden Likert-skalierten Items erfasst. Zur Berechnung des Gesamtwerts werden die objektiven und subjektiven Teilbereiche jeweils auf eine Skala von 0 bis 50 Punkten normiert und anschließend zu einem Gesamtscore von 0 bis 100 Punkten addiert. Höhere Werte stehen dabei für ein höheres Maß an finanziellem Wohlergehen. Durch diesen standardisierten Ansatz ermöglicht das OECD/INFE Toolkit eine international vergleichbare Messung finanziellen Wohlergehens.

Text of the question	**Creating financial well-being scores**	
If you, personally, faced a major expense today – equivalent to your own monthly income – would you be able to pay it without borrowing the money or asking family or friends to help?	1 point for answering Yes	These four objective financial well-being indicators are rescaled to range from 0 to 50.
Sometimes people find that their income does not quite cover their living expenses. In the last 12 months, has this happened to you, personally?	1 point for answering No	
If you lost your main source of income today, how long could you continue to cover your living expenses, without borrowing any money or moving house?	1 point for being able to cover living expenses for at least three months [Answer options 4 or 5 on the scale].	
I have money left over at the end of the month.	1 point for agreeing [Answer options 1 or 2]	
I am satisfied with my present financial situation.	1 point for agreeing [Answer options 1 or 2 on the scale].	These eight subjective financial well-being indicators are rescaled to range from 0 to 50.
My financial situation limits my ability to do the things that are important to me.	1 point for disagreeing [4 or 5]	
I have too much debt right now.	1 point for disagreeing [4 or 5]	
I tend to worry about paying my normal living expenses.	1 point for disagreeing [Answer options 4 or 5]	
My finances control my life.	1 point for disagreeing [Answer options 4 or 5]	
Because of my money situation, I feel like I will never have the things I want in life.	1 point for disagreeing [Answer options 4 or 5]	
I am concerned that my money won't last.	1 point for disagreeing [4 or 5]	
I am just getting by financially.	1 point for disagreeing [4 or 5]	

Abbildung 3: Messung des finanziellen Wohlergehens gemäß OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion 2022

Quelle: (OECD, 2022, 2023)

Die vorliegende Erhebung greift auf dieses Toolkit zurück und ergänzt die Befragung um soziodemographische Merkmale (siehe Tabelle 1). Für Alter und Einkommen wurde die kategoriale Messung gewählt, um die Auskunftsbereitschaft bei diesen sensitiven Fragen zu erhöhen und Verzerrungen durch Überschätzung oder sozial erwünschtes Antwortverhalten zu minimieren (Dillman et al., 2014; Porst, 2014; Tourangeau & Yan, 2007). Darüber hinaus wurden Kontextfaktoren erfasst, die nach aktuellem Forschungsstand einen Einfluss auf das finanzielle Wohlergehen haben können und deren stärkere Berücksichtigung in der Literatur gefordert wird (García-Mata et al., 2022; Geraldes et al., 2025; Miccoli et al., 2025; Riitsalu, Atkinson & Pello, 2023; She et al., 2023). Hierzu zählen unter anderem der wahrgenommene Einfluss der Familie, der Einfluss sozialer Medien, die Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen Lage sowie die persönliche Einstellung zum Umgang mit Finanzen.

Tabelle 1: Soziodemographische Merkmale

Variable	Operationalisierung	Skalenniveau	Ausprägungen
Geschlecht	Dummy-Codierung (m = 1, w = 0)	Nominal	2
Alter	5-Jahres-Intervalle (16–20 bis 61–65)	Ordinal	10
Nettoeinkommen	500-€-Intervalle (< 1.000 € und > 6.000 € als offene Randkategorien)	Ordinal	12
Bildungsabschluss	Rangfolge (kein Abschluss bis Promotion)	Ordinal	9
Familienstand	Kategorien (ledig bis geschieden)	Nominal	5
Kontextfaktoren	Likert-skalierte Items (1–5)	Ordinal / quasi-metrisch	5 Stufen

Quelle: Eigene Darstellung

Daten

Für die vorliegende empirische Untersuchung wurde eine quantitative Primärdatenerhebung in Form einer standardisierten, anonymen Onlinebefragung durchgeführt. Die Datenerhebung fand im Zeitraum vom 12. Juni bis zum 25. Juni 2025 statt. Zur Rekrutierung der Befragten wurde das Access-Panel des Anbieters horizoom genutzt. Die Panelisten erhielten für ihre Teilnahme eine branchenübliche Incentivierung durch den Panel-Anbieter. Die definierte Grundgesamtheit der Studie umfasst die in Deutschland lebende Bevölkerung im Alter zwischen 16 und 65 Jahren. Die Stichprobenziehung erfolgte als quotierte Auswahl, wobei die Merkmale Alter und Geschlecht als Quotierungsvariablen herangezogen wurden, um eine strukturelle Repräsentativität der Stichprobe hinsichtlich dieser soziodemographischen Merkmale sicherzustellen. Die zugrunde liegenden Sollquoten orientieren sich an den Daten des Mikrozensus 2024 für Deutschland. Zur technischen Durchführung der Erhebung wurde das Umfragetool Tivian eingesetzt. Der Fragebogen war ausschließlich in deutscher Sprache verfügbar und konnte geräteunabhängig über Desktop-Computer, Tablet oder Smartphone ausgefüllt werden. Die durchschnittliche Bearbeitungsdauer betrug etwa 14 Minuten. Zu Beginn der Befragung wurden alle Teilnehmenden über den Zweck der Studie, die Freiwilligkeit der Teilnahme sowie die Einhaltung der geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen (DSGVO) informiert. Die Teilnahme setzte eine aktive Einwilligung (Informed Consent) voraus. Nach Abschluss der Feldphase wurde der Datensatz vom Panel-Anbieter (horizoom) bereinigt zur Verfügung gestellt, sodass sich eine finale und analysefähige Stichprobengröße von n=2.000 Beobachtungen ergab. Zur Gewährleistung einer hohen Datenqualität wurden durch den Anbieter vorab strikte Einschlusskriterien definiert. Der finale Datensatz enthält ausschließlich vollständig beantwortete Fragebögen (Completes). Abbrüche während der Befragung (Drop-outs) wurden vom Anbieter nicht in den finalen Datensatz aufgenommen. Zudem wurde eine spezifische Aufmerksamkeitsprüfung (Attention Check) in das Erhebungsinstrument integriert, um ein sorgfältiges Antwortverhalten der Teilnehmenden sicherzustellen. Personen, die diese Kontrollfrage inkorrekt beantworteten, wurden automatisch von der weiteren Befragung ausgeschlossen (Screen-out) und sind im vorliegenden Datensatz folglich nicht enthalten.

Methodisches Vorgehen

Da es sich bei der Erhebung um Primärdaten handelt, werden diese methodisch mit Hilfe eines explorativen Vorgehens ausgewertet. Ein solches Verfahren zeichnet sich durch eine offene und unvoreingenommene Dateninterpretation aus. Gleichzeitig dient diese Analyseform dazu, bislang unbekannte Eigenschaften, Muster, Zusammenhänge und Strukturen in den Daten aufzudecken (Carranza, 2020; Krämer et al., 2008; Nicodemo & Satorra, 2022; Nunes de Castro, 2026; Schäfer, 2010). Auch erlaubt diese Methode ein besseres Verständnis des Datensatzes, um in späteren Auswertungen zielgerichtete Hypothesen aufzustellen und zu testen (Komorowski et al., 2016). Zudem ist die Anwendung angebracht, wenn das Forschungsthema recht neu ist, keine allgemeingültige Theorie vorliegt, nur wenige Analysen zu dem Thema existieren und der Datensatz hinreichend groß ist (Nicodemo & Satorra, 2022). Dies ist im aktuellen Fall mit einem Stichprobenumfang von n=2000 Probanden zutreffend. Auch die Voraussetzung der fehlenden theoretischen Fundierung zum finanziellen Wohlergehen ist gegeben, da es bislang nur wenig Forschung in der Literatur hierzu gibt (García-Mata & Zerón-Félix, 2022; Kaur et al., 2021; Mathew, Cherian & Justin, 2024; Treu, 2026).

Die explorative Datenanalyse wird als ein Paradigma oder eine Strategie zur robusten Analyse von Daten gesehen und geht auf Tukey (1977, 1993) zurück. Ein Unterschied zu Analysen im klassischen statistischen Rahmen ist der Verzicht auf vorherige Annahmen sowie Hypothesen über Modelle und Datenverteilung (Carranza, 2020). Auch unterscheidet sich die explorative Datenanalyse von theorieprüfenden Verfahren, wie hierarchischen Regressionsanalysen, bei denen die Wirkrichtung und Stärke der Prädiktoren vorab theoretisch begründet wird. Der explorative Ansatz verzichtet bewusst auf A-priori-Hypothesen und geht induktiv-empirisch vor. Hierbei wird rein datenbasiert ermittelt, welche Prädiktoren den höchsten Vorhersagewert besitzen, beispielsweise mittels Einschlussmethode oder schrittweiser Regressionsanalyse (Döring, 2023).

Für die explorative Datenanalyse stehen eine Vielzahl von Methoden zur Verfügung, um eine umfassende Analyse der Daten zu ermöglichen. Zum einen gehören grafische Darstellungen wie Histogramme, Boxplots, Scatterplots und Q-Q Diagramme dazu. Zum anderen liefern numerische Methoden quantitative Kennzahlen, die eine Interpretation und Analyse der Daten erlauben. Dazu gehören Verfahren zur Berechnung der zentralen Tendenz (z. B. Mittelwert, Median), der Streuung (z. B. Varianz, Standardabweichung), zur Datenreduktion (explorative Faktorenanalyse) und des Zusammenhangs zwischen Variablen (z. B. Korrelation, Regression) (Carranza, 2020; Döring, 2023; Fahrmeir et al., 2016; Komorowski et al., 2016; Krämer et al., 2008; Nicodemo & Satorra, 2022; Nunes de Castro, 2026; Schäfer, 2010; Tukey, 1993). Ergänzend zur deskriptivstatistischen Ergebnisdarstellung können inferenzstatistische Signifikanztests durchgeführt werden, um zu prüfen, inwieweit die beobachteten Effekte mit zufallsbedingten Schwankungen vereinbar sind (Döring, 2023). Die Durchführung eines Signifikanztests impliziert jedoch keinen Hypothesentest im engeren Sinne. Wird ein Effekt erst im Datensatz identifiziert und auf Signifikanz getestet, kann ein signifikantes Ergebnis nicht als Bestätigung einer Hypothese interpretiert werden. Vielmehr stellt es eine empirische Grundlage zur Generierung und Präzisierung von A-priori-Hypothesen dar, die in zukünftigen Studien geprüft werden sollten.

Deskriptive Ergebnisse

Die Stichprobe umfasste N=2000 Personen (siehe Tabelle 2). Das Geschlechterverhältnis ist ausgeglichen (je 50.0% weiblich und männlich). Insgesamt zeigt sich ein überwiegend mittleres bis hohes Bildungsniveau. Den größten Anteil stellt der Realschulabschluss/Mittlere Reife (32.7%), weitere 30.1% verfügten über (Fach-)Hochschulreife und 27.1% über einen tertiären Abschluss (Bachelor/Master/Promotion). Beim Familienstand überwiegen verheiratet/eingetragene Partnerschaft (42.0%) und ledig (32.0%). Geschiedene (6.9%) und verwitwete Personen (1.5%) sind seltener vertreten. Die Altersverteilung umfasst den Bereich von 16 bis 65 Jahren und weist eine leichte Häufung in höheren Altersgruppen auf (z. B. 56–60 Jahre: 12.6%; 61–65 Jahre: 11.3%). Das monatliche Nettoeinkommen wurde in 500-€-Intervallen erfasst (mit offenen Randkategorien < 1.000 € bzw. > 6.000 €) und ist vorwiegend im mittleren Bereich konzentriert. Die größte Einzelkategorie liegt bei 2.500–2.999 € (12.9%), die kleinste bei 5.000-5.499 (4.9%) und der Median der Einkommensverteilung in der Kategorie 3.000–3.499 €. Die entsprechenden Verteilungsdiagramme befinden sich im Anhang.

Die Tabelle 3 zeigt die deskriptive Statistik der Variablen zum finanziellen Wohlergehen, differenziert nach der subjektiven Komponente (FWB subjektiv), der objektiven Komponente (FWB objektiv) sowie dem Gesamtwert (FWB Gesamt). Das subjektive finanzielle Wohlergehen weist einen Mittelwert von $M = 23.14 (SD = 16.83)$ auf, während das objektive finanzielle Wohlergehen im Durchschnitt höher ausfällt ($M = 29.47, SD = 18.43$). Der Gesamtwert (FWB Gesamt) liegt bei $M = 52.61$ ($SD = 32.21$). Auffällig ist die deutliche Diskrepanz zwischen Mittelwert und Median beim objektiven Wohlergehen ($Mdn = 37.50$ vs. $M = 29.47$), die auf eine linksschiefe Verteilung hindeutet. Beim subjektiven Wohlergehen zeigt sich hingegen eine leichte Rechtsschiefe ($Mdn = 18.75$ vs. $M = 23.14$). In beiden Fällen schöpfen die Werte den gesamten theoretischen Skalenbereich aus (0–50 bzw. 0–100).

Die Prüfung der Verteilungsform ergibt, dass die Schiefe aller drei Variablen im Toleranzbereich von ± 0.5 liegt und somit als annähernd symmetrisch betrachtet werden kann (George & Mallery, 2019). Die Kurtosis-Werte fallen hingegen bei allen drei Variablen deutlich negativ aus (FWB subjektiv: -1.333; FWB objektiv: -1.345; FWB Gesamt: -1.298), was auf platykurtische (flachgipflige) Verteilungen hindeutet. Insgesamt sprechen die Kennwerte dafür, dass die Verteilungen nicht vollständig normalverteilt sind, wobei die Abweichungen primär auf die Kurtosis und weniger auf die Schiefe zurückzuführen sind. Angesichts des großen Stichprobenumfangs und des zentralen Grenzwertsatzes kann jedoch davon ausgegangen werden, dass parametrische Auswertungsverfahren gegenüber diesen moderaten Abweichungen hinreichend robust sind.

Die grafische Inspektion via Boxplot (siehe Abbildung-Anhang 8) bestätigt die deskriptiven Kennwerte der Verteilungseigenschaften und macht die zentralen Unterschiede zwischen den beiden Teildimensionen visuell ersichtlich. Beim subjektiven finanziellen Wohlergehen liegt der Median deutlich im unteren Skalenbereich, wobei die obere Boxhälfte größer ausfällt als die untere. Dies spiegelt die leichte Rechtsschiefe der Verteilung wider. Gleichzeitig verdeutlicht es, dass ein Großteil der Befragten vergleichsweise niedrige subjektive Werte berichtet, während sich die oberen 25 % über einen breiten Wertebereich verteilen. Beim objektiven finanziellen Wohlergehen zeigt sich ein spiegelbildliches Muster. Der Median liegt im oberen Skalendrittel und die untere Boxhälfte ist deutlich größer als die obere.

Tabelle 2: Soziodemographische Merkmale

Merkmal	Kategorie	n	%	kum. %
Geschlecht	Weiblich	1000	50.0	50.0
	Männlich	1000	50.0	100.0
Bildungsab1schluss				
	Kein Abschluss	23	1.2	1.2
	Hauptschulabschluss	180	9.0	10.2
	Realschulabschluss / Mittlere Reife	653	32.7	42.8
	Fachhochschulreife	240	12.0	54.8
	Allgemeine Hochschulreife	362	18.1	72.9
	Bachelor	206	10.3	83.2
	Master / Diplom / Magister	310	15.5	98.7
	Promotion	26	1.3	100.0
Familienstand				
	Ledig	639	32.0	32.0
	Verheiratet	840	42.0	74.0
	In einer Partnerschaft lebend	355	17.8	91.7
	Geschieden	137	6.9	98.6
	Verwitwet	29	1.5	100.0
Alter				
	16–20 Jahre	148	7.4	7.4
	21–25 Jahre	172	8.6	16.0
	26–30 Jahre	190	9.5	25.5
	31–35 Jahre	208	10.4	35.9
	36–40 Jahre	206	10.3	46.2
	41–45 Jahre	198	9.9	56.1
	46–50 Jahre	180	9.0	65.1
	51–55 Jahre	220	11.0	76.1
	56–60 Jahre	252	12.6	88.7
	61–65 Jahre	226	11.3	100.0
Nettoeinkommen				
	<1.000 €	112	5.6	5.6
	1.000 € bis unter 1.500 €	142	7.1	12.7
	1.500 € bis unter 2.000 €	178	8.9	21.6
	2.000 € bis unter 2.500 €	209	10.5	32.1
	2.500 € bis unter 3.000 €	258	12.9	45.0
	3.000 € bis unter 3.500 €	185	9.3	54.2
	3.500 € bis unter 4.000 €	217	10.9	65.1
	4.000 € bis unter 4.500 €	150	7.5	72.6
	4.500 € bis unter 5.000 €	164	8.2	80.8
	5.000 € bis unter 5.500 €	97	4.9	85.6
	5.500 € bis unter 6.000 €	145	7.2	92.9
	>6.000 €	143	7.1	100.0

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 3: Deskriptive Statistik des subjektiven, objektiven und gesamten finanziellen Wohlergehen

	FWB subjektiv	FWB objektiv	FWB Gesamt
Minimum	0.000	0.000	0.000
Maximum	50.00	50.00	100.0
Median	18.75	37.50	56.25
Mittelwert	23.14	29.47	52.61
Standardabweichung	16.83	18.43	32.21
Schiefe	0.184	-0.288	-0.066
Std.-Fehler Schiefe	0.055	0.055	0.055
Wölbung	-1.333	-1.345	-1.298
Std.-Fehler Wölbung	0.109	0.109	0.109

Quelle: eigene Berechnungen

Die obere Whisker-Grenze erreicht das Skalenmaximum, was auf eine Tendenz zum Deckeneffekt in dieser Dimension hindeutet. Die Befragten weisen demnach objektiv betrachtet ein erheblich höheres finanzielles Wohlergehen auf als subjektiv wahrgenommen. Eine Diskrepanz, die auf eine systematisch ungünstigere subjektive Wahrnehmung der eigenen finanziellen Lage hindeutet.

Das finanzielle Wohlergehen (FWB Gesamt) zeigt demgegenüber eine breit gestreute und weitgehend symmetrische Verteilung, wobei der Median leicht über der Skalenmitte liegt. Besonders auffällig ist bei allen drei Variablen der breite Interquartilsabstand, was auf eine ausgeprägte Heterogenität innerhalb der Stichprobe hindeutet. In Kombination mit der vollen Ausschöpfung der Skalenbreite und dem Fehlen von Ausreißern legt die Boxplot-Analyse nahe, dass das finanzielle Wohlergehen in der untersuchten Stichprobe nicht nur stark streut, sondern sich die Befragten relativ gleichmäßig über das gesamte Spektrum verteilen.

Inhaltlich fällt zudem auf, dass die Befragten ihr subjektives finanzielles Wohlergehen im Durchschnitt deutlich niedriger einschätzen als ihr objektives. Dies deutet darauf hin, dass die subjektive Wahrnehmung der eigenen finanziellen Situation systematisch ungünstiger ausfällt als die anhand objektiver Kriterien gemessene Lage. Dieser Befund unterstreicht die Notwendigkeit, beide Dimensionen in den nachfolgenden Analysen differenziert zu betrachten und mögliche Einflussfaktoren auf diese Diskrepanz zu identifizieren

Die Tabelle 4 zeigt die deskriptiven Kennwerte des finanziellen Wohlergehens, differenziert nach Geschlecht. Über alle drei Dimensionen hinweg weisen männliche Befragte sowohl höhere Mittelwerte als auch höhere Mediane im Vergleich zu weiblichen Befragten auf. Beim subjektiven finanziellen Wohlergehen berichten Männer einen Mittelwert von M= 24.58 (SD = 17.10) gegenüber M= 21.71 (SD = 16.43) bei Frauen. Die Mediandifferenz fällt mit 6.25 Skalenpunkten (Mdn_m = 25.00 vs. Mdn_w= 18.75) noch deutlicher aus als die Mittelwertdifferenz, was auf unterschiedliche Verteilungsformen hinweist. Während die Verteilung bei Männern annähernd symmetrisch ist (Schiefe = 0.049), zeigt sich bei Frauen eine moderate Rechtsschiefe (Schiefe = 0.319). Dies deutet darauf hin, dass ein größerer Anteil der weiblichen Befragten im unteren Bereich des subjektiven Wohlergehens konzentriert ist, während einige wenige hohe Werte den Mittelwert nach oben verschieben.

Tabelle 4: Deskriptive Statistiken des finanziellen Wohlergehens nach Geschlecht

	FWB subjektiv		FwB objektiv		FWB Gesamt	
	Weiblich	Männlich	Weiblich	Männlich	Weiblich	Männlich
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	50.00	50.00	50.00	50.00	100.0	100.0
Median	18.75	25.00	25.00	37.50	50.00	56.25
Mittelwert	21.71	24.58	28.15	30.79	49.86	55.37
Standardabweichung	16.43	17.10	18.37	18.40	31.81	32.40
Schiefe	0.319	0.049	-0.177	-0.403	0.049	-0.185
Std.-Fehler Schiefe	0.077	0.077	0.077	0.077	0.077	0.077
Wölbung	-1.219	-1.393	-1.372	-1.282	-1.276	-1.278
Std.-Fehler Wölbung	0.155	0.155	0.155	0.155	0.155	0.155

Quelle: eigene Berechnungen

Noch ausgeprägter zeigt sich die Geschlechterdifferenz beim objektiven finanziellen Wohlergehen. Zwar unterscheiden sich die Mittelwerte nur moderat (M_m = 30.79, SD= 18.40 vs. M_w= 28.15, SD= 18.37), doch die Mediandifferenz beträgt 12.50 Skalenpunkte (Mdn_m = 37.50 vs. Mdn_w= 25.00). Während bei Männern die Hälfte der Befragten einen objektiven Wert von mindestens 37.50 erreicht, liegt dieser Schwellenwert bei Frauen bei lediglich 25.00. Die stärkere Linksschiefe bei Männern (Schiefe = −0.403 vs. −0.177) bestätigt, dass sich deren Werte tendenziell im oberen Skalenbereich konzentrieren.

Im Gesamtwert (FWB Gesamt) ergibt sich eine Mittelwertdifferenz von 5.51 Punkten zugunsten der Männer (M_m = 55.37, SD= 32.40 vs. M_w= 49.86, SD= 31.81). Beide Geschlechtergruppen weisen hierbei annähernd symmetrische Verteilungen auf (Schiefe: 0.049 bzw. −0.185). Die Standardabweichungen sind über alle drei Dimensionen hinweg zwischen den Geschlechtern nahezu identisch, was darauf hindeutet, dass die Streuung des finanziellen Wohlergehens bei Männern und Frauen in vergleichbarem Ausmaß ausgeprägt ist. Ebenso zeigen sich bei beiden Geschlechtern durchgängig stark negative Kurtosis-Werte (zwischen −1.219 und −1.393), was die für die Gesamtstichprobe berichtete platykurtische Verteilungsform auch auf Subgruppenebene bestätigt.

Die geschlechtsspezifischen Boxplots (siehe Abbildung-Anhang 9) bestätigen die deskriptiven Befunde visuell. Über alle drei Dimensionen hinweg liegt die Box der männlichen Befragten erkennbar höher als die der weiblichen, wobei das Ausmaß des Unterschieds je nach Dimension variiert. Am deutlichsten ist die Niveaudifferenz beim objektiven finanziellen Wohlergehen. Beim subjektiven Wohlergehen fällt der Unterschied moderater aus und beim Gesamtwert zeigt sich eine Mediandifferenz von ca. 6 Punkten.

Neben dem Niveauunterschied zeigen sich auch Differenzen in der Verteilungsform. Beim subjektiven Wohlergehen ist der Median der Frauen deutlich in die untere Boxhälfte verschoben, was die deskriptiv berichtete Rechtsschiefe grafisch bestätigt. Bei den Männern liegt der Median hingegen annähernd zentral in der Box, was die nahezu symmetrische Verteilung in dieser Gruppe widerspiegelt. Die Interquartilsabstände beider Geschlechter sind über alle Dimensionen hinweg vergleichbar breit, was auf eine ähnliche Streuung innerhalb beider Gruppen hindeutet. In keinem der sechs Boxplots treten Ausreißer auf und beide Geschlechtergruppen schöpfen den gesamten theoretischen Skalenbereich aus. Trotz der konsistenten Niveauunterschiede zugunsten der Männer ist die Überlappung der Boxen erheblich, was darauf hindeutet, dass die Geschlechtszugehörigkeit allein das finanzielle Wohlergehen nur begrenzt differenziert. Die deskriptiven Befunde legen ferner nahe, dass Männer sowohl subjektiv als auch objektiv ein höheres finanzielles Wohlergehen berichten als Frauen, wobei die Differenzen beim objektiven Wohlergehen (gemessen am Median), besonders ausgeprägt sind. Ob diese Unterschiede inferenzstatistisch bedeutsam sind, kann in zukünftigen Gruppenvergleichen geprüft werden.

Die Tabelle 5 zeigt die deskriptiven Kennwerte des finanziellen Wohlergehens, differenziert nach Familienstand. Die Stichprobe setzt sich aus Ledigen (n = 639), Verheirateten (n = 840), in einer Partnerschaft Lebenden (n = 355), Geschiedenen (n = 137) und Verwitweten (n = 29) zusammen. Die Ergebnisse zur Gruppe der Verwitweten sind aufgrund des geringen Stichprobenumfangs (n = 29) mit Vorsicht zu interpretieren.

Über alle drei Dimensionen des finanziellen Wohlergehens hinweg zeigt sich ein konsistentes Muster: Verheiratete weisen die höchsten Mittelwerte auf (FWB subjektiv: M= 25.28, SD= 16.95; FWB objektiv: M= 32.28, SD= 17.51; FWB Gesamt: M= 57.55, SD= 31.64), gefolgt von den in einer Partnerschaft Lebenden (FWB Gesamt: M= 54.37, SD= 31.90). Die niedrigsten Werte berichten durchgängig die Geschiedenen (FWB subjektiv: M= 17.88, SD= 17.00; FWB objektiv: M= 23.45, SD= 19.32; FWB Gesamt: M= 41.33, SD= 33.47). Ledige (M = 47.82, SD= 31.52) und Verwitwete (M = 46.98, SD= 34.50) nehmen beim Gesamtwert eine mittlere Position ein.

Besonders ausgeprägt ist die Differenz zwischen Verheirateten und Geschiedenen. Im Gesamtwert beträgt der Mittelwertunterschied 16.22 Skalenpunkte, die Mediandifferenz fällt mit 31.25 Punkten (Mdn = 62.50 vs. Mdn= 31.25) noch deutlich größer aus. Diese Diskrepanz ist auf die Verteilungsform in der Gruppe der Geschiedenen zurückzuführen. Mit einer Schiefe von 0.718 zeigt das subjektive Wohlergehen der Geschiedenen die stärkste Rechtsschiefe aller Subgruppen, was darauf hindeutet, dass die Mehrheit der Geschiedenen eher niedrige Werte berichtet, während wenige hohe Werte den Mittelwert nach oben verschieben. Im Kontrast dazu weisen Verheiratete beim subjektiven Wohlergehen eine nahezu perfekte Symmetrie auf (Schiefe = −0.011). Beim objektiven Wohlergehen kehrt sich das Bild um. Hier zeigen Verheiratete (Schiefe = −0.489) und in einer Partnerschaft Lebende (Schiefe = −0.483) eine moderate Linksschiefe, was auf eine Konzentration der Werte im oberen Skalenbereich hinweist.

Hinsichtlich der Kurtosis weisen alle Subgruppen über sämtliche Dimensionen hinweg deutlich negative Werte auf (zwischen −0.902 und −1.515), was auf platykurtische Verteilungen hindeutet. Die Antworten verteilen sich somit auch innerhalb der einzelnen Familienstandsgruppen breit über das gesamte Skalenspektrum, anstatt sich um den jeweiligen Mittelwert zu konzentrieren. Die Standardabweichungen sind über alle Subgruppen hinweg vergleichbar groß, was die Annahme der Varianzhomogenität für nachfolgende Gruppenvergleiche stützt. Zugleich schöpfen alle Gruppen den gesamten theoretischen Skalenbereich aus, was die bereits für die Gesamtstichprobe berichtete hohe Heterogenität auch auf Subgruppenebene bestätigt.

Die Boxplot-Darstellungen (siehe Abbildung-Anhang 10) bestätigen die zuvor berichteten deskriptiven Befunde visuell. Hinsichtlich der Verteilungsform zeigen sich gruppenspezifische Unterschiede. Bei den Geschiedenen ist der Median beim subjektiven Wohlergehen deutlich in die untere Boxhälfte verschoben, was die in den deskriptiven Kennwerten identifizierte Rechtsschiefe visuell bestätigt. Die Mehrheit der Geschiedenen berichtet niedrige subjektive Werte. Bei den Verheirateten liegt der Median hingegen annähernd zentral in der Box, was die nahezu symmetrische Verteilung in dieser Gruppe widerspiegelt. Personen in einer Partnerschaft zeigen ein ähnliches Muster wie Verheiratete, wobei deren Box insgesamt etwas niedriger positioniert ist. Ledige nehmen über alle Dimensionen eine mittlere Position ein, weisen jedoch beim FWB Gesamt einen besonders breiten Interquartilsabstand auf, was auf eine hohe Heterogenität in dieser Gruppe hindeutet. Die Gruppe der Verwitweten fällt durch eine vergleichsweise schmale Box beim subjektiven Wohlergehen auf, zeigt aber zugleich sehr weit ausgedehnte Whiskers.

Tabelle 5: Deskriptive Statistik des finanziellen Wohlergehens nach Familienstand

	FWB subjektiv				
	Ledig	**Verheiratet**	**In Partner-schaft lebend**	**Geschieden**	**Verwitwet**
Gültig	639	840	355	137	29
Median	18.75	25.00	25.00	12.50	12.50
Mittelwert	21.59	25.28	23.17	17.88	20.26
Standardabweichung	16.29	16.95	16.63	17.00	17.96
Schiefe	0.343	-0.011	0.175	0.718	0.360
Std.-Fehler Schiefe	0.097	0.084	0.129	0.207	0.434
Wölbung	-1.180	-1.362	-1.337	-0.902	-1.508
Std.-Fehler Wölbung	0.193	0.169	0.258	0.411	0.845
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
	FWB objektiv				
	Ledig	**Verheiratet**	**In Partner-schaft lebend**	**Geschieden**	**Verwitwet**
Gültig	639	840	355	137	29
Median	25.00	37.50	37.50	25.00	25.00
Mittelwert	26.23	32.28	31.20	23.45	26.72
Standardabweichung	18.57	17.51	18.47	19.32	19.40
Schiefe	-0.017	-0.489	-0.483	0.162	-0.185
Std.-Fehler Schiefe	0.097	0.084	0.129	0.207	0.434
Wölbung	-1.421	-1.133	-1.176	-1.515	-1.442
Std.-Fehler Wölbung	0.193	0.169	0.258	0.411	0.845
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
	FWB Gesamt				
	Ledig	**Verheiratet**	**In Partner-schaft lebend**	**Geschieden**	**Verwitwet**
Gültig	639	840	355	137	29
Median	43.75	62.50	56.25	31.25	37.50
Mittelwert	47.82	57.55	54.37	41.33	46.98
Standardabweichung	31.52	31.64	31.90	33.47	34.50
Schiefe	0.142	-0.236	-0.184	0.345	0.066
Std.-Fehler Schiefe	0.097	0.084	0.129	0.207	0.434
Wölbung	-1.179	-1.259	-1.272	-1.298	-1.395
Std.-Fehler Wölbung	0.193	0.169	0.258	0.411	0.845
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Quelle: eigene Berechnungen

Dieses Muster ist vermutlich auf die geringe Fallzahl zurückzuführen und sollte daher nicht überinterpretiert werden. In keinem der 15 Boxplots treten Ausreißer auf und sämtliche Gruppen schöpfen den gesamten theoretischen Skalenbereich aus, was eine hohe Heterogenität unterstreicht. Die deskriptiven Befunde zeigen, dass das Leben in einer formalisierten Partnerschaft mit dem höchsten finanziellen Wohlergehen einhergeht, während eine Scheidung mit den niedrigsten Ausprägungen sowohl im subjektiven als auch im objektiven Bereich assoziiert ist. Ob diese deskriptiven Unterschiede inferenzstatistisch bedeutsam sind, kann in zukünftigen Gruppenvergleichen geprüft werden.

Die Tabelle 6 zeigt die deskriptiven Kennwerte des finanziellen Wohlergehens, differenziert nach dem höchsten Bildungsabschluss. Die größten Subgruppen bilden Personen mit Realschulabschluss (n = 653), allgemeiner Hochschulreife (n = 362) und Master-, Diplom- oder Magisterabschluss (n = 310). Die Gruppen „Kein Abschluss" (n = 23) und „Promotion" (n = 26) sind hingegen sehr klein, weshalb deren Ergebnisse mit Vorsicht zu interpretieren sind.

Über alle drei Dimensionen des finanziellen Wohlergehens hinweg zeigt sich ein deutlicher Bildungsgradient. Mit steigendem Bildungsniveau nehmen sowohl die Mittelwerte als auch die Mediane nahezu linear zu. Die niedrigsten Werte berichten Personen mit Hauptschulabschluss (FWB subjektiv: M= 16.53, SD= 16.41; FWB objektiv: M= 22.22, SD= 18.52; FWB Gesamt: M= 38.75, SD= 32.06), die höchsten Werte Personen mit Master-, Diplom- oder Magisterabschluss (FWB subjektiv: M= 28.73, SD= 16.88; FWB objektiv: M= 36.29, SD= 16.81; FWB Gesamt: M= 65.02, SD= 31.22). Die Mittelwertdifferenz im Gesamtwert zwischen diesen beiden Gruppen beträgt 26.27 Skalenpunkte, die Mediandifferenz fällt mit 43.75 Punkten (Mdn = 75.00 vs. Mdn= 31.25) noch deutlich größer aus. Interessant ist, dass der Bildungsgradient beim objektiven finanziellen Wohlergehen stärker ausgeprägt ist als beim subjektiven finanziellen Wohlergehen. Während die Mittelwertdifferenz zwischen Hauptschulabschluss und Master/Diplom beim subjektiven Wohlergehen 12.20 Punkte beträgt, liegt sie beim objektiven Wohlergehen bei 14.07 Punkten. Dies deutet darauf hin, dass ein höheres Bildungsniveau insbesondere mit einer objektivierbaren Verbesserung der finanziellen Situation einhergeht. Wohingegen die subjektive Wahrnehmung in geringerem Maße profitiert.

Die Gruppe der Promovierten weicht leicht von diesem linearen Trend ab. Ihre Mittelwerte liegen beim subjektiven (M = 25.72) und beim objektiven Wohlergehen (M = 35.10) etwas unter denen der Master-/Diplomgruppe. Angesichts des geringen Stichprobenumfangs (n = 26) und der entsprechend höheren Standardabweichungen ist dieser Befund jedoch nicht belastbar zu interpretieren. Ebenso auffällig ist, dass Personen ohne Abschluss (n = 23) beim subjektiven Wohlergehen (M = 22.83) über den Hauptschulabsolventen liegen, beim objektiven Wohlergehen (M = 19.57) hingegen den niedrigsten Wert aller Gruppen aufweisen. Auch dieser Befund ist aufgrund der geringen Fallzahl mit Vorsicht einzuordnen.

Hinsichtlich der Verteilungsform zeigt sich ein systematischer Zusammenhang zwischen Bildungsniveau und Schiefe. Bei niedrigeren Bildungsabschlüssen weisen die Verteilungen – insbesondere beim subjektiven Wohlergehen – eine moderate Rechtsschiefe auf (z. B. Hauptschulabschluss: Schiefe = 0.735), was darauf hindeutet, dass die Mehrheit niedrige Werte berichtet. Mit steigendem Bildungsniveau verschiebt sich die Verteilung zunehmend in Richtung einer Linksschiefe (z. B. Master/Diplom, FWB objektiv: Schiefe = −0.923), was eine Konzentration der Werte im oberen Skalenbereich anzeigt. Die Kurtosis-Werte fallen über alle Subgruppen hinweg negativ aus (zwischen −0.478 und −1.659), was

die durchgängig platykurtischen Verteilungen bestätigt. Die Standardabweichungen sind über die Bildungsgruppen hinweg vergleichbar, was die Annahme der Varianzhomogenität für nachfolgende inferenzstatistische Gruppenvergleiche stützt.

Die Boxplot-Darstellungen (siehe Abbildung-Anhang 11) bestätigen den bereits auf deskriptiver Ebene identifizierten Bildungsgradienten visuell. Auffällig ist, dass der Bildungsgradient beim subjektiven finanziellen Wohlergehen schwächer ausfällt. Zwar steigt das Boxniveau mit zunehmendem Bildungsabschluss tendenziell an, doch die Überlappung zwischen benachbarten Bildungsgruppen ist erheblich. So weisen etwa Personen mit Fachhochschulreife, allgemeiner Hochschulreife und Bachelorabschluss nahezu identische Mediane (ca. 25.00) auf. Dies deutet darauf hin, dass sich die subjektive Wahrnehmung der finanziellen Situation ab einem mittleren Bildungsniveau nur noch geringfügig differenziert.

Neben den Niveauunterschieden zeigt die grafische Inspektion auch eine systematische Veränderung der Verteilungsform über die Bildungsgruppen hinweg. Bei niedrigeren Bildungsabschlüssen, insbesondere beim Hauptschulabschluss, ist der Median deutlich in die untere Boxhälfte verschoben, was die deskriptiv berichtete Rechtsschiefe visuell bestätigt. Mit steigendem Bildungsniveau verschiebt sich der Median zunehmend in Richtung der oberen Boxhälfte, was die Linksschiefe in den höheren Bildungsgruppen widerspiegelt. Zugleich wird der Interquartilsabstand beim objektiven Wohlergehen in den höheren Bildungsgruppen tendenziell schmaler, was auf eine zunehmende Homogenität bei höher gebildeten Befragten hindeutet.

Die Gruppen „Kein Abschluss" und „Promotion" weichen teilweise vom linearen Trend ab. Personen ohne Abschluss zeigen beim subjektiven Wohlergehen ein überraschend hohes Boxniveau, das über dem der Hauptschulabsolventen liegt. Promovierte weisen ein etwas niedrigeres Boxniveau auf als die Master-/Diplomgruppe. Beide Befunde sind jedoch angesichts der geringen Fallzahlen mit Vorsicht zu interpretieren. In keinem der 24 Boxplots treten Ausreißer auf. Sämtliche Bildungsgruppen schöpfen den gesamten theoretischen Skalenbereich aus, was die hohe Heterogenität auch innerhalb der einzelnen Bildungsgruppen unterstreicht.

Tabelle 6: Deskriptive Statistik finanzielles Wohlergehen nach Bildungsabschluss

	FWB subjektiv							
	Kein Abschluss	**Hauptschulabschluss**	**Realschulabschluss / Mittlere Reife**	**Fachhochschulreife**	**Allgemeine Hochschulreife**	**Bachelor**	**Master / Diplom / Magister**	**Promotion**
Gültig	23	180	653	240	362	206	310	26
Median	25.00	9.375	12.50	25.00	25.00	25.00	31.25	25.00
Mittelwert	22.83	16.53	20.11	23.57	25.22	25.70	28.73	25.72
Standardabweichung	14.91	16.41	16.58	16.07	16.52	15.60	16.88	18.74
Schiefe	-0.141	0.735	0.438	0.166	0.051	-0.022	-0.226	-0.149
Std.-Fehler Schiefe	0.481	0.181	0.096	0.157	0.128	0.169	0.138	0.456
Wölbung	-1.518	-0.873	-1.167	-1.247	-1.329	-1.158	-1.324	-1.659
Std.-Fehler Wölbung	0.935	0.360	0.191	0.313	0.256	0.337	0.276	0.887
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	43.75	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00

	FWB objektiv							
	Kein Abschluss	**Hauptschulabschluss**	**Realschulabschluss / Mittlere Reife**	**Fachhochschulreife**	**Allgemeine Hochschulreife**	**Bachelor**	**Master / Diplom / Magister**	**Promotion**
Gültig	23	180	653	240	362	206	310	26
Median	12.50	25.00	25.00	31.25	37.50	37.50	43.75	50.00
Mittelwert	19.57	22.22	25.78	29.32	31.56	34.10	36.29	35.10
Standardabweichung	16.35	18.52	18.77	18.23	17.38	16.35	16.81	19.37
Schiefe	0.378	0.243	-0.017	-0.283	-0.393	-0.554	-0.923	-0.910
Std.-Fehler Schiefe	0.481	0.181	0.096	0.157	0.128	0.169	0.138	0.456
Wölbung	-0.927	-1.353	-1.430	-1.318	-1.223	-0.993	-0.478	-0.755
Std.-Fehler Wölbung	0.935	0.360	0.191	0.313	0.256	0.337	0.276	0.887
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00

	FWB Gesamt							
	Kein Abschluss	**Hauptschulabschluss**	**Realschulabschluss / Mittlere Reife**	**Fachhochschulreife**	**Allgemeine Hochschulreife**	**Bachelor**	**Master / Diplom / Magister**	**Promotion**
Gültig	23	180	653	240	362	206	310	26
Median	43.75	31.25	43.75	53.13	62.50	62.50	75.00	75.00
Mittelwert	42.39	38.75	45.89	52.89	56.79	59.80	65.02	60.82
Standardabweichung	28.39	32.06	32.28	30.91	30.44	28.39	31.22	35.07
Schiefe	-0.078	0.485	0.183	-0.080	-0.133	-0.265	-0.582	-0.649
Std.-Fehler Schiefe	0.481	0.181	0.096	0.157	0.128	0.169	0.138	0.456
Wölbung	-1.302	-1.135	-1.265	-1.156	-1.255	-1.022	-0.943	-1.053
Std.-Fehler Wölbung	0.935	0.360	0.191	0.313	0.256	0.337	0.276	0.887
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	87.50	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Quelle: eigene Berechnungen

Die Tabelle 7 zeigt die deskriptiven Kennwerte des finanziellen Wohlergehens, differenziert nach zwölf Nettoeinkommensgruppen. Die Gruppengrößen variieren zwischen n= 97 (5.000–u. 5.500 €) und n= 258 (2.500–u. 3.000 €). Über alle drei Dimensionen des finanziellen Wohlergehens hinweg lässt sich ein ausgeprägtes Muster erkennen, wonach höhere Einkommen mit höheren Ausprägungen des finanziellen Wohlergehens einhergehen. Die niedrigsten Werte berichten Befragte in den beiden untersten Einkommensgruppen (kleiner 1.000 €: FWB Gesamt M= 31.86, SD= 25.84; 1.000–u. 1.500 €: M= 30.94, SD= 27.79), die höchsten Werte Befragte mit einem Nettoeinkommen von 6.000 € oder mehr (FWB Gesamt: M= 74.96, SD= 27.08). Die Mittelwertdifferenz zwischen der niedrigsten und höchsten Einkommensgruppe beträgt im Gesamtwert 44.02 Skalenpunkte. Die Mediandifferenz fällt mit 62.50 Punkten (Mdn = 87.50 vs. Mdn= 25.00) noch erheblich größer aus. Das Einkommen erweist sich damit deskriptiv als die Variable mit dem stärksten Zusammenhang zum finanziellen Wohlergehen.

Dabei zeigt sich beim objektiven finanziellen Wohlergehen ein etwas stärkerer Einkommenseffekt (Differenz zwischen niedrigster und höchster Einkommensgruppe: 23.04 Punkte) als beim subjektiven Wohlergehen (Differenz: 21.06 Punkte). Dies deutet darauf hin, dass ein höheres Einkommen insbesondere mit einer objektivierbaren Verbesserung der finanziellen Lage einhergeht, während die subjektive Wahrnehmung in etwas geringerem Maße profitiert. Auffällig ist zudem, dass der Anstieg des finanziellen Wohlergehens ab einem Nettoeinkommen von ca. 5.000 € deutlich abflacht. Zwischen den Gruppen 5.000–u. 5.500 € (M = 70.75) und 5.500–u. 6.000 € (M = 71.03) ist praktisch kein Zuwachs mehr zu verzeichnen. Dies könnte auf einen abnehmenden Grenznutzen des Einkommens für das finanzielle Wohlergehen hindeuten.

Hinsichtlich der Verteilungsform zeigt sich ein systematischer Zusammenhang zwischen Einkommenshöhe und Schiefe. In den niedrigen Einkommensgruppen weisen die Verteilungen eine deutliche Rechtsschiefe auf (z. B. kleiner 1.000 €: Schiefe = 0.863), was darauf hindeutet, dass die Mehrheit der Geringverdienenden niedrige FWB-Werte berichtet. Mit steigendem Einkommen nähert sich die Verteilung zunächst einer symmetrischen Form an (z. B. 3.000–u. 3.500 €: Schiefe = 0.016) und geht in den oberen Einkommensgruppen in eine zunehmend ausgeprägte Linksschiefe über (z. B. 6.000 € oder mehr: Schiefe = −1.045). In diesen Gruppen konzentrieren sich die Werte somit im oberen Skalenbereich. Parallel dazu verändert sich die Kurtosis. Während die mittleren Einkommensgruppen durchgängig platykurtische Verteilungen aufweisen (Kurtosis bis −1.47), nähern sich die Verteilungen in den extremen Einkommensgruppen einer mesokurtischen Form an (z. B. 6.000 € oder mehr: Kurtosis = 0.041). Zugleich nimmt die Standardabweichung des Gesamtwerts in den oberen Einkommensgruppen tendenziell ab (z. B. SD= 25.49 bei 5.000–u. 5.500 € vs. SD= 31.74 bei 2.500–u. 3.000 €), was auf eine zunehmende Homogenität des finanziellen Wohlergehens bei höheren Einkommen hindeutet.

Die Boxplot-Darstellungen (siehe Abbildung-Anhang 12) veranschaulichen die Verteilung des finanziellen Wohlergehens nach Nettoeinkommensgruppen und bestätigen den deskriptiv berichteten Einkommensgradienten. Von allen untersuchten soziodemographischen Variablen zeigt das Einkommen visuell den stärksten und konsistentesten Zusammenhang mit dem finanziellen Wohlergehen. Dabei verläuft der Anstieg nicht vollständig linear. In den beiden untersten Einkommensgruppen sind die Boxen nahezu identisch, was auf einen Bodeneffekt hindeutet. Ab einem Nettoeinkommen von ca. 2.000 € zeigt sich ein deutlicher Niveauanstieg, der sich bis ca. 5.000 € fortsetzt. Oberhalb von 5.000 € flacht der Gradient erkennbar ab. Die Boxen der drei höchsten Einkommensgruppen liegen auf einem annähernd

vergleichbaren Niveau, was auf einen abnehmenden Grenznutzen des Einkommens für das finanzielle Wohlergehen hindeutet.

Neben dem Niveauanstieg zeigt die grafische Inspektion eine systematische Veränderung der Verteilungsform über die Einkommensgruppen hinweg. In den unteren Einkommensgruppen ist der Median jeweils deutlich in die untere Boxhälfte verschoben, was die deskriptiv berichtete Rechtsschiefe visuell bestätigt. Die Mehrheit der Geringverdienenden berichtet niedrige FWB Gesamt Werte. Mit steigendem Einkommen wandert der Median zunehmend in die obere Boxhälfte, was die Linksschiefe in den höheren Einkommensgruppen widerspiegelt. Parallel dazu verändert sich der Interquartilsabstand. Während die Boxen in den mittleren Einkommensgruppen (2.000–4.000 €) vergleichsweise breit ausfallen, werden sie in den oberen Einkommensgruppen (ab ca. 5.000 €) deutlich schmaler. Dies deutet auf eine zunehmende Homogenität des finanziellen Wohlergehens bei höheren Einkommen hin.

In keinem der 36 Boxplots treten Ausreißer auf. Fast alle Einkommensgruppen schöpfen den gesamten theoretischen Skalenbereich aus, was innerhalb einzelner Einkommensgruppen eine erhebliche Variation im finanziellen Wohlergehen unterstreicht. Insgesamt bestätigt die Boxplot-Analyse das Nettoeinkommen als den deskriptiv stärksten Differenzierungsfaktor des finanziellen Wohlergehens. Zudem liefern sie visuelle Hinweise auf mögliche Zusammenhänge, die in den weiteren inferenzstatistischen Analysen näher geprüft werden können.

Insgesamt erweist sich das Nettoeinkommen als deskriptiv stärkster Differenzierungsfaktor des finanziellen Wohlergehens. Der nahezu lineare Anstieg über die Einkommensgruppen hinweg, die systematische Veränderung der Verteilungsform sowie die Abflachung des Zusammenhangs in den oberen Einkommensgruppen liefern erste empirische Hinweise auf einen positiven, aber möglicherweise nichtlinearen Zusammenhang zwischen Einkommen und finanziellem Wohlergehen. Ob diese deskriptiven Unterschiede inferenzstatistisch bedeutsam sind und ob der Zusammenhang auch unter Kontrolle weiterer Variablen Bestand hat, kann in den weiteren Analysen geprüft werden.

Die Tabelle 8 zeigt die deskriptiven Kennwerte des finanziellen Wohlergehens, differenziert nach zehn Altersgruppen. Die Gruppengrößen variieren zwischen n= 148 (16–20 Jahre) und n= 252 (56–60 Jahre) und sind insgesamt relativ gleichmäßig verteilt. Im Unterschied zu den zuvor berichteten deutlichen Gradienten bei Einkommen und Bildung zeigt sich beim Alter kein monotoner Zusammenhang mit dem finanziellen Wohlergehen. Die Mittelwerte des Gesamtwerts schwanken über die Altersgruppen hinweg lediglich in einer Spanne von 9.40 Skalenpunkten (von M= 46.55 bei den 21–25-Jährigen bis M= 55.95 bei den 26–30-Jährigen), was im Vergleich zur Einkommensdifferenz und zur Bildungsdifferenz auf einen deutlich schwächeren Zusammenhang hindeutet.

Dennoch lassen sich differenzierte Muster erkennen, wenn die beiden Teildimensionen getrennt betrachtet werden. Das subjektive finanzielle Wohlergehen zeigt einen leichten, tendenziell abfallenden Verlauf über die Altersgruppen. Die 16–20-Jährigen berichten den höchsten subjektiven Wert (M = 25.08), während die 51–55-Jährigen den niedrigsten aufweisen (M = 21.25). In den höheren Altersgruppen (56–65 Jahre) steigt der Wert geringfügig wieder an. Das objektive finanzielle Wohlergehen zeigt hingegen ein eher U-förmiges Muster. Nach einem moderaten Anstieg von den 16–20-Jährigen (M = 24.92) hin zu den 26–30-Jährigen (M = 31.64) sinken die Werte bis zur Gruppe der 46–50-Jährigen (M = 28.75) ab und steigen in den Gruppen 56–60 (M = 30.85) und 61–65 Jahre (M = 31.80) wieder an.

Tabelle 7: Deskriptive Statistik des finanziellen Wohlergehens nach Nettoeinkommen

	FWB subjektiv											
	kleiner 1.000€	**1.000€ bis unter 1.500€**	**1.500€ bis unter 2.000€**	**2.000€ bis unter 2.500€**	**2.500€ bis unter 3.000€**	**3.000€ bis unter 3.500€**	**3.500€ bis unter 4.000€**	**4.000€ bis unter 4.500€**	**4.500€ bis unter 5.000€**	**5.000€ bis unter 5.500€**	**5.500€ bis unter 6.000€**	**6.000€ oder mehr**
Gültig	112	142	178	209	258	185	217	150	164	97	145	143
Median	12.50	6.250	12.50	18.75	18.75	18.75	25.00	25.00	31.25	37.50	37.50	37.50
Mittelwert	14.34	13.34	15.34	20.04	21.12	22.30	23.85	25.96	27.78	32.35	31.81	34.40
Standardabweichung	13.20	13.93	13.86	15.95	16.92	16.27	16.01	17.36	15.97	14.09	15.81	15.64
Schiefe	1.057	1.198	0.798	0.462	0.332	0.306	0.062	-0.010	-0.217	-0.668	-0.512	-0.820
Std.-Fehler Schiefe	0.228	0.203	0.182	0.168	0.152	0.179	0.165	0.198	0.190	0.245	0.201	0.203
Wölbung	0.155	0.509	-0.443	-1.014	-1.268	-1.196	-1.250	-1.417	-1.240	-0.411	-0.932	-0.499
Std.-Fehler Wölbung	0.453	0.404	0.362	0.335	0.302	0.355	0.329	0.394	0.377	0.485	0.400	0.403
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00

	FWB objektiv											
	kleiner 1.000€	**1.000€ bis unter 1.500€**	**1.500€ bis unter 2.000€**	**2.000€ bis unter 2.500€**	**2.500€ bis unter 3.000€**	**3.000€ bis unter 3.500€**	**3.500€ bis unter 4.000€**	**4.000€ bis unter 4.500€**	**4.500€ bis unter 5.000€**	**5.000€ bis unter 5.500€**	**5.500€ bis unter 6.000€**	**6.000€ oder mehr**
Gültig	112	142	178	209	258	185	217	150	164	97	145	143
Median	12.50	12.50	12.50	25.00	25.00	25.00	37.50	37.50	37.50	50.00	50.00	50.00
Mittelwert	17.52	17.61	20.93	26.61	28.29	29.32	31.39	31.42	34.91	38.40	39.22	40.56
Standardabweichung	15.51	17.11	18.05	19.06	18.05	18.33	17.93	17.24	15.69	14.91	14.63	14.48
Schiefe	0.690	0.607	0.450	-0.081	-0.243	-0.293	-0.484	-0.378	-0.693	-1.007	-1.221	-1.347
Std.-Fehler Schiefe	0.228	0.203	0.182	0.168	0.152	0.179	0.165	0.198	0.190	0.245	0.201	0.203
Wölbung	-0.462	-0.888	-1.143	-1.460	-1.312	-1.283	-1.158	-1.147	-0.683	-0.205	0.436	0.648
Std.-Fehler Wölbung	0.453	0.404	0.362	0.335	0.302	0.355	0.329	0.394	0.377	0.485	0.400	0.403
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00

Tabelle 7 (Fortsetzung): Deskriptive Statistik des finanziellen Wohlergehens nach Nettoeinkommen

	FWB Gesamt											
	kleiner 1.000€	**1.000€ bis unter 1.500€**	**1.500€ bis unter 2.000€**	**2.000€ bis unter 2.500€**	**2.500€ bis unter 3.000€**	**3.000€ bis unter 3.500€**	**3.500€ bis unter 4.000€**	**4.000€ bis unter 4.500€**	**4.500€ bis unter 5.000€**	**5.000€ bis unter 5.500€**	**5.500€ bis unter 6.000€**	**6.000€ oder mehr**
Gültig	112	142	178	209	258	185	217	150	164	97	145	143
Median	25.00	25.00	31.25	43.75	50.00	50.00	56.25	62.50	68.75	75.00	75.00	87.50
Mittelwert	31.86	30.94	36.27	46.65	49.42	51.62	55.24	57.38	62.69	70.75	71.03	74.96
Standardabweichung	25.84	27.79	28.64	31.34	31.74	30.76	30.95	31.21	28.60	25.49	27.66	27.08
Schiefe	0.863	0.838	0.615	0.101	0.048	0.016	-0.246	-0.174	-0.446	-0.822	-0.894	-1.045
Std.-Fehler Schiefe	0.228	0.203	0.182	0.168	0.152	0.179	0.165	0.198	0.190	0.245	0.201	0.203
Wölbung	-0.088	-0.216	-0.708	-1.209	-1.269	-1.199	-1.157	-1.236	-0.879	-0.083	-0.177	0.041
Std.-Fehler Wölbung	0.453	0.404	0.362	0.335	0.302	0.355	0.329	0.394	0.377	0.485	0.400	0.403
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	93.75	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Quelle: eigene Berechnungen

Auffällig ist die altersabhängige Veränderung der Diskrepanz zwischen objektivem und subjektivem Wohlergehen. Während bei den 16–20-Jährigen beide Dimensionen nahezu identisch ausgeprägt sind (Differenz: −0.16 Punkte), nimmt die Diskrepanz mit steigendem Alter deutlich zu. Bei den 61–65-Jährigen beträgt der Unterschied zwischen objektivem und subjektivem Wohlergehen bereits 8.57 Punkte. Dies deutet darauf hin, dass ältere Befragte zwar objektiv vergleichsweise gut aufgestellt sind, ihre finanzielle Situation subjektiv jedoch zunehmend ungünstiger wahrnehmen. Die Prüfung der Verteilungsform zeigt, dass die Schiefe über alle Altersgruppen und Dimensionen hinweg im Bereich von −0.456 bis 0.372 liegt und damit innerhalb der Toleranzbereiche für annähernde Symmetrie verbleibt (George & Mallery, 2019). Dabei lässt sich ein dimensionsspezifisches Muster erkennen. Beim subjektiven Wohlergehen weisen sämtliche Altersgruppen eine leichte Rechtsschiefe auf (Schiefe zwischen −0.025 und 0.372), mit der stärksten Ausprägung bei den 21–25-Jährigen (Schiefe = 0.372). Beim objektiven Wohlergehen zeigen hingegen alle Altersgruppen ab 26 Jahren eine moderate Linksschiefe (bis −0.456 bei den 26–30-Jährigen), was auf eine Konzentration der Werte im oberen Skalenbereich hindeutet. Beim Gesamtwert sind die Verteilungen über alle Altersgruppen hinweg nahezu symmetrisch (Schiefe zwischen −0.210 und 0.230). Die Standardabweichungen sind über alle Altersgruppen und Dimensionen hinweg vergleichbar (FWB Gesamt: SD zwischen 28.23 und 34.18), was auf eine ähnliche Streuung innerhalb der Gruppen hindeutet und die Annahme der Varianzhomogenität für nachfolgende Gruppenvergleiche stützt

Die Kurtosis-Werte fallen über sämtliche Altersgruppen und Dimensionen hinweg durchgängig stark negativ aus (zwischen −0.934 und −1.466) und liegen damit außerhalb des empfohlenen Toleranzbereichs von ±1.0 (George & Mallery, 2019). Dies bestätigt die bereits für die Gesamtstichprobe berichtete platykurtische Verteilungsform auch auf Subgruppenebene. Die Werte verteilen sich innerhalb jeder Altersgruppe breit über das gesamte Skalenspektrum, anstatt sich um den jeweiligen Mittelwert zu konzentrieren. Auffällig ist, dass die Kurtosis-Werte tendenziell mit steigendem Alter etwas stärker negativ ausfallen, insbesondere beim FWB Gesamt (16–20 Jahre: −0.982 vs. 56–60 Jahre: −1.458). Dies kann darauf hindeuten, dass die Heterogenität des finanziellen Wohlergehens in den älteren Kohorten noch etwas ausgeprägter ist als in den jüngeren Kohorten.

Die Boxplot-Darstellungen (siehe Abbildung-Anhang 13) zeigen im Vergleich zu den zuvor dargestellten Variablen Einkommen und Bildung, dass die Boxen über die zehn Altersgruppen hinweg auf einem weitgehend vergleichbaren Niveau positioniert sind. Ein monotoner Auf- oder Abwärtstrend ist beim Alter nicht erkennbar. Stattdessen überlappen sich die Boxen aller Altersgruppen in erheblichem Maße. Dies kann darauf hindeuten, dass das Alter als isolierter Faktor visuell den schwächsten Zusammenhang mit dem finanziellen Wohlergehen aufweist. Bei differenzierter Betrachtung der Dimensionen lassen sich dennoch graduelle Muster erkennen. Beim subjektiven finanziellen Wohlergehen sind die Boxen über alle Altersgruppen hinweg nahezu identisch positioniert. Ein systematischer Alterseffekt ist visuell nicht erkennbar. Beim objektiven finanziellen Wohlergehen zeigt sich ein leichtes U-förmiges Muster. Die Boxen der jüngsten Gruppen (16-20 Jahre) und der mittleren Altersgruppen (46–55 Jahre) sind etwas niedriger positioniert, während die Gruppen 26–45 Jahre sowie 56–65 Jahre ein geringfügig höheres Niveau aufweisen. Dieses Muster spiegelt sich auch im finanziellen Gesamtwohlergehen wider. In keinem der Boxplots treten Ausreißer auf und alle Altersgruppen schöpfen den gesamten theoretischen Skalenbereich aus. Die weitgehende visuelle Homogenität der Boxen über die Altersgruppen hinweg legt nahe, dass mögliche Alterseffekte, von geringer Bedeutsamkeit sein dürften und vermutlich durch andere Variablen wie Einkommen oder Bildung konfundiert werden.

Tabelle 8: Deskriptive Statistik des finanziellen Wohlergehens nach Altersgruppen

	FWB subjektiv									
	16 - 20 Jahre	**21 - 25 Jahre**	**26 - 30 Jahre**	**31 - 35 Jahre**	**36 - 40 Jahre**	**41 - 45 Jahre**	**46 - 50 Jahre**	**51 - 55 Jahre**	**56 - 60 Jahre**	**61 - 65 Jahre**
Gültig	148	172	190	208	206	198	180	220	252	226
Median	25.00	18.75	25.00	25.00	25.00	18.75	21.88	18.75	18.75	21.88
Mittelwert	25. 08	21.04	24.31	24.43	23.91	23.01	22.85	21.25	22.77	23.23
Standardabweichung	15.19	15.47	16.10	16.74	17.35	17.03	16.91	17.15	17.95	17.11
Schiefe	-0.025	0.372	0.045	0.091	0.176	0.189	0.297	0.260	0.232	0.180
Std.-Fehler Schiefe	0.199	0.185	0.176	0.169	0.169	0.173	0.181	0.164	0.153	0.162
Wölbung	-1.151	-1.153	-1.201	-1.352	-1.366	-1.348	-1.275	-1.344	-1.466	-1.409
Std.-Fehler Wölbung	0.396	0.368	0.351	0.336	0.337	0.344	0.360	0.327	0.306	0.322
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
	FWB objektiv									
	16 - 20 Jahre	**21 - 25 Jahre**	**26 - 30 Jahre**	**31 - 35 Jahre**	**36 - 40 Jahre**	**41 - 45 Jahre**	**46 - 50 Jahre**	**51 - 55 Jahre**	**56 - 60 Jahre**	**61 - 65 Jahre**
Gültig	148	172	190	208	206	198	180	220	252	226
Median	25.00	25.00	37.50	37.50	37.50	37.50	31.25	25.00	37.50	37.50
Mittelwert	24.92	25.51	31.64	30.41	29.73	30.68	28.75	28.13	30.85	31.80
Standardabweichung	17.59	17. 07	17.85	19.29	18.61	18.53	18.87	18.61	18.65	17.84
Schiefe	0.027	0.037	-0.456	-0.402	-0.304	-0.439	-0.246	-0.202	-0.373	-0.437
Std.-Fehler Schiefe	0.199	0.185	0.176	0.169	0.169	0.173	0.181	0.164	0.153	0.162
Wölbung	-1.255	-1.168	-1.159	-1.369	-1.376	-1.249	-1.423	-1.385	-1.365	-1.234
Std.-Fehler Wölbung	0.396	0.368	0.351	0.336	0.337	0.344	0.360	0.327	0.306	0.322
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00

Tabelle 8 (Fortsetzung): Deskriptive Statistik des finanziellen Wohlergehens nach Altersgruppen

	FWB Gesamt									
	16 - 20 Jahre	**21 - 25 Jahre**	**26 - 30 Jahre**	**31 - 35 Jahre**	**36 - 40 Jahre**	**41 - 45 Jahre**	**46 - 50 Jahre**	**51 - 55 Jahre**	**56 - 60 Jahre**	**61 - 65 Jahre**
Gültig	148	172	190	208	206	198	180	220	252	226
Median	50.00	43.75	56.25	56.25	56.25	56.25	50.00	43.75	56.25	56.25
Mittelwert	50.00	46.55	55.95	54.84	53.64	53.69	51.60	49.38	53.62	55.03
Standardabweichung	28.83	28.23	30.69	33.63	32.88	32.41	32.47	33.28	34.18	32.35
Schiefe	0.005	0.230	-0.174	-0.210	-0.089	-0.177	-0.026	0.033	-0.095	-0.125
Std.-Fehler Schiefe	0.199	0.185	0.176	0.169	0.169	0.173	0.181	0.164	0.153	0.162
Wölbung	-0.982	-0.934	-1.208	-1.356	-1.286	-1.231	-1.304	-1.393	-1.458	-1.357
Std.-Fehler Wölbung	0.396	0.368	0.351	0.336	0.337	0.344	0.360	0.327	0.306	0.322
Minimum	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Quelle: eigene Berechnungen

Dimensionsreduktion der Kontextfaktoren

Zur Identifikation der zugrundeliegenden Dimensionen der zehn erhobenen Kontextfaktoren wurde eine explorative Faktorenanalyse (EFA) mit Hauptachsenextraktion und obliquer Rotation (Promax) durchgeführt (siehe Tabelle 9). Die oblique Rotation wurde gewählt, da inhaltlich von korrelierten Faktoren auszugehen war (Hair et al., 2019). Die Voraussetzungen für die Durchführung der Faktorenanalyse wurden überprüft und sind erfüllt. Der Kaiser-Meyer-Olkin-Koeffizient (KMO) beträgt .791, was als gut zu bewerten ist und auf eine hinreichende Eignung der Korrelationsmatrix für die Faktorenanalyse hindeutet. Die Einzelitem-MSA-Werte liegen zwischen .692 und .857 und überschreiten damit durchgängig den empfohlenen Mindestwert von .50. Die Einzelitem-MSA-Werte, die Strukturmatrix und die Faktorkorrelationen sind im Anhang (Tabellen-Anhang 1 bis 3) dokumentiert. Der Bartlett-Test auf Sphärizität ist signifikant (χ^2 = 4822.80, df = 45, p < .001), was bestätigt, dass die Korrelationsmatrix signifikant von einer Einheitsmatrix abweicht und substanzielle Zusammenhänge zwischen den Items bestehen.

Tabelle 9: Faktorladungen

	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Eindeutigkeit
Q11_2 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich beschäftige mich ungern mit meinen finanziellen Angelegenheiten, weil mir das Thema unangenehm ist.	0.705			0.552
Q11_1 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Dank meines Wissens über Finanzen habe ich meine finanzielle Situation gut im Griff.	-0.651			0.480
Q11_4 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Mir fehlt der Überblick über meine Einnahmen, Ausgaben, Schulden und mein Vermögen.	0.649			0.416
Q11_3 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich gebe oft unüberlegt Geld aus, obwohl ich das Geld eigentlich für langfristige finanzielle Ziele sparen wollte.	0.436			0.638
Q12_1 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich habe Schwierigkeiten Zugang zu grundlegenden Finanzprodukten wie Tagesgeldkonten, Wertpapieren oder finanzieller Beratung zu bekommen.	0.400			0.609
Q9 Inwieweit fühlen Sie sich aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage in Ihrer finanziellen Situation sicher?		-0.716		0.348
Q12_4 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich habe Sorgen, dass ich im Alter nicht ausreichend finanziell abgesichert bin.		0.706		0.478
Q11_5 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Die aktuelle wirtschaftliche Lage in Deutschland (z.B. Inflation, schwaches Wirtschaftswachstum) bereitet mir Sorgen.		0.687		0.607
Q12_2 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Meine finanziellen Entscheidungen werden von dem, was ich in sozialen Medien über Lebensstil und Einkäufe sehe, beeinflusst.			0.575	0.565
Q12_3 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - In meinem persönlichen Umfeld (z. B. Familie, Schule, Freund:innen) habe ich Vorbilder, die mich unterstützen, wenn es um einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld geht.				0.864

Hinweis. Applied rotation method is promax

Quelle: eigene Berechnungen

Zur Bestimmung der Faktorenanzahl wurden das Kaiser-Kriterium (Eigenwert > 1) sowie eine Parallelanalyse herangezogen (siehe Tabelle 10 und Tabelle 11). Nach dem Kaiser-Kriterium sind zwei Faktoren zu extrahieren (Eigenwerte: Faktor 1 = 2.712; Faktor 2 = 1.259; Faktor 3 = 0.473). Die Parallelanalyse legt hingegen eine Drei-Faktor-Lösung nahe, da der Eigenwert des dritten Faktors in der Komponentenanalyse (1.072) den simulierten Schwellenwert (1.049) marginal überschreitet. Die zunächst geschätzte 3-Faktoren-Lösung erklärt insgesamt 39.7 % der Gesamtvarianz und weist eine gute Modellanpassung auf (RMSEA = .048, 90 %-KI [.039, .057]; SRMR = .017; TLI = .956; CFI = .983). Trotz eines guten Fits gilt es hier zu beachten, dass ein dritter Faktor zwar den globalen Fit verbessert, weil er eine spezifische Restkorrelation bzw. spezifische Varianz auffängt. Wenn er aber nur von einem Item getragen wird, ist er als stabile latente Skala nicht sinnvoll nutzbar. Zudem kann das hier auftretende Ergebnis auch ein Überextraktions-Artefakt sein, da die Parallelanalyse dazu tendiert zusätzliche Faktoren zu empfehlen.

Tabelle 10: Faktorcharakteristiken

	Unrotierte Lösung			Rotierte Lösung		
	Eigenwert	Anteilsvariable	Kumulativ	Quadratsumme Ladungen	Anteilsvariable	Kumulativ
Factor 1	2.712	0.271	0.271	1.850	0.185	0.185
Factor 2	1.259	0.126	0.397	1.550	0.155	0.340
Factor 3	0.473	0.047	0.444	1.043	0.104	0.444

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 11: Parallelanalyse

	Eigenwerte der Komponenten der realen Daten	Simulierte Daten mittlere Eigenwerte
Faktor 1*	3.228	1.109
Faktor 2*	1.776	1.077
Faktor 3*	1.072	1.049
Faktor 4	0.795	1.031
Faktor 5	0.656	1.012
Faktor 6	0.599	0.990
Faktor 7	0.559	0.972
Faktor 8	0.488	0.945
Faktor 9	0.438	0.923
Faktor 10	0.387	0.893

Hinweis. '*' = Factor sollte beibehalten werden. Ergebnisse der PC-basierten Parallelanalyse

Quelle: eigene Berechnungen

Eine inhaltliche Prüfung der Drei-Faktor-Lösung ergab jedoch, dass der dritte Faktor lediglich durch ein einziges Item mit substanzieller Ladung definiert wird (Q12_2: Einfluss sozialer Medien, λ= .575). Ein weiteres Item (Q12_3: Vorbilder im Umfeld) weist eine Eindeutigkeit von .864 auf und lädt auf keinem der drei Faktoren substanziell, was darauf hindeutet, dass dieses Item durch die extrahierten Faktoren nicht erklärt wird. Da Ein-Item-Faktoren als psychometrisch instabil und inhaltlich nicht hinreichend interpretierbar gelten, der Eigenwert des dritten Faktors nach dem Kaiser-Kriterium deutlich unter 1.0 liegt und die Parallelanalyse den Schwellenwert nur marginal überschreitet, wird eine Zwei-Faktor-Lösung als inhaltlich und statistisch am besten geeignete Lösung gewählt. Die Items Q12_2 (Einfluss sozialer Medien) und Q12_3 (Vorbilder im Umfeld) werden in den nachfolgenden Analysen als Einzelitems berücksichtigt, um deren potenziellen Einfluss auf das finanzielle Wohlergehen dennoch explorativ zu prüfen.

1. **Faktor 1: Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit.** Auf den ersten Faktor laden fünf Items, die inhaltlich den persönlichen Umgang mit Finanzen, das subjektive Kompetenzerleben und die Fähigkeit zur finanziellen Selbststeuerung abbilden. Die höchsten Ladungen zeigen die Items „Ich beschäftige mich ungern mit meinen finanziellen Angelegenheiten" (λ = .705), „Dank meines Wissens über Finanzen habe ich meine finanzielle Situation gut im Griff" (λ = −.651) und „Mir fehlt der Überblick über meine Einnahmen, Ausgaben, Schulden und mein Vermögen" (λ = .649). Die negative Ladung des Wissens-Items zeigt, dass höhere Finanzkompetenz mit niedrigeren Ausprägungen auf den übrigen (negativ formulierten) Items einhergeht. Dieser Faktor erfasst somit ein Kontinuum von hoher finanzieller Selbstwirksamkeit (niedrige Werte) bis hin zu finanzieller Überforderung und Vermeidung (hohe Werte).
2. **Faktor 2: Ökonomische Sorgen und Unsicherheit.** Auf den zweiten Faktor laden drei Items, die finanzielle Zukunftssorgen und die wahrgenommene Unsicherheit angesichts makroökonomischer Rahmenbedingungen abbilden. Die höchsten Ladungen entfallen auf „Inwieweit

fühlen Sie sich aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage in Ihrer finanziellen Situation sicher?" (λ = −.716), „Ich habe Sorgen, dass ich im Alter nicht ausreichend finanziell abgesichert bin" (λ = .706) und „Die aktuelle wirtschaftliche Lage in Deutschland bereitet mir Sorgen" (λ = .687). Die negative Ladung des Sicherheitsitems zeigt, dass ein höheres Sicherheitsempfinden mit geringeren Sorgen einhergeht

Die interne Konsistenz des ersten Faktors wurde mittels McDonalds Omega (ω) und Cronbachs Alpha (α) überprüft (siehe Tabelle 12). Das Item Q11_1 wurde aufgrund seiner positiven Formulierung – im Gegensatz zu den übrigen negativ formulierten Items – vor der Skalenbildung rekodiert. Die Reliabilitätskoeffizienten liegen mit ω= .746 (95 %-KI [.728, .763]) und α= .738 (95 %-KI [.720, .757]) im akzeptablen Bereich und überschreiten den empfohlenen Mindestwert von .70. Der leicht höhere Wert von McDonalds Omega gegenüber Cronbachs Alpha ist erwartungskonform, da ω im Gegensatz zu α keine tau-Äquivalenz (d. h. gleiche Faktorladungen aller Items) voraussetzt und somit bei heterogenen Ladungen den präziseren Reliabilitätsschätzer darstellt. Die Einzelitemanalyse zeigt, dass der Ausschluss keines der fünf Items zu einer Erhöhung der Gesamtreliabilität führen würde, was die interne Kohärenz der Skala bestätigt (siehe Tabelle 13). Insgesamt wird die Reliabilität des ersten Faktors als zufriedenstellend bewertet. Für die nachfolgenden Analysen wird ein Skalenmittelwert über die fünf Items gebildet, der als Indikator für die finanzielle Selbstwirksamkeit dient.

Die interne Konsistenz des zweiten Faktors wurde ebenfalls mittels McDonalds Omega und Cronbachs Alpha überprüft (siehe Tabelle 14). Beide Koeffizienten liegen im akzeptablen Bereich (ω = .738, 95%-KI [.718, .758]; α= .732, 95%-KI [.710, .754]) und überschreiten den empfohlenen Mindestwert von .70. Das Item Q9 wurde vor der Analyse umkodiert, da es im Gegensatz zu den übrigen Items positiv formuliert ist und somit eine gegenläufige Polung aufweist. Die Einzelitem-Analyse zeigt, dass der Ausschluss jedes einzelnen Items zu einem deutlichen Absinken der Gesamtreliabilität führen würde (siehe Tabelle 15). Angesichts der Tatsache, dass die Skala lediglich drei Items umfasst und damit die für eine reliable Messung empfohlene Mindestanzahl darstellt, ist ein Ausschluss einzelner Items nicht vertretbar. Die Berechnung des Omega-If-Item-Deleted war aufgrund der geringen Itemanzahl nicht möglich, da das zugrundeliegende CFA-Modell bei zwei verbleibenden Items nicht identifizierbar ist. Dies ist bei Drei-Item-Skalen erwartungskonform und stellt keine methodische Einschränkung dar. Insgesamt wird die Reliabilität des zweiten Faktors als zufriedenstellend bewertet. Für die nachfolgen-den Analysen wird ein Skalenmittelwert über drei Items gebildet, der als Indikator für die ökonomische Unsicherheit und Sorgen dient.

Tabelle 12: Reliabilitätskoeffizienten Faktor 1

			95% KI	
Koeffizient	**Schätzung**	**Std. Error**	**Lower**	**Upper**
Coefficient ω	0.746	0.009	0.728	0.763
Coefficient α	0.738	0.009	0.720	0.757

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 13: Reliabilitätskoeffizienten Einzelitems Faktor 1

	Coefficient ω (falls Item ausgelassen)			Coefficient α (falls Item ausgelassen)		
Item	**Schätzung**	**Untergrenze 95%-KI**	**Obergrenze 95%-KI**	**Schätzung**	**Untergrenze 95%-KI**	**Obergrenze 95%-KI**
Q11_2 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich beschäftige mich ungern mit meinen finanziellen Angelegenheiten, weil mir das Thema unangenehm ist.	0.691	0.669	0.713	0.670	0.646	0.695
Q11_1 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Dank meines Wissens über Finanzen habe ich meine finanzielle Situation gut im Griff.	0.740	0.721	0.758	0.737	0.715	0.758
Q11_4 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Mir fehlt der Überblick über meine Einnahmen, Ausgaben, Schulden und mein Vermögen.	0.660	0.636	0.684	0.651	0.625	0.677
Q11_3 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich gebe oft unüberlegt Geld aus, obwohl ich das Geld eigentlich für langfristige finanzielle Ziele sparen wollte.	0.712	0.691	0.732	0.702	0.680	0.724
Q12_1 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich habe Schwierigkeiten Zugang zu grundlegenden Finanzprodukten wie Tagesgeldkonten, Wertpapieren oder finanzieller Beratung zu bekommen.	0.706	0.685	0.727	0.696	0.674	0.719

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 14: Reliabilitätskoeffizienten Faktor 2

			95% KI	
Koeffizient	**Schätzung**	**Std. Error**	**Lower**	**Upper**
Coefficient ω	0.738	0.010	0.718	0.758
Coefficient α	0.732	0.011	0.710	0.754

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 15: Reliabilitätskoeffizienten Einzelitems Faktor 2

	Coefficient ω (falls Item ausgelassen)			Coefficient α (falls Item ausgelassen)		
Item	**Schätzung**	**Untergrenze 95%-KI**	**Obergrenze 95%-KI**	**Schätzung**	**Untergrenze 95%-KI**	**Obergrenze 95%-KI**
Q12_4 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich habe Sorgen, dass ich im Alter nicht ausreichend finanziell abgesichert bin.				0.635	0.599	0.671
Q11_5 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Die aktuelle wirtschaftliche Lage in Deutschland (z.B. Inflation, schwaches Wirtschaftswachstum) bereitet mir Sorgen.				0.684	0.653	0.715
Q9 Inwieweit fühlen Sie sich aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage in Ihrer finanziellen Situation sicher?				0.615	0.577	0.653

Quelle: eigene Berechnungen

Auf Basis der explorativen Faktorenanalyse wurden für die beiden extrahierten Faktoren Skalenmittelwerte berechnet (siehe Tabelle 16). Die Skala Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit weist einen Mittelwert von M= 2.327 (SD = 0.782) auf. Dieser liegt unterhalb der theoretischen Skalenmitte, was darauf hindeutet, dass die Befragten ihre finanzielle Selbstwirksamkeit im Durchschnitt eher positiv einschätzen. Das heißt, sie berichten tendenziell einen guten Überblick über ihre Finanzen, ein gewisses Maß an Finanzwissen und eine eher geringe Vermeidungshaltung gegenüber finanziellen Angelegenheiten. Der Median (Mdn = 2.200) liegt etwas unterhalb des Mittelwerts, was auf eine leichte Rechtsschiefe hindeutet (Schiefe = 0.348): Die Mehrheit der Befragten verortet sich im unteren Bereich der Skala (hohe Selbstwirksamkeit), während einige wenige Personen deutlich höhere Werte (geringe Selbstwirksamkeit) berichten. Die Skala Ökonomische Sorgen und Unsicherheit weist hingegen einen Mittelwert von M= 3.337 (SD = 0.888) auf, der leicht oberhalb der Skalenmitte liegt. Dies zeigt, dass die Befragten im Durchschnitt ein moderates bis erhöhtes Ausmaß an finanziellen Zukunftssorgen berichten, insbesondere hinsichtlich der wirtschaftlichen Lage in Deutschland und der Absicherung im Alter. Median (Mdn = 3.333) und Mittelwert sind nahezu identisch, was zusammen mit einer Schiefe nahe null (Schiefe = −0.087) auf eine weitgehend symmetrische Verteilung hindeutet. Hinsichtlich der Verteilungsform liegen die Schiefe-Werte beider Skalen innerhalb des empfohlenen Toleranzbereichs von ±1.0. Die Kurtosis-Werte fallen leicht negativ aus (Faktor 1: −0.460; Faktor 2: −0.537), was auf geringfügig platykurtische Verteilungen hindeutet. Beide Skalen schöpfen den gesamten theoretischen Wertebereich von 1.0 bis 5.0 aus und weisen mit Standardabweichungen von 0.782 bzw. 0.888 eine hinreichende Varianz für die nachfolgenden explorativen Korrelations- und Regressionsanalysen auf.

Tabelle 16: Deskriptive Statistik Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit und Ökonomische Sorgen und Unsicherheit

	Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit	Ökonomische Sorgen und Unsicherheit
Median	2.200	3.333
Mittelwert	2.327	3.337
Standardabweichung	0.782	0.888
Schiefe	0.348	-0.087
Std.-Fehler Schiefe	0.055	0.055
Wölbung	-0.460	-0.537
Std.-Fehler Wölbung	0.109	0.109
Minimum	1.000	1.000
Maximum	5.000	5.000

Quelle: eigene Berechnungen

Die Boxplot-Darstellungen (siehe Abbildung-Anhang 14) bestätigen die deskriptiven Befunde visuell und verdeutlichen den inhaltlichen Kontrast zwischen beiden Faktorskalen. Die Box der Skala Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit ist deutlich unterhalb der theoretischen Skalenmitte. Die mittleren 50 % der Befragten verorten sich im Bereich von ca. 1.8 bis 3.0. Das bestätigt, dass die Mehrheit eine eher hohe finanzielle Selbstwirksamkeit berichtet. Im oberen Extrembereich zeigt sich ein einzelner Ausreißer, der auf eine Person mit maximal ausgeprägter geringer Selbstwirksamkeit hindeutet. Dieser Einzelfall beeinflusst die Gesamtverteilung nicht substanziell. Im Kontrast dazu liegt die Box der Skala Ökonomische Sorgen und Unsicherheit erkennbar oberhalb der Skalenmitte. Die mittleren 50 % der Befragten liegen im Bereich von ca. 2.7 bis 4.0, was das moderate bis erhöhte Sorgenniveau in der Stichprobe

widerspiegelt. Es treten keine Ausreißer auf. Beide Skalen weisen vergleichbar breite Interquartilsabstände auf, was auf eine ähnliche Heterogenität innerhalb der Stichprobe hindeutet und eine hinreichende Varianz für die nachfolgenden Korrelations- und Regressionsanalysen gewährleistet.

Der inhaltliche Kontrast zwischen beiden Faktoren ist interessant. Während die Befragten ihre persönliche Finanzkompetenz und ihren individuellen Umgang mit Geld überwiegend positiv bewerten (Faktor 1 unter Skalenmitte), äußern sie zugleich deutliche Sorgen hinsichtlich externer ökonomischer Rahmenbedingungen und ihrer langfristigen finanziellen Absicherung (Faktor 2 über Skalenmitte). Dies deutet auf eine Diskrepanz zwischen der wahrgenommenen individuellen Handlungsfähigkeit und der empfundenen Bedrohung durch makroökonomische Faktoren hin.

Bivariate Zusammenhangsanalysen

Im nächsten explorativen Untersuchungsschritt wird der Frage nach möglichen linearen bzw. monotonen Zusammenhängen zwischen den Variablen nachgegangen. Hierzu findet die Korrelationsanalyse Anwendung, die sowohl die Richtung als auch die Stärke bivariater Zusammenhänge quantifiziert. Aufgrund der unterschiedlichen Skalenniveaus der erhobenen Variablen werden je nach Variablenpaar unterschiedliche Korrelationskoeffizienten berechnet. Für Zusammenhänge zwischen metrisch skalierten Variablen wird die Pearson-Produkt-Moment-Korrelation (r) herangezogen. Für Zusammenhänge, an denen mindestens eine ordinal skalierte Variable beteiligt ist, wird die Rangkorrelation nach Spearman (r_s) verwendet, da diese lediglich einen monotonen Zusammenhang voraussetzt und gegenüber Verletzungen der Normalverteilungsannahme robust ist (Bortz & Schuster, 2010; Döring, 2023; Hair et al., 2019; Nunes de Castro, 2026).

Die jeweiligen Voraussetzungen der Verfahren wurden vorab geprüft. Für die Pearson-Korrelation wurden Linearität der Zusammenhänge (via Streudiagramme), das Vorliegen metrischen Skalenniveaus sowie das Fehlen extremer Ausreißer überprüft. Für die Spearman-Korrelation ist ein monotoner Zusammenhang und mindestens ordinales Skalenniveau erforderlich. Beide Bedingungen sind erfüllt. Angesichts des großen Stichprobenumfangs von N= 2000 kann gemäß dem zentralen Grenzwertsatz davon ausgegangen werden, dass die Signifikanztests der Korrelationskoeffizienten hinreichend robust gegenüber Verletzungen der Normalverteilungsannahme sind (Bortz & Schuster, 2010; Döring, 2023; Hair et al., 2019) .

Für alle Korrelationskoeffizienten wird die statistische Signifikanz berichtet. Hinsichtlich der Bewertung der Effektstärke werden die Konventionen nach Cohen (1988) herangezogen. Demnach gilt ein Korrelationskoeffizient von $|r| \approx .10$ als schwacher, $|r| \approx .30$ als moderater und $|r| \approx .50$ als starker Zusammenhang. Angesichts der großen Stichprobe ist jedoch zu berücksichtigen, dass auch substanziell kleine Korrelationen statistisch signifikant werden können, weshalb der inhaltlichen Interpretation der Effektstärke besondere Bedeutung zukommt

Die Variablen Alter und Nettoeinkommen wurden im Fragebogen aus erhebungspragmatischen Gründen in äquidistanten Kategorien erfasst (Alter: zehn 5-Jahres-Intervalle; Einkommen: zwölf 500-€-Intervalle, plus zwei offene Randgruppen), um die Auskunftsbereitschaft bei diesen sensitiven Fragen zu erhöhen (Dillman et al., 2014; Tourangeau & Yan, 2007). Da es sich bei beiden Variablen um latent kontinuierliche Merkmale handelt, deren kategoriale Erfassung lediglich eine messbedingte Vergröberung darstellt, werden sie in den nachfolgenden Korrelations- und Regressionsanalysen als quasi-metrisch

behandelt. Diese Vorgehensweise ist etabliert und methodisch vertretbar, sofern die Kategorien äquidistant sind und deren Anzahl hinreichend groß ist (Carifio & Perla, 2008; Norman, 2010; R. Williams, 2020; Wu & Leung, 2017). So zeigen Rhemtulla et al. (2012) und Wu und Leung (2017), dass bei fünf oder mehr äquidistanten Kategorien die Behandlung als metrisch zu vernachlässigbaren Verzerrungen in Korrelationen und Regressionskoeffizienten führt. Mit zehn (Alter) bzw. zwölf (Einkommen) Kategorien ist diese Voraussetzung im vorliegenden Fall deutlich erfüllt. Zudem zeigen Norman (2010) sowie Rhemtulla et al. (2012), dass parametrische Verfahren gegenüber Skalenniveauverletzungen, insbesondere bei großen Stichproben äußerst robust sind.

Die Tabelle 17 zeigt die bivariaten Pearson-Korrelationen aller in die Analyse einbezogenen Variablen. Neben den soziodemographischen Merkmalen (Nettoeinkommen, Alter, Geschlecht) wurden die beiden aus der explorativen Faktorenanalyse gewonnenen Skalen sowie die als Einzelitems berücksichtigten Kontextfaktoren (Einfluss sozialer Medien (Q12_2)) und (Vorbilder im Umfeld (Q12_3)) aufgenommen. Die Korrelationsanalyse zeigt, dass die beiden Faktorskalen, die mit Abstand stärksten bivariaten Zusammenhänge mit dem finanziellen Wohlergehen aufweisen und damit die soziodemographischen Merkmale übertreffen. Die Skala Ökonomische Sorgen und Unsicherheit korreliert stark negativ mit dem finanziellen Gesamtwohlergehen (r = −.591, p< .001), gefolgt von der Skala Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit (r = −.507, p< .001). Beide Zusammenhänge liegen nach den Konventionen von Cohen (1988) im starken Bereich ($|r|$ ≥ .50). Auffällig ist, dass die ökonomischen Sorgen deutlich stärker mit dem subjektiven als mit dem objektiven Wohlergehen korrelieren (r = −.628 vs. r= −.460). Dies legt nahe, dass finanzielle Zukunftssorgen primär die subjektive Wahrnehmung der eigenen finanziellen Lage beeinträchtigen und weniger die anhand objektiver Kriterien gemessene Situation. Im Gegensatz dazu wirkt die geringe finanzielle Selbstwirksamkeit auf beide Dimensionen in vergleichbarem Ausmaß (r = −.472 vs. r= −.453), was darauf hindeutet, dass fehlende Finanzkompetenz sich sowohl objektiv als auch subjektiv negativ auf das finanzielle Wohlergehen auswirkt.

Tabelle 17: Pearsons Korrelationen

Variable		FWB objektiv	FWB subjektiv	FWB Gesamt	Nettoeinkommen	Alter	Geschlecht	Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit	Ökonomische Sorgen und Unsicherheit	Einfluss sozialer Medien (Q12_2)	Vorbilder im Umfeld (Q12_3)
1. FWB objektiv	Pearsons r	—									
	p-Wert	—									
2. FWB subjektiv	Pearsons r	0.669***	—								
	p-Wert	< .001	—								
3. FWB Gesamt	Pearsons r	0.922***	0.905***	—							
	p-Wert	< .001	< .001	—							
4. Nettoeinkommen	Pearsons r	0.369***	0.367***	0.403***	—						
	p-Wert	< .001	< .001	< .001	—						
5. Alter	Pearsons r	0.065**	-0.026	0.024	-0.042	—					
	p-Wert	.003	.253	.281	.061	—					
6. Geschlecht	Pearsons r	0.072**	0.085***	0.086***	0.074***	0.000	—				
	p-Wert	.001	< .001	< .001	< .001	1.000	—				
7. Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit	Pearsons r	-0.472***	-0.453***	-0.507***	-0.217***	-0.151***	-0.014	—			
	p-Wert	< .001	< .001	< .001	< .001	< .001	.522	—			
8. Ökonomische Sorgen und Unsicherheit	Pearsons r	-0.460***	-0.628***	-0.591***	-0.325***	0.034	-0.195***	0.362***	—		
	p-Wert	< .001	< .001	< .001	< .001	.128	< .001	< .001	—		
9. Einfluss sozialer Medien (Q12_2)	Pearsons r	-0.157***	-0.196***	-0.192***	-0.042	-0.262***	-0.011	0.421***	0.117***	—	
	p-Wert	< .001	< .001	< .001	.059	< .001	.616	< .001	< .001	—	
10. Vorbilder im Umfeld (Q12_3)	Pearsons r	0.026	0.037	0.034	0.035	-0.319***	-0.046*	0.093***	-0.040	0.255***	—
	p-Wert	.238	.102	.126	.115	< .001	.040	< .001	.072	< .001	—

* p < .05, ** p < .01, *** p < .001
Quelle: eigene Berechnungen

Der Einfluss sozialer Medien auf finanzielle Entscheidungen (Q12_2) weist eine schwache, aber signifikante negative Korrelation mit FWB Gesamt (r = −.192, p< .001), FWB objektiv (r = −.157, p< .001) und FWB subjektiv (r = −.196, p< .001) auf. Befragte, die angeben, ihre Kaufentscheidungen stärker durch soziale Medien beeinflussen zu lassen, berichten ein niedrigeres finanzielles Wohlergehen. Dieses Item korreliert zudem moderat mit der geringen finanziellen Selbstwirksamkeit (r = .421, p< .001) und negativ mit dem Alter (r = −.262, p< .001), was auf einen Generationeneffekt hindeutet. Jüngere Befragte berichten einen stärkeren Einfluss sozialer Medien auf ihr Finanzverhalten. Das Item Vorbilder im Umfeld (Q12_3) zeigt hingegen keine signifikanten Korrelationen mit dem gesamten finanziellen Wohlergehen (r = .034, p= .126) und seinen Teildimensionen (r = .026, p= .238 und r = .037, p = .102). Es erweist sich somit nicht als relevanter Prädiktor. Es korreliert jedoch stark negativ mit dem Alter (r = −.319, p< .001), was darauf hindeutet, dass vor allem jüngere Befragte über finanzielle Vorbilder in ihrem persönlichen Umfeld berichten. Die negative Korrelation mit dem Geschlecht (r = -.046, p= .040) ist so niedrig und gering signifikant, dass sie nicht unter die Empfehlung von Cohen (1988) fällt.

Das Nettoeinkommen bestätigt sich als moderater soziodemographischer Prädiktor des gesamten finanziellen Wohlergehens (r = .403, p< .001) und der subjektiven sowie objektiven Komponente (r = .367, p< .001 und r = .369, p< .001). Gleichzeitig korreliert es signifikant negativ mit den ökonomischen Sorgen (r = −.325, p< .001) und der geringen Selbstwirksamkeit (r = −.217, p< .001). Das Geschlecht weist eine zwar signifikante, aber substanziell vernachlässigbare Korrelation mit dem FWB Gesamt auf (r = .086, p< .001). Gleiches gilt für die objektive und subjektive Komponente (r = .072, p< .001 und r = .085, p< .001). Eine schwache negative Korrelation besteht zwischen Geschlecht und den ökonomischen Sorgen (r = −.195, p< .001), die darauf hindeutet, dass Frauen ein höheres Maß an finanziellen Zukunftssorgen berichten als Männer. Das Alter zeigt erneut keinen direkten Zusammenhang mit dem FWB Gesamt (r = .024, p = .281) und der subjektiven Komponente (r = .06, p = .253). Der positive und signifikante Zusammenhang zum objektiven finanziellen Wohlergehen ist nicht substanziell (r = .065, p = .003). Das Alter korreliert jedoch schwach negativ mit der geringen Selbstwirksamkeit (r = −.151, p< .001), was darauf hindeutet, dass ältere Befragte ihre finanzielle Kompetenz tendenziell positiver einschätzen. Gleichzeitig korreliert es moderat negativ mit den beiden Einzelitems Einfluss sozialer Medien_Q12_2 (r = -.242, p< .001) und Vorbilder im Umfeld_Q12_3 (r = -.319, p<.001). Insgesamt zeigt die Einbeziehung der Kontextfaktoren, dass psychologische und wahrnehmungsbezogene Variablen einen stärkeren bivariaten Zusammenhang mit dem finanziellen Wohlergehen aufweisen als soziodemographische Variablen. Ob diese Zusammenhänge unter simultaner Kontrolle aller Prädiktoren Bestand haben, wird in weiteren multiplen Regressionsanalysen explorativ untersucht.

Die Tabelle 18 zeigt die bivariaten Spearman-Rangkorrelationen zwischen den drei Dimensionen des finanziellen Wohlergehens sowie den ordinal skalierten Variablen Bildungsabschluss, Nettoeinkommen und Alter. Der Familienstand wurde aufgrund seines nominalen Skalenniveaus nicht in die Korrelationsmatrix aufgenommen, da die Spearman-Korrelation eine sinnvolle Rangordnung der Variablenausprägungen voraussetzt, die beim Familienstand nicht gegeben ist. Der Einfluss des Familienstands wird stattdessen über Dummy-Variablen in der multiplen Regressionsanalyse berücksichtigt.

Tabelle 18: Spearmans Korrelationen

Variable		FWB objektiv	FWB subjektiv	FWB Gesamt	Bildungsab-schluss	Nettoeinkom-men	Alter
1. FWB objektiv	Spearmans Rho	—					
	p-Wert	—					
2. FWB subjektiv	Spearmans Rho	0.676***	—				
	p-Wert	< .001	—				
3. FWB Gesamt	Spearmans Rho	0.918***	0.909***	—			
	p-Wert	< .001	< .001	—			
4. Bildungsab-schluss	Spearmans Rho	0.248***	0.213***	0.252***	—		
	p-Wert	< .001	< .001	< .001	—		
5. Nettoeinkom-men	Spearmans Rho	0.368***	0.362***	0.402***	0.281***	—	
	p-Wert	< .001	< .001	< .001	< .001	—	
6. Alter	Spearmans Rho	0.068**	-0.031	0.026	-0.129***	-0.051*	—
	p-Wert	.002	.169	.246	< .001	.022	—

* p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Quelle: eigene Berechnungen

Für die Variablen Nettoeinkommen und Alter, die in der Pearson-Matrix als quasi-metrisch behandelt wurden, ergeben sich erneut nahezu identische Spearman-Koeffizienten. Die maximale Abweichung beträgt über alle Variablenpaare hinweg lediglich Δr = .009. Diese Übereinstimmung bestätigt empirisch, dass die quasi-metrische Behandlung der gruppiert erhobenen Variablen zu keinen substanziellen Verzerrungen führt.

Der Bildungsabschluss weist signifikante positive Zusammenhänge mit allen drei FWB-Dimensionen auf (FWB Gesamt: r_s= .252, p< .001; FWB objektiv: r_s= .248, p< .001; FWB subjektiv: r_s= .213, p< .001). Die Effektstärken liegen nach Cohen (1988) im schwachen bis moderaten Bereich. Der Bildungseffekt ist beim objektiven Wohlergehen etwas stärker ausgeprägt als beim subjektiven (r_s = .248 vs. r_s= .213). Dies bestätigt den in den deskriptiven Analysen identifizierten Befund, dass höhere Bildung insbesondere mit einer objektivierbaren Verbesserung der finanziellen Lage einhergeht. Zudem korreliert der Bildungsabschluss signifikant positiv mit dem Nettoeinkommen (r_s = .281, p< .001), was nahelegt, dass ein Teil des Bildungseffekts auf das finanzielle Wohlergehen über das Einkommen vermittelt sein könnte. Die schwache negative Korrelation zwischen Bildung und Alter (r_s = −.129, p< .001) deutet darauf hin, dass jüngere Befragte in der Stichprobe tendenziell höhere Bildungsabschlüsse aufweisen. Ein Befund, der den gesellschaftlichen Trend der Bildungsexpansion widerspiegeln könnte.

Multivariate Prädiktion des finanziellen Wohlergehens

Aufbauend auf den bivariaten Korrelationsanalysen wird im nächsten Schritt eine explorative multiple lineare Regressionsanalyse durchgeführt, um den simultanen Einfluss mehrerer Prädiktoren auf das finanzielle Wohlergehen und seine Bestandteile zu untersuchen. Während die Korrelationsanalyse lediglich die Stärke und Richtung bivariater Zusammenhänge quantifiziert, ermöglicht die Regressionsanalyse die Schätzung des eigenständigen Beitrags jedes einzelnen Prädiktors unter Kontrolle aller übrigen Variablen (Bortz & Schuster, 2010; Hair et al., 2019). Im Rahmen der explorativen Datenanalyse ist die Regressionsanalyse damit ein zentrales Instrument, da sie fundierte Einblicke in die relative Bedeutsamkeit der untersuchten Einflussfaktoren liefert (Nunes de Castro, 2026; Tukey, 1993). So werden Muster in den Variablenbeziehungen identifiziert, die auf bivariater Ebene nicht sichtbar werden – etwa Suppressoreffekte oder Konfundierungen zwischen Prädiktoren (Fahrmeir et al., 2016; Schäfer, 2010). Daher wird auf eine Vorselektion der Prädiktoren anhand bivariater Korrelationen bewusst verzichtet,

Als abhängige Variablen dienen das finanzielle Wohlergehen (FWB Gesamt), das objektive finanzielle Wohlergehen und das subjektive finanzielle Wohlergehen. Als Prädiktoren werden die soziodemographischen Merkmale Nettoeinkommen, Alter, Geschlecht, Bildungsabschluss (dummy-codiert mit „kein Abschluss" als Referenzkategorie) und Familienstand (dummy-codiert mit „Ledig" als Referenzkategorie) aufgenommen. Hinzu kommen die Faktorskalen Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit und Ökonomische Sorgen und Unsicherheit sowie die Einzelitems Einfluss sozialer Medien (Q12_2) und Vorbilder im Umfeld (Q12_3).

Dem explorativen Charakter der Untersuchung entsprechend wird eine Regression mit der Einschlussmethode (Enter) durchgeführt, bei der alle Prädiktoren simultan in das Modell aufgenommen werden, um ein vollständiges Bild der Zusammenhangsstruktur zu erhalten. Auf eine hierarchische (blockweise) Regressionsanalyse wird bewusst verzichtet, da dieses Verfahren eine theoriegeleitete Festlegung der Einschlussreihenfolge erfordert. Aufgrund des explorativen Charakters der Studie ist dieses Vorgehen nicht hinreichend begründbar. Die Ergebnisse der vorliegenden explorativen Analyse sollen vielmehr als empirische Grundlage für eine solche theoriegeleitete Modellierung in nachfolgenden Studien dienen. Hinsichtlich der Bewertung der Varianzaufklärung werden die Konventionen nach Cohen (1988) herangezogen, wonach ein Determinationskoeffizient von $R^2 \approx .02$ als schwach, $R^2 \approx .13$ als moderat und $R^2 \approx .26$ als stark zu bewerten ist. Angesichts der großen Stichprobe ($N = 2000$) wird neben dem R^2 auch das korrigierte R^2 (R^2_{adj}) berichtet, welches die Anzahl der Prädiktoren berücksichtigt und eine Überschätzung der Varianzaufklärung vermeidet.

Die Tabelle 19 zeigt die Ergebnisse der multiplen linearen Regression mit dem subjektiven finanziellen Wohlergehen als abhängiger Variable. In das Modell wurden 18 Prädiktoren aufgenommen. Das Gesamtmodell ist signifikant ($F(18, 1981) = 102.7$, $p < .001$) und erklärt 48.3 % der Varianz im subjektiven finanziellen Wohlergehen ($R^2 = .483$, $R^2_{adj} = .478$), was nach den Konventionen von Cohen (1988) als starker Effekt zu bewerten ist.

Tabelle 19: Modell-Zusammenfassung Regression - FWB subjektiv

Modell	R	R²	Korrigiertes R²	RMSE	R² Änderung	F Änderung	df1	df2	p	Durbin-Watson		
										Autokorrelation	Statistik	p
M_0	0.000	0.000	0.000	16.83	0.000		0	1999		4.81×10^{-4}	1.998	.970
M_1	0.695	0.483	0.478	12.16	0.483	102.7	18	1981	< .001	-0.009	2.017	.703

ANOVA

Modell		Quadratsumme	df	Mittlere Quadratsumme	F	p
M_1	Regression	273200	18	15180	102.7	< .001
	Residuum	292700	1981	147.8		
	Gesamt	565900	1999			

Hinweis. Das konstante Modell wurde ausgelassen, da keine bedeutsame Information angezeigt werden kann.

Quelle: eigene Berechnungen

Die Voraussetzungen der linearen Regression können als erfüllt angesehen werden. Der Durbin-Watson-Test zeigt keine Autokorrelation der Residuen (DW = 2.017). Die VIF-Werte liegen zwischen 1.018 und 1.267 und damit deutlich unter dem kritischen Schwellenwert von 5, was Multikollinearität ausschließt. Die grafische Inspektion der Residuen mittels Q-Q-Plot und Histogramm bestätigt eine annähernde Normalverteilung. Das im Residuen-vs.-Vorhersage-Plot erkennbare Streifenmuster ist auf die diskrete Natur der abhängigen Variable zurückzuführen und stellt keine Verletzung der Linearitätsannahme dar. Die Cook's-Distance-Werte der einflussreichsten Fälle liegen bei maximal .006 und damit weit unter dem kritischen Wert von 1.0, sodass keine problematischen Ausreißer vorliegen.

Von den 18 aufgenommenen Prädiktoren erweisen sich vier als signifikant (siehe Tabelle 20). Den mit Abstand stärksten eigenständigen Beitrag leistet die Skala Ökonomische Sorgen und Unsicherheit (β = −.487, p< .001). Den zweitstärksten Beitrag leistet die Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit (β = −.224, p< .001). Das Nettoeinkommen erweist sich als drittstärkster Prädiktor (β = .161, p< .001) und behält auch unter Kontrolle aller Kontextfaktoren einen eigenständigen Effekt. Zudem zeigt der Einfluss sozialer Medien (Q12_2) einen zwar schwachen, aber signifikanten negativen Effekt (β = −.054, p= .004).

Das Item Vorbilder im Umfeld (Q12_3) verfehlt mit p= .093 die konventionelle Signifikanzgrenze. Das Vorhandensein finanzieller Vorbilder geht tendenziell mit einem leicht höheren subjektiven Wohlergehen einher. Sämtliche übrigen soziodemographischen Variablen – Geschlecht (p = .203), Alter (p = .220), Familienstand (alle Dummies p> .15) und Bildungsabschluss (alle Dummies p> .32) – leisten keinen signifikanten eigenständigen Beitrag zur Vorhersage des subjektiven Wohlergehens. Dies ist bemerkenswert, da sowohl der Bildungsabschluss (bivariat: r_s= .213***) als auch der Familienstand (deskriptive Mittelwertdifferenz Verheiratete vs. Geschiedene: 7.40 Punkte) auf Zusammenhänge zeigten. Der Befund legt nahe, dass die deskriptiv beobachteten Bildungs- und Familienstandseffekte nicht direkt auf das subjektive Wohlergehen wirken, sondern durch die Kontextfaktoren, insbesondere ökonomische Sorgen und finanzielle Selbstwirksamkeit mediiert werden.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass das subjektive finanzielle Wohlergehen primär durch psychologische und wahrnehmungsbezogene Faktoren determiniert wird. Die Rangfolge der signifikanten Prädiktoren lautet: (1) Ökonomische Sorgen (β = −.487), (2) Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit (β = −.224), (3) Nettoeinkommen (β = .161) und (4) Einfluss sozialer Medien (β = −.054). Soziodemographische Merkmale jenseits des Einkommens besitzen keine eigenständige Vorhersagekraft für das subjektive finanzielle Wohlergehen.

Tabelle 20: Regressionskoeffizienten FWB subjektiv

							Kollineare Statistik	
Modell		Unstandardisiert	Standardfehler	Standardisiert[a]	t	p	Toleranz	VIF
M_0	(Konstante)	23.14	0.376		61.51	< .001		
M_1	(Konstante)	62.83	3.129		20.08	< .001		
	Ökonomische Sorgen und Unsicherheit	-9.238	0.352	-0.487	-26.22	< .001	0.869	1.150
	Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit	-4.827	0.415	-0.224	-11.62	< .001	0.837	1.194
	Nettoeinkommen	0.853	0.105	0.161	8.143	< .001	0.817	1.224
	Geschlecht (Männlich)	-0.714	0.561		-1.273	.203	0.970	1.031
	Familienstand (Verheiratet)	-1.085	0.770		-1.410	.159	0.935	1.069
	Familienstand (In Partnerschaft lebend)	-0.594	0.840		-0.707	.479		
	Familienstand (Geschieden)	-0.060	1.227		-0.049	.961		
	Familienstand (Verwitwet)	3.081	2.358		1.307	.191		
	Alter	-0.149	0.121	-0.025	-1.228	.220	0.790	1.267
	Bildungsabschluss (Hauptschulabschluss)	-2.711	2.756		-0.984	.325	0.982	1.018
	Bildungsabschluss (Realschulabschluss / Mittlere Reife)	-1.129	2.634		-0.429	.668		
	Bildungsabschluss (Fachhochschulreife)	0.308	2.698		0.114	.909		
	Bildungsabschluss (Allgemeine Hochschulreife)	0.125	2.648		0.047	.962		
	Bildungsabschluss (Bachelor)	-0.271	2.701		-0.100	.920		
	Bildungsabschluss (Master / Diplom / Magister)	-0.033	2.689		-0.012	.990		
	Bildungsabschluss (Promotion)	-0.793	3.537		-0.224	.823		
	Q12_2 Einfluss sozialer Medien	-0.812	0.282	-0.054	-2.880	.004	0.866	1.154
	Q12_3 Vorbilder im Umfeld	0.393	0.234	0.029	1.678	.093	0.922	1.085

Quelle: eigene Berechnungen

Die Tabelle 21 zeigt die Ergebnisse der multiplen linearen Regression (Einschlussmethode) mit dem objektiven finanziellen Wohlergehen als abhängige Variable. Das Modell umfasst dieselben 18 Prädiktoren wie das Modell für das subjektive Wohlergehen. Das Gesamtmodell ist signifikant (F(18, 1981) = 66.56, p< .001) und erklärt 37.7 % der Varianz im objektiven finanziellen Wohlergehen (R^2 = .377, R^2_{adj}= .371). Die Varianzaufklärung ist damit nach Cohen (1988) als stark zu bewerten, fällt jedoch um 10.6 Prozentpunkte geringer aus als beim subjektiven Wohlergehen (R^2 = .483). Dies deutet darauf hin, dass das objektive finanzielle Wohlergehen stärker durch Faktoren bestimmt wird, die in dem vorliegenden Modell nicht erfasst sind.

Tabelle 21: Modell-Zusammenfassung - FWB objektiv

Modell	R	R²	Korrigiertes R²	RMSE	R² Änderung	df1	df2	p	Durbin-Watson		
									Autokorrelation	Statistik	p
M_0	0.000	0.000	0.000	18.43	0.000	0	1999		0.019	1.961	.382
M_1	0.614	0.377	0.371	14.61	0.377	18	1981	< .001	0.016	1.968	.475

ANOVA

Modell		Quadratsumme	df	Mittlere Quadratsumme	F	p
M_1	Regression	255900	18	14220	66.56	< .001
	Residuum	423100	1981	213.6		
	Gesamt	679000	1999			

Hinweis. Das konstante Modell wurde ausgelassen, da keine bedeutsame Information angezeigt werden kann.

Quelle: eigene Berechnungen

Die Voraussetzungen der linearen Regression sind erfüllt. Der Durbin-Watson-Test zeigt keine Autokorrelation (DW = 1.968), die VIF-Werte liegen zwischen 1.018 und 1.267 und die grafische Inspektion der Residuen bestätigt annähernde Normalverteilung und Homoskedastizität. Das im Residuen-vs.-Vorhersage-Plot auch hier erkennbare Streifenmuster ist auf die diskrete Natur der ab-hängigen Variable zurückzuführen und stellt keine Verletzung der Linearitätsannahme dar. Der einzige einflussreiche Fall (Nr. 1672) weist eine Cook's Distance von .004 auf und ist damit unkritisch.

Im Vergleich zum Modell für das subjektive Wohlergehen zeigt sich eine veränderte Rangfolge der signifikanten Prädiktoren (siehe Tabelle 22). Den stärksten eigenständigen Beitrag leistet beim objektiven Wohlergehen die Skala Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit (β = −.328, p< .001), gefolgt von den Ökonomischen Sorgen und Unsicherheit (β = −.266, p< .001). Während beim subjektiven Wohlergehen die ökonomischen Sorgen den mit Abstand stärksten Prädiktor darstellten (β = −.487), kehrt sich die Rangfolge beim objektiven Wohlergehen um. Hier dominiert die fehlende Finanzkompetenz. Dies legt nahe, dass eine geringe finanzielle Selbstwirksamkeit, ausgedrückt z. B. durch mangelndes Finanzwissen, fehlenden Überblick und Vermeidungsverhalten, sich insbesondere auf die objektiv messbare finanzielle Situation auswirkt. Wohingegen ökonomische Sorgen primär die subjektive Wahrnehmung beeinträchtigen.

Das Nettoeinkommen erweist sich auch beim objektiven Wohlergehen als signifikanter Prädiktor (β = .191, p< .001) und zeigt einen etwas stärkeren Effekt als beim subjektiven Wohlergehen (β = .161). Bemerkenswert ist, dass das Alter beim objektiven Wohlergehen einen signifikanten positiven Effekt zeigt (β = .093, p< .001), obwohl es bivariat keine relevante Korrelation mit dem FWB aufwies (r = .065). Dieser Befund deutet auf einen Suppressoreffekt hin. Unter Kontrolle der Kontextfaktoren, insbesondere der geringen Selbstwirksamkeit, die negativ mit dem Alter korreliert (r = −.151), tritt ein eigenständiger positiver Alterseffekt auf das objektive Wohlergehen hervor. Ältere Befragte verfügen demnach über ein höheres objektives finanzielles Wohlergehen, wenn man ihr Niveau an Finanzkompetenz und Sorgen konstant hält. Ein weiterer Suppressoreffekt zeigt sich beim Item Vorbilder im Umfeld (Q12_3), das bivariat keine signifikante Korrelation mit dem objektiven Wohlergehen aufwies (r = .026, p= .238). In der Regression jedoch zeigt sich ein signifikanter positiver Effekt (β = .040, p= .037). Das Vorhandensein finanzieller Vorbilder im persönlichen Umfeld geht demnach

mit einem leicht höheren objektiven Wohlergehen einher, wenn die übrigen Prädiktoren kontrolliert werden.

Im Gegensatz zum subjektiven Wohlergehen erweisen sich beim objektiven Wohlergehen auch einige Bildungsdummies als signifikant. Personen mit Bachelorabschluss (B = 8.91, p= .006), Master-/Diplomabschluss (B = 7.23, p= .026) und allgemeiner Hochschulreife (B = 6.90, p= .030) weisen ein signifikant höheres objektives Wohlergehen auf als die Referenzkategorie „Kein Abschluss". Niedrigere Bildungsabschlüsse (Hauptschule, Realschule) unterscheiden sich hingegen nicht signifikant von der Referenzkategorie. Dies bestätigt den in den deskriptiven Analysen identifizierten Bildungsgradienten und zeigt, dass höhere Bildung, im Gegensatz zum subjektiven Wohlergehen, unter Kontrolle der Kontextfaktoren einen eigenen positiven Effekt auf das objektive finanzielle Wohlergehen hat. Die Prädiktoren Geschlecht (p = .834), Familienstand (alle Dummies p> .14) und der Einfluss sozialer Medien (p = .169) leisten keinen signifikanten Beitrag zur Vorhersage des objektiven Wohlergehens. Das Item Soziale Medien Q12_2 ist im Gegensatz zum subjektiven Wohlergehen nicht signifikant. Das deutet darauf hin, dass der Social-Media-Einfluss primär die subjektive Wahrnehmung und nicht die objektive finanzielle Lage betrifft.

Tabelle 22: Regressionskoeffizienten FWB objektiv

							Kollineare Statistik	
Modell		Unstandardisiert	Standardfehler	Standardisiert[a]	t	p	Toleranz	VIF
M_0	(Konstante)	29.47	0.412		71.51	< .001		
M_1	(Konstante)	47.42	3.762		12.61	< .001		
	Ökonomische Sorgen und Unsicherheit	-5.526	0.424	-0.266	-13.05	< .001	0.869	1.150
	Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit	-7.732	0.499	-0.328	-15.49	< .001	0.837	1.194
	Nettoeinkommen	1.109	0.126	0.191	8.804	< .001	0.817	1.224
	Geschlecht (Männlich)	0.142	0.674		0.210	.834	0.970	1.031
	Alter	0.602	0.146	0.093	4.124	< .001	0.790	1.267
	Familienstand (Verheiratet)	-1.157	0.926		-1.250	.211	0.935	1.069
	Familienstand (In Partnerschaft lebend)	1.412	1.010		1.398	.162		
	Familienstand (Geschieden)	-2.159	1.475		-1.463	.144		
	Familienstand (Verwitwet)	1.671	2.835		0.589	.556		
	Bildungsabschluss (Hauptschulabschluss)	1.929	3.313		0.582	.560	0.982	1.018
	Bildungsabschluss (Realschulabschluss / Mittlere Reife)	3.976	3.167		1.256	.209		
	Bildungsabschluss (Fachhochschulreife)	5.514	3.244		1.700	.089		
	Bildungsabschluss (Allgemeine Hochschulreife)	6.898	3.183		2.167	.030		
	Bildungsabschluss (Bachelor)	8.910	3.247		2.744	.006		
	Bildungsabschluss (Master / Diplom / Magister)	7.225	3.233		2.235	.026		
	Bildungsabschluss (Promotion)	7.563	4.252		1.779	.075		
	Q12_2 Einfluss sozialer Medien	0.466	0.339	0.028	1.376	.169	0.866	1.154
	Q12_3 Vorbilder im Umfeld	0.587	0.281	0.040	2.087	.037	0.922	1.085

Quelle: eigene Berechnungen

Die Tabelle 23 zeigt die Ergebnisse der multiplen linearen Regression mit dem finanziellen Wohlergehen (FWB Gesamt) als abhängige Variable. Das Modell umfasst dieselben 18 Prädiktoren wie die zuvor berichteten Modelle für die Teildimensionen. Das Gesamtmodell ist signifikant ($F(18, 1981)$ = 107.6, p< .001) und erklärt 49.4 % der Varianz im finanziellen Gesamtwohlergehen (R^2 = .494, R^2_{adj}= .490). Dies stellt die höchste Varianzaufklärung aller drei berechneten Modelle dar und ist nach Cohen (1988) als starker Effekt zu bewerten. Die geringe Differenz zwischen R^2und R^2_{adj}(Δ = .004) deutet auf ein stabiles, nicht überangepasstes Modell hin.

Tabelle 23: Modell-Zusammenfassung - FWB Gesamt

									Durbin-Watson		
Modell	R	R²	Korrigiertes R²	RMSE	R² Änderung	df1	df2	p	Autokorrelation	Statistik	p
M_0	0.000	0.000	0.000	32.21	0.000	0	1999		0.010	1.981	.666
M_1	0.703	0.494	0.490	23.01	0.494	18	1981	< .001	0.005	1.989	.805

ANOVA

Modell		Quadratsumme	df	Mittlere Quadratsumme	F	p
M_1	Regression	1.025×10+6	18	56960	107.6	< .001
	Residuum	1.049×10+6	1981	529.5		
	Gesamt	2.074×10+6	1999			

Hinweis. Das konstante Modell wurde ausgelassen, da keine bedeutsame Information angezeigt werden kann.

Quelle: eigene Berechnungen

Die Voraussetzungen der linearen Regression sind erfüllt. Der Durbin-Watson-Test zeigt keine Autokorrelation (DW = 1.989). Die VIF-Werte liegen zwischen 1.018 und 1.267 und damit deutlich unter dem kritischen Schwellenwert. Die grafische Inspektion der Residuen mittels Q-Q-Plot und Histogramm bestätigt eine annähernde Normalverteilung. Im Residuen-vs.-Vorhersage-Plot zeigt sich eine annähernd gleichmäßige Streuung um die Nulllinie ohne systematische Muster, was Homoskedastizität bestätigt. Die Cook's-Distance-Werte der einflussreichsten Fälle liegen bei maximal .006 und sind damit unkritisch.

Von den 18 aufgenommenen Prädiktoren erweisen sich fünf als signifikant (siehe Tabelle 24). Den stärksten eigenständigen Beitrag leistet erneut die Skala Ökonomische Sorgen und Unsicherheit (β = −.407, p< .001). Den zweitstärksten Beitrag leistet die Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit (β = −.305, p< .001), gefolgt vom Nettoeinkommen (β = .194, p< .001). Das Alter zeigt einen schwachen, aber knapp signifikanten positiven Effekt (β = .040, p= .049), der – wie bereits beim objektiven Wohlergehen beobachtet – erst unter Kontrolle der Kontextfaktoren hervortritt und somit als Suppressoreffekt zu interpretieren ist. Ebenfalls signifikant, jedoch mit geringer Effektstärke, ist das Item Vorbilder im Umfeld (Q12_3; β= .038, p= .027), das bivariat keine Korrelation mit FWB Gesamt aufwies (r = .034, p= .126) und damit einen weiteren Suppressoreffekt darstellt.

Der Einfluss sozialer Medien (Q12_2), der beim subjektiven Wohlergehen noch signifikant war, erreicht beim Gesamtwohlergehen keine Signifikanz (p = .517). Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich die Effekte von Q12_2 auf die beiden Teildimensionen gegenläufig verhalten. Negativ beim subjektiven (β = −.054) und tendenziell positiv beim objektiven Wohlergehen (β = .028), sodass sich die Effekte im Gesamtwert aufheben. Geschlecht (p = .590), Familienstand (alle Dummies p> .12) und Bildungsabschluss (alle Dummies p> .09) leisten auch im Gesamtmodell keinen signifikanten eigenständigen Beitrag.

Tabelle 24: Regressionskoeffizienten FWB Gesamt

							Kollineare Statistik	
Modell		Unstandardisiert	Standardfehler	Standardisiert[a]	t	p	Toleranz	VIF
M_0	(Konstante)	52.61	0.720		73.04	< .001		
M_1	(Konstante)	110.3	5.923		18.61	< .001		
	Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit	-12.56	0.786	-0.305	-15.98	< .001	0.837	1.194
	Ökonomische Sorgen und Unsicherheit	-14.76	0.667	-0.407	-22.14	< .001	0.869	1.150
	Nettoeinkommen	1.962	0.198	0.194	9.893	< .001	0.817	1.224
	Alter	0.453	0.230	0.040	1.971	.049	0.790	1.267
	Familienstand (Verheiratet)	-2.242	1.457		-1.539	.124	0.935	1.069
	Familienstand (In Partnerschaft lebend)	0.817	1.590		0.514	.607		
	Familienstand (Geschieden)	-2.218	2.323		-0.955	.340		
	Familienstand (Verwitwet)	4.752	4.463		1.065	.287		
	Geschlecht (Männlich)	-0.572	1.061		-0.539	.590	0.970	1.031
	Bildungsabschluss (Hauptschulabschluss)	-0.782	5.217		-0.150	.881	0.982	1.018
	Bildungsabschluss (Realschulabschluss / Mittlere Reife)	2.847	4.986		0.571	.568		
	Bildungsabschluss (Fachhochschulreife)	5.823	5.108		1.140	.254		
	Bildungsabschluss (Allgemeine Hochschulreife)	7.023	5.012		1.401	.161		
	Bildungsabschluss (Bachelor)	8.639	5.113		1.690	.091		
	Bildungsabschluss (Master / Diplom / Magister)	7.192	5.091		1.413	.158		
	Bildungsabschluss (Promotion)	6.771	6.695		1.011	.312		
	Q12_2 Einfluss sozialer Medien	-0.346	0.534	-0.012	-0.647	.517	0.866	1.154
	Q12_3 Vorbilder im Umfeld	0.980	0.443	0.038	2.212	.027	0.922	1.085

[a] Standardisierte Koeffizienten können nur für kontinuierliche Prädiktoren berechnet werden.

Quelle: eigene Berechnungen

Der Vergleich aller drei Einschluss-Regressionen (Tabelle 25) offenbart konsistente und zugleich dimensionsspezifische Befundmuster. In allen drei Modellen erweisen sich die ökonomischen Sorgen, die geringe finanzielle Selbstwirksamkeit und das Nettoeinkommen als die drei stärksten Prädiktoren. Die Rangfolge der beiden Kontextfaktoren variiert jedoch dimensionsspezifisch. Beim subjektiven Wohlergehen dominieren die ökonomischen Sorgen (β = −.487), beim objektiven Wohlergehen dominiert die geringe Selbstwirksamkeit (β = −.328). Dieser Befund legt nahe, dass finanzielle Zukunftssorgen primär die subjektive Wahrnehmung der eigenen Lage beeinträchtigen, während mangelnde Finanzkompetenz sich stärker auf die objektiv messbare finanzielle Situation auswirkt. Im Gesamtmodell zeigen beide Kontextfaktoren erwartungsgemäß mittlere Effektstärken (β = −.407 bzw. −.305).

Tabelle 25: Vergleichstabelle aller drei Modelle: Signifikante Prädiktoren

Prädiktor	FWB subj. (β)	FWB obj. (β)	FWB Gesamt (β)	Muster
Ökon. Sorgen	**−.487**	**−.266**	**−.407**	In allen drei Modellen stärkster oder zweitstärkster Prädiktor
Ger. Selbstwirksamkeit	**−.224**	**−.328**	**−.305**	In allen drei Modellen signifikant; beim obj. FWB am stärksten
Nettoeinkommen	**.161**	**.191**	**.194**	In allen drei Modellen signifikant; beim Gesamt am stärksten
Alter	−.025	**.093**	**.040**	Nur bei obj. und FWB Gesamt signifikant (Suppressoreffekt)
Q12_3 Vorbilder	.029	**.040**	**.038**	Nur bei obj. und FWB Gesamt signifikant (Suppressoreffekt)
Q12_2 Soz. Medien	**−.054**	.028	−.012	Nur beim subj. FWB signifikant
Geschlecht	n.s.	n.s.	n.s.	In keinem Modell signifikant
Familienstand	n.s.	n.s.	n.s.	In keinem Modell signifikant
Bildung	n.s.	**Teilweise**	n.s.	Nur beim obj. FWB teilweise signifikant
R^2 / (adjR^2)	.483 / (.478)	.377 / (.371)	.494 / (.490)	
F	102.7***	66.56***	107.6***	
Durbin-Watson	2.017	1.968	1.989	

Anmerkungen. Fettgedruckte β Werte = p < .05 und ***p < .001.

Quelle: eigene Berechnungen

Interessant ist weiterhin, dass das Alter und das Vorhandensein finanzieller Vorbilder (Q12_3) ausschließlich beim objektiven Wohlergehen und im Gesamtmodell signifikante Effekte zeigen – nicht jedoch beim subjektiven Wohlergehen. Umgekehrt zeigt der Einfluss sozialer Medien (Q12_2) nur beim subjektiven Wohlergehen einen signifikanten negativen Effekt, nicht jedoch beim objektiven Wohlergehen und im Gesamtmodell. Soziodemographische Merkmale jenseits des Einkommens (Geschlecht, Familienstand und z. T. Bildungsabschluss) besitzen in keinem der drei Modelle eine eigenständige Vorhersagekraft. Lediglich beim objektiven Wohlergehen zeigen einzelne Bildungsdummies (Bachelor, Master/Diplom, Abitur) signifikante Effekte.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass das finanzielle Wohlergehen, sowohl subjektiv als auch objektiv, primär durch psychologische und wahrnehmungsbezogene Kontextfaktoren bestimmt wird. Ökonomische Sorgen und eine geringe finanzielle Selbstwirksamkeit erklären gemeinsam den weitaus größten Anteil der Varianz, während das Nettoeinkommen zwar einen stabilen, aber vergleichsweise schwächeren eigenständigen Effekt aufweist. Soziodemographische Merkmale spielen unter Kontrolle der Kontextfaktoren eine nachgeordnete Rolle.

Diskussion, Implikationen und Limitationen

Diskussion der deskriptiven Befunde: Verteilung und Heterogenität des finanziellen Wohlergehens

Die in den deskriptiven Analysen offenbarten Befundmuster sind für das Verständnis des finanziellen Wohlergehens in Deutschland von erheblicher Bedeutung. Die Gesamtstichprobe weist ein mittleres finanzielles Wohlergehen von 52,61 Punkten auf einer Skala von 0 bis 100 auf. Ein Wert, der nur knapp über der theoretischen Skalenmitte liegt und auf ein insgesamt moderates Niveau des finanziellen Wohlergehens in der untersuchten Population hindeutet.

Besonders auffällig ist die ausgeprägte Heterogenität innerhalb der Stichprobe. Die Standardabweichungen sind über alle Subgruppen hinweg sehr hoch. Die Interquartilsabstände in den Boxplots umfassen jeweils mehr als die Hälfte des theoretischen Skalenbereichs und die stark negativen Kurtosis-Werte weisen auf eine flachgipflige Verteilung hin. In Kombination mit der vollen Ausschöpfung der Skalenbreite und dem Fehlen von Ausreißern in allen Boxplots deutet dies darauf hin, dass sich die Befragten relativ gleichmäßig über das gesamte Spektrum des finanziellen Wohlergehens verteilen. Es gibt keine Konzentration um einen zentralen Wert. Dieser Befund kann als Indikator für eine erhebliche Polarisierung der finanziellen Lebenssituation in der untersuchten Stichprobe interpretiert werden und korrespondiert mit der thematisierten wachsenden finanziellen Ungleichheit in Deutschland (Grabka & Halbmeier, 2019).

Eine zentrale deskriptive Erkenntnis betrifft die systematische Diskrepanz zwischen subjektivem und objektivem finanziellem Wohlergehen. Das objektive Wohlergehen liegt im Durchschnitt signifikant über dem subjektiven, was darauf hindeutet, dass die Befragten ihre finanzielle Situation subjektiv ungünstiger einschätzen als sie objektiv ist. Dieser „Wahrnehmungspessimismus" zeigt sich in den Boxplots durch gegensätzliche Asymmetrien. Beim subjektiven Wohlergehen liegt der Median im unteren Skalendrittel (Rechtsschiefe), beim objektiven im oberen Drittel (Linksschiefe). Hervorzuheben ist zudem, dass diese Diskrepanz altersabhängig variiert. Bei den 16–20-Jährigen sind subjektives und objektives Wohlergehen nahezu identisch, während die Diskrepanz mit steigendem Alter kontinuierlich zunimmt. Ältere Befragte verfügen demnach objektiv über ein hohes finanzielles Wohlergehen, nehmen ihre Situation subjektiv jedoch zunehmend ungünstiger wahr. Ein Befund, der möglicherweise Sorgen hinsichtlich der Ausreichlichkeit der Altersvorsorge ausdrückt.

Diskussion der deskriptiven Gruppenunterschiede: Unterschiedlich starke Differenzierungsfaktoren

Die deskriptiven Gruppenvergleiche und Boxplot-Analysen offenbaren eine klare Rangfolge der Differenzierungskraft der untersuchten soziodemographischen Variablen. Das Nettoeinkommen erweist sich als der stärkste deskriptive Differenzierungsfaktor. Die Boxplots zeigen einen nahezu monoton ansteigenden Gradienten, der sich durch eine systematische Verschiebung der gesamten Box von links nach rechts manifestiert. Ein Muster, das bei keiner anderen Variable in vergleichbarer Deutlichkeit zu beobachten ist. Besonders aufschlussreich ist die deskriptive Beobachtung einer Abflachung dieses Gradienten ab einem Nettoeinkommen von ca. 5.000 €. Die Boxen der drei höchsten Einkommensgruppen liegen auf einem annähernd identischen Niveau, was auf einen abnehmenden

Grenznutzen des Einkommens hindeutet. Dieser Befund scheint konsistent mit der diskutierten Sättigungshypothese zu sein (Kahneman & Deaton, 2010). Wenngleich jedoch neuere Befunde zeigen, dass ein solches Plateau nur für bestimmte Subgruppen gilt und für die Mehrheit das Wohlbefinden auch oberhalb des in früheren Arbeiten diskutierten Einkommensschwellenwerts weiter ansteigt (Killingsworth et al., 2023).

Zudem zeigt sich bei den Einkommensgruppen eine systematische Veränderung der Verteilungsform. Während die unteren Einkommensgruppen deutlich rechtsschiefe Verteilungen aufweisen, nähern sich die mittleren Gruppen einer symmetrischen Form an und gehen in den oberen Gruppen in zunehmend linksschiefe Verteilungen über. Parallel dazu wird der Interquartilsabstand in den oberen Einkommensgruppen schmaler, was auf eine zunehmende Homogenität des finanziellen Wohlergehens bei höheren Einkommen hindeutet. Diese systematische Veränderung der Verteilungsform über die Einkommensgruppen hinweg wurde in der bisherigen Forschung zum finanziellen Wohlergehen kaum thematisiert und verdient in zukünftigen Studien eine vertiefte Untersuchung.

Den zweitstärksten deskriptiven Differenzierungsfaktor bildet der Bildungsabschluss. Die Boxplots zeigen einen nahezu linearen Aufwärtstrend vom Hauptschulabschluss bis zum Master-/Diplomabschluss. Dabei ist, analog zum Einkommen, ebenfalls eine systematische Veränderung der Schiefe zu beobachten. Von einer Rechtsschiefe bei niedrigeren Bildungsabschlüssen hin zu einer Linksschiefe bei höheren Abschlüssen. Der Bildungsgradient fällt beim objektiven Wohlergehen stärker aus als beim subjektiven, was bereits deskriptiv darauf hindeutet, dass Bildung primär die objektive finanzielle Situation verbessert und weniger die subjektive Wahrnehmung beeinflusst.

Hinsichtlich des finanziellen Wohlergehens zeigen sich zudem Unterschiede in Abhängigkeit vom Familienstand. Verheiratete weisen durchgängig die höchsten, Geschiedene durchgängig die niedrigsten Werte auf. Die Boxplots bestätigen dieses Muster visuell und zeigen darüber hinaus, dass die Verteilung bei den Geschiedenen eine deutliche Rechtsschiefe aufweist. Die Mehrheit der Geschiedenen berichtet folglich niedrige Werte. Die festgestellten Unterschiede im finanziellen Wohlergehen nach Familienstand lassen sich zudem im Lichte früherer Arbeiten zu finanziellen Dynamiken in Partnerschaften und Ehen einordnen (Dew, 2016).

Das Geschlecht differenziert das finanzielle Wohlergehen nur schwach. In den Boxplots zeigt sich ein Niveauunterschied zugunsten der Männer, die Überlappung der Boxen ist jedoch erheblich, was darauf hindeutet, dass die Varianz innerhalb der Geschlechtergruppen die Varianz zwischen den Gruppen deutlich übersteigt. Der größte Geschlechterunterschied zeigt sich beim objektiven Wohlergehen, was möglicherweise einen bestehenden Gender Pay Gap widerspiegelt.

Das Alter erweist sich als der schwächste Differenzierungsfaktor. Die Boxplots zeigen keine erkennbare Auf- oder Abwärtsbewegung über die Altersgruppen hinweg. Die massive Überlappung der Boxen bestätigt, dass das Alter, als isolierter Faktor, das finanzielle Wohlergehen kaum differenziert. Beim objektiven Wohlergehen lässt sich allenfalls ein leichtes U-förmiges Muster erahnen (Tiefpunkt bei 46–55 Jahren), was an die aus der Lebenszufriedenheitsforschung bekannte „U-shaped happiness curve" erinnert (Blanchflower, 2021).

Diskussion der bivariaten Zusammenhänge und multivariater Prädikatoren: Veränderte Rangfolge und mögliche Suppressoreffekte

Ein methodisch und inhaltlich besonders aufschlussreiches Ergebnis der vorliegenden Studie ergibt sich aus dem Vergleich der bivariaten Korrelationen mit den multivariaten Regressionsbefunden. Auf bivariater Ebene bestätigen sowohl die Pearson als auch die Spearman-Korrelationen die deskriptiv identifizierte Rangfolge. Das Nettoeinkommen ist der stärkste bivariate Prädiktor, gefolgt vom Bildungsabschluss, während Alter und Geschlecht vernachlässigbare Zusammenhänge zeigen. Die Einbeziehung der aus der explorativen Faktorenanalyse gewonnenen Kontextfaktoren in die erweiterte Korrelationsmatrix führt jedoch zu einer fundamentalen Verschiebung der Rangfolge. Die Skala Ökonomische Sorgen und Unsicherheit und die Skala Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit übertreffen das Einkommen als bivariate Prädiktoren deutlich und erklären ein Vielfaches der Varianz im Vergleich zum Einkommen. Dieser Befund unterstreicht die von García-Mata und Zerón-Félix (2022) sowie Geraldes et al. (2025) geforderte Berücksichtigung psychologischer Kontextfaktoren in der Forschung zum finanziellen Wohlergehen.

Die multivariate Regressionsanalyse offenbart darüber hinaus Befundmuster, die auf bivariater Ebene nicht sichtbar waren. So verlieren sämtliche soziodemographischen Variablen, mit Ausnahme des Einkommens, ihre eigenständige Vorhersagekraft. Diese besondere Bedeutung des Einkommens als Prädiktor für das finanzielle Wohlergehen zeigen u. a. García-Mata et al. (2022) für Mexiko, Xiao et al. (2023), Zhang und Chatterjee (2023) sowie Fan und Henager (2025) für die USA. Für 16 unterschiedliche Länder weltweit zeigen Riitsalu und van Raaij (2022) ebenfalls einen positiven Einfluss des Einkommens auf das finanzielle Wohlergehen. Alle genannten Studien nutzen dabei unterschiedliche Messverfahren und Skalen, wobei keine der Studien auf das hier verwendete OECD-Toolkit zurückgreift, dennoch bestätigten alle den positiven Effekt.

Der Bildungsabschluss, der bivariat eine positive Korrelation mit dem FWB Gesamt aufwies, erreicht in der Regression für das subjektive und das Gesamtwohlergehen keine Signifikanz. Lediglich beim objektiven Wohlergehen bleiben einzelne Bildungsdummies (Bachelor, Master/Diplom, Abitur) signifikant. Dies legt nahe, dass der Bildungseffekt auf das subjektive Wohlergehen vollständig durch die Kontextfaktoren mediiert wird. Wohingegen Bildung auf das objektive Wohlergehen sowohl indirekt (über Selbstwirksamkeit und Einkommen) als auch direkt, möglicherweise über verbesserte Arbeitsmarktchancen und Finanzentscheidungen, die nicht durch die Selbstwirksamkeitsskala erfasst werden, wirkt. Das aufgezeigte differenzierte Bild reiht sich somit in eine Reihe heterogener Ergebnisse bezüglich des Bildungsabschlusses und des finanziellen Wohlergehen ein. So zeigen Xiao et al. (2023) für die USA in einem gepooltes Sample, dass alle Abschlüsse einen negativen Einfluss auf von ihnen gemessene subjektive finanzielle Wohlergehen haben. Für die jahresweise Betrachtung gilt dieses Ergebnis allerdings nicht. Hier haben nur vereinzelte Bildungsabschlüsse einen negativen Einfluss, während der Rest an Bedeutung verliert. Einen ähnlich negativ differenziertes Bild zeigen ebenfalls Fan und Henager (2025). Lee et al. (2020) zeigen nur für einen Post-Bachelor Abschluss einen positiven Beitrag auf das finanzielle Wohlergehen. Gegensätzlich dazu berichten Zhang und Chatterjee (2023) für die USA, dass bei allen Bildungsabschlüssen ein positiver Einfluss auf das finanzielle Wohlergehen besteht. Für Brasilien hingegen zeigen Mendes Vieira et al. (2025), dass das Bildungslevel keinen Effekt hat. Für ihre 16 Länderstudie berichten Riitsalu und van Raaij

(2022) einen differenzierten positiven Einfluss für zwölf von 16 Ländern. In einer zusammenfassenden Studie mit Daten aus 16 verschiedenen Ländern zeigen Geraldes et al. (2025), dass der Bildungsabschluss einen positiven Beitrag zur Erklärung des finanziellem Wohlergehens liefert.

Ein analoges Muster zeigt sich beim Familienstand. Trotz der deskriptiv deutlichen Mittelwertdifferenz zwischen Verheirateten und Geschiedenen erreicht kein Familienstandsdummy in der Regression Signifikanz. Dieser vollständige Effektverlust deutet darauf hin, dass die deskriptiv beobachteten Familienstandsunterschiede nicht durch den Familienstand per se verursacht werden, sondern durch damit assoziierte Unterschiede in den ökonomischen Sorgen und der finanziellen Selbstwirksamkeit vermittelt sind. Geschiedene berichten möglicherweise nicht deshalb ein niedrigeres finanzielles Wohlergehen, weil sie geschieden sind, sondern weil eine Scheidung häufig mit erhöhten finanziellen Sorgen, dem Verlust gemeinsamer ökonomischer Ressourcen und einer Beeinträchtigung der wahrgenommenen finanziellen Kontrolle einhergeht. Fan und Henager (2025) sowie Lee et al. (2020) zeigen für die USA, dass der Familienstand ebenfalls keinen Einfluss auf das finanzielle Wohlergehen hat. Demgegenüber stehen García-Mata et al. (2022), die für Mexiko zeigen, dass verheiratet sein oder in einer Beziehung lebend einen positiven Beitrag zum finanziellen Wohlergehen liefert. Ebenso berichten Xiao et al. (2023) für die USA, dass im Vergleich zu Verheirateten überwiegend keine signifikanten Unterschiede für Singles auftreten. Wohingegen getrenntlebende, geschiedene oder verwitwete Personen in mehreren Erhebungsjahren ein signifikant niedrigeres finanzielles Wohlergehen aufweisen.

Auch der Geschlechtereffekt, der bivariat signifikant ist, verschwindet in der Regression vollständig. Dieser Befund ist vor dem Hintergrund der beobachteten Geschlechterunterschiede in den ökonomischen Sorgen besonders aufschlussreich. Frauen berichten signifikant höhere Werte auf der Sorgenskala, was darauf hindeutet, dass ein möglicher Gender Gap im finanziellen Wohlergehen weniger auf objektive Einkommensunterschiede und mehr auf geschlechtsspezifische Unterschiede in der Risikowahrnehmung und den Zukunftssorgen zurückzuführen ist. Dieser Befund korrespondiert mit Bucher-Koenen et al. (2017), die zeigen, dass Frauen auch bei objektivvergleichbarem Wissensniveau ein geringeres finanzielles Selbstvertrauen berichten. Die vorliegenden Ergebnisse erweitern diesen Befund, indem sie zeigen, dass Frauen darüber hinaus ein signifikant höheres Maß an ökonomischen Sorgen berichten als Männer. Der vollständige Verlust des Geschlechtereffekts in der Regressionsanalyse legt nahe, dass nicht das Geschlecht per se, sondern die damit assoziierten Unterschiede in den ökonomischen Sorgen den Geschlechterunterschied im finanziellen Wohlergehen erklären. Einen Gender Gap in Mexiko zugunsten der Männer berichten zudem García-Mata et al. (2022). Einen ähnlichen Gap zeigen Geraldes et al. (2025) in ihrer länderübergreifenden Untersuchung. Mendes Vieira et al. (2025) hingegen finden für Brasilien, dass das Geschlecht keine Rolle spielt. Zu einem gemischten Ergebnis in 16 untersuchten Ländern kommen Riitsalu und van Raaij (2022).

Darüber hinaus treten in der Regression signifikante Effekte hervor, die bivariat nicht sichtbar waren, sogenannte Suppressoreffekte (Paulhus et al., 2004; Tzelgov & Henik, 1991). Der auffälligste Suppressoreffekt betrifft das Alter. Obwohl die Variable bivariat keine Korrelation mit dem FWB Gesamt aufweist, zeigt sich in der Regression ein signifikanter positiver Effekt auf das objektive Wohlergehen und ein knapp signifikanter Effekt auf das Gesamtwohlergehen. Dieser Befund ist darauf zurückzu-

führen, dass das Alter gleichzeitig mit Faktoren assoziiert ist, die das finanzielle Wohlergehen erhöhen (z. B. höhere Selbstwirksamkeit oder längerer Vermögensaufbau). Gleichzeitig ist es auch mit Faktoren verknüpft ist, die es senken (z. B. Sorgen hinsichtlich der Altersvorsorge). Bivariat heben sich diese gegenläufigen indirekten Effekte auf. Unter statistischer Kontrolle der Kontextfaktoren tritt der bereinigte positive Alterseffekt hervor. Inhaltlich bedeutet dies, wenn man Personen gleichen Kompetenz- und Sorgenniveaus vergleicht, verfügen ältere Befragte über ein höheres objektives finanzielles Wohlergehen. Auch Xiao und Porto (2017) berichten nicht-lineare Zusammenhänge zwischen Alter und finanzieller Zufriedenheit, indem ein Teil der höheren Zufriedenheit im hohen Alter durch günstigeres Finanzverhalten und höhere finanzielle Capability erklärt wird.

Ein weiterer Suppressoreffekt zeigt sich beim Item Vorbilder im persönlichen Umfeld (Q12_3). Bivariat weist diese Variable keine signifikante Korrelation mit dem finanziellen Wohlergehen auf. In der Regressionsanalyse zeigt sich jedoch ein signifikanter positiver Effekt sowohl auf das objektive Wohlergehen als auch auf das gesamte finanzielle Wohlergehen. Dieser Suppressoreffekt lässt sich durch die Einbettung der Variable in das Prädiktorennetzwerk erklären. Das Vorhandensein finanzieller Vorbilder ist stark negativ mit dem Alter korreliert und gleichzeitig positiv mit dem Einfluss sozialer Medien. Beide assoziierten Variablen stehen ihrerseits in negativem Zusammenhang mit dem finanziellen Wohlergehen. Bivariat überlagern diese negativen indirekten Pfade den eigentlichen positiven Effekt der Vorbilder und neutralisieren ihn. Erst wenn Alter und Social-Media-Einfluss in der Regression kontrolliert werden, tritt der bereinigte positive Vorbilder-Effekt hervor. Bei Personen gleichen Alters und mit gleichem Social-Media-Einfluss geht das Vorhandensein finanzieller Vorbilder mit einem leicht höheren finanziellen Wohlergehen einher. Dieser Befund hat wichtige theoretische Implikationen. Er kann darauf hindeuten, dass die finanzielle Sozialisation durch Vorbilder im persönlichen Umfeld einen eigenständigen positiven Beitrag zum finanziellen Wohlergehen leistet. Bivariate Nullbefunde in komplexen Variablenkonstellationen sollten daher nicht vorschnell als Irrelevanz interpretiert werden, da Suppressoreffekte substanzielle Zusammenhänge maskieren können (Paulhus et al., 2004; Tzelgov & Henik, 1991).

Diskussion dimensionsspezifischer Befunde: Unterschiedliche Wirkmechanismen für subjektives und objektives Wohlergehen

Die differenzierte Betrachtung beider Teildimensionen über alle Analyseschritte hinweg – von der deskriptiven Statistik über die Korrelationsanalysen bis zur Regression – zeigt konsistente, dimensionsspezifische Wirkmechanismen. Diese Befunde sind für die theoretische Konzeptualisierung des finanziellen Wohlergehens von erheblicher Bedeutung. Die ökonomischen Sorgen wirken primär als subjektiver Wahrnehmungsfilter. Der Effekt auf das subjektive Wohlergehen ist nahezu doppelt so stark wie auf das objektive. Finanzielle Zukunftssorgen beeinträchtigen demnach vor allem die Bewertung der eigenen finanziellen Lage, ohne die objektiv messbare Situation in gleichem Maße zu verschlechtern. Dies ist konsistent mit kognitionspsychologischen Modellen der Urteilsbildung unter Unsicherheit. Kahneman (2011) zeigt, dass emotionale Zustände (z.B. Sorgen und Ängste) die heuristische Informationsverarbeitung aktivieren und dadurch zu systematisch pessimistischeren Einschätzungen führen können, als es die objektive Lage rechtfertigt.

Die geringe finanzielle Selbstwirksamkeit hingegen wirkt stärker auf das objektive finanzielle Wohlergehen als auf das subjektive finanzielle Wohlergehen. Dies legt nahe, dass mangelnde Finanzkompetenz (z. B. fehlender Überblick, Vermeidungsverhalten und unüberlegtes Ausgabeverhalten) finanzielle Konsequenzen hat, die sich in suboptimalen Spar-, Anlage- und Ausgabeentscheidungen manifestieren und die objektive finanzielle Lage verschlechtern. Dieser Befund ähnelt den Ergebnissen von Fernandes et al. (2014), die zeigen, dass finanzielle Verhaltenskompetenzen einen stärkeren Einfluss auf finanzielle Outcomes haben als deklaratives Finanzwissen allein.

Besonders aufschlussreich ist das dimensionsspezifische Verhalten des Social-Media-Einflusses und des Bildungsabschlusses. Der Einfluss sozialer Medien zeigt sich ausschließlich beim subjektiven Wohlergehen, nicht jedoch beim objektiven. Dies ist konsistent mit der Theorie des sozialen Vergleichs und deren moderner Anwendung auf soziale Medien (Festinger, 1954; Vogel et al., 2014). Die Konfrontation mit idealisierten Lebensstilen und Konsumdarstellungen in sozialen Medien könnte die subjektive Bewertung der eigenen finanziellen Situation negativ beeinflussen, ohne die objektive Lage zu verändern. Umgekehrt wirkt der Bildungsabschluss direkt nur auf das objektive Wohlergehen (signifikant für Bachelor, Master/Diplom, Abitur), nicht auf das subjektive. Bildung verbessert die finanzielle Position, ohne dass sich dies proportional in einer subjektiv positiveren Wahrnehmung niederschlägt.

Diskussion der Rolle der Kontextfaktoren: Zentrale Determinanten

Über alle Analyseschritte hinweg ergibt sich ein konsistentes Gesamtbild. Das finanzielle Wohlergehen wird primär durch psychologische und wahrnehmungsbezogene Kontextfaktoren determiniert, nicht durch soziodemographische Merkmale allein. Die beiden aus der explorativen Faktorenanalyse gewonnenen Skalen (Ökonomische Sorgen und Unsicherheit sowie Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit) erweisen sich in allen Analysen als die stärksten Prädiktoren und übertreffen die Vorhersagekraft des Nettoeinkommens. Die starke Rolle der ökonomischen Sorgen ist vor dem Hintergrund der aktuellen makroökonomischen Situation in Deutschland bemerkenswert. Die Datenerhebung fiel in eine Phase erhöhter Inflation, geopolitischer Unsicherheiten und schwachen Wirtschaftswachstums, was das erhöhte Sorgenniveau in der Stichprobe erklären kann. Ähnliche Befunde berichten She et al. (2023), die zeigen, dass die makroökonomische Umwelt einen starken Einfluss auf das finanzielle Wohlergehen hat.

Gleichzeitig ist der deskriptive Kontrastbefund zwischen beiden Faktorskalen theoretisch aufschlussreich: Die Befragten schätzen ihre individuelle Finanzkompetenz überwiegend positiv ein, berichten aber zugleich ein erhöhtes Maß an ökonomischen Sorgen. Diese Diskrepanz zwischen wahrgenommener individueller Handlungsfähigkeit und empfundener Bedrohung durch externe makroökonomische Faktoren deutet darauf hin, dass das finanzielle Wohlergehen nicht allein durch individuelles Kompetenzerleben gefördert werden kann, sondern auch von der wahrgenommenen Stabilität und Verlässlichkeit der ökonomischen Rahmenbedingungen abhängt.

Theoretische Implikationen und Forschungsausblick

Aus den Befunden ergeben sich eine Reihe theoretischer Implikationen:

1. Die Ergebnisse unterstreichen die Notwendigkeit, finanzielles Wohlergehen nicht als rein ökonomisches, sondern als biopsychosoziales Konstrukt zu betrachten, das maßgeblich durch psychologische Wahrnehmungs- und Kompetenzfaktoren geprägt ist. Die herausgehobene Rolle der ökonomischen Sorgen und der finanziellen Selbstwirksamkeit legt nahe, dass theoretische Modelle des finanziellen Wohlergehens um eine stärkere Berücksichtigung makroökonomischer Wahrnehmungen ergänzt werden sollten.
2. Die identifizierten Suppressoreffekte und der vollständige Verlust soziodemographischer Effekte unter Kontrolle der Kontextfaktoren deuten darauf hin, dass Mediationsmodelle die Zusammenhangsstruktur adäquater abbilden als einfache Direkteffektmodelle. Die vorliegenden Ergebnisse legen ein theoretisches Rahmenmodell nahe, in dem soziodemographische Merkmale als distale Faktoren fungieren, die über proximale psychologische Mediatoren (Selbstwirksamkeit, Sorgen) auf das finanzielle Wohlergehen wirken. Das Nettoeinkommen nimmt dabei eine Sonderstellung ein, da es sowohl direkte als auch indirekte Effekte aufweist. Diese vermuteten Mediationspfade sollten in konfirmatorischen Folgestudien explizit geprüft werden – beispielsweise mittels des PROCESS-Macro nach Hayes (2022) oder Strukturgleichungsmodellierung.
3. Die aus den explorativen Befunden abgeleitete hierarchische Struktur der Prädiktoren legt eine theoriegeleitete hierarchische (blockweise) Regressionsanalyse nahe, auf die im vorliegenden explorativen Paper bewusst verzichtet wurde. Es wird erwartet, dass die Kontextfaktoren den größten inkrementellen Varianzanteil erklären und dabei die Effekte der soziodemographischen Variablen substanziell reduzieren.
4. Die dimensionsspezifischen Befunde bestätigen die theoretische Notwendigkeit einer differenzierten Messung des finanziellen Wohlergehens. Die Unterscheidung zwischen subjektivem und objektivem Wohlergehen erweist sich als messtheoretisch sinnvoll, da beide Dimensionen zwar hoch korrelieren, aber nur etwa 45 % gemeinsame Varianz aufweisen. Zugleich ist sie auch inhaltlich relevant, weil die Prädiktoren auf beide Dimensionen unterschiedlich beziehungsweise dimensionsspezifisch wirken. Ökonomische Sorgen beeinträchtigen primär die subjektive Wahrnehmung, wohingegen geringe Selbstwirksamkeit stärker die objektive finanzielle Situation verschlechtert. Diese dimensionsspezifischen Wirkmechanismen sollten in zukünftigen Studien simultan geprüft werden, z. B. mittels multivariater Regression oder Strukturgleichungsmodellen mit multiplen abhängigen Variablen. So können differentielle Wirkungen der Prädiktoren direkt gegeneinander getestet werden.
5. Die deskriptive Beobachtung einer Abflachung des Einkommenseffekts ab ca. 5.000 € legt eine nicht-lineare Modellierung des Einkommenszusammenhangs nahe. Polynomiale Regressionen oder stückweise lineare Regressionsmodelle könnten den vermuteten abnehmenden Grenznutzen des Einkommens für das finanzielle Wohlergehen präziser quantifizieren und den Schwellenwert identifizieren, ab dem zusätzliches Einkommen keinen substanziellen Beitrag mehr leistet.

6. Die Rolle sozialer Medien als Einflussfaktor auf das finanzielle Wohlergehen könnte vertieft untersucht werden. Der in der vorliegenden Studie identifizierte schwache, aber signifikante Effekt auf das subjektive Wohlergehen wirft die Frage auf, über welche spezifischen Mechanismen (z. B. sozialer Vergleich, Impulskäufe, Fehlinformationen, finanzielle Peer-Einflüsse) soziale Medien die finanzielle Wahrnehmung beeinflussen. Experimentelle Designs oder Experience-Sampling-Methoden könnten hier differenziertere Einblicke liefern.
7. Die identifizierte Rolle finanzieller Vorbilder bietet die Möglichkeit, Moderations- und Interaktionseffekte zu untersuchen. Es wäre denkbar, dass finanzielle Vorbilder den negativen Effekt geringer Selbstwirksamkeit auf das FWB Gesamt abpuffern (Moderationseffekt) oder dass der Vorbilder-Effekt in bestimmten Altersgruppen stärker ausgeprägt ist als in anderen. Ebenso könnten Moderationseffekte zwischen Geschlecht und ökonomischen Sorgen sowie zwischen Alter und Social-Media-Einfluss bestehen. Solche Interaktionseffekte lassen sich mittels moderierter Regressionsanalyse oder dem PROCESS-Macro nach Hayes (2022) überprüfen.

Zur besseren Übersicht lassen sich die Ergebnisse aus der explorativen Analyse für nachfolgende konfirmatorische Studien in Tabelle 26 zusammenfassend darstellen. Die Gliederung in zehn thematische Blöcke bildet ein umfassendes Forschungsprogramm. Dabei werden drei Analyseebenen abgedeckt: (i) Gruppenunterschiede im finanziellen Wohlergehen nach soziodemographischen Merkmalen (Blöcke A–F), (iii) theoriegeleitete hierarchische Prädiktion des finanziellen Wohlergehens (Block G), (iv) vermutete Mediations-, Moderations- und dimensionsspezifische Wirkmechanismen (Blöcke H–J). Diese methodische Progression, von einfachen Gruppenvergleichen über multivariate Prädiktion bis hin zu Prozessanalysen, ermöglicht eine zunehmend differenzierte Prüfung der in der vorliegenden explorativen Studie identifizierten Zusammenhangsmuster.

Tabelle 26: Konfirmatorisches Forschungsprogramm

Block	Thema	Anzahl möglicher Hypothesen	Statistisches Verfahren
A	Gruppenunterschiede (Geschlecht)	3	t-Test
B	Gruppenunterschiede (Familienstand)	4	ANOVA
C	Gruppenunterschiede (Bildung)	4	ANOVA
D	Gruppenunterschiede (Einkommen)	4	ANOVA
E	Gruppenunterschiede (Alter)	3	ANOVA
F	Subjektiv vs. Objektiv	5	t-Test (abhängig)
G	Hierarchische Regression	5	Hierarchische Regression
H	Mediationshypothesen	7	PROCESS (Hayes)
I	Moderationshypothesen	4	PROCESS (Hayes)
J	Dimensionsspezifische Effekte	4	Regressionsvergleich

Quelle: eigene Darstellung

Praktische Implikationen

Aus den Befunden ergeben sich eine Reihe praktischer Implikationen:

1. Die herausgehobene Rolle der finanziellen Selbstwirksamkeit legt nahe, dass Finanzbildungsprogramme einen substanziellen Beitrag zur Verbesserung des finanziellen Wohlergehens leisten können. Dabei sollte nicht nur die Vermittlung von Wissen im Vordergrund stehen, sondern die Stärkung des subjektiven Kompetenzempfindens und der Fähigkeit zur finanziellen Selbststeuerung.
2. Die starke Rolle der ökonomischen Sorgen deutet darauf hin, dass politische Maßnahmen zur Stärkung der wirtschaftlichen Stabilität und Planungssicherheit einen erheblichen Einfluss auf das finanzielle Wohlergehen der Bevölkerung haben können. Der Befund, dass ökonomische Sorgen das subjektive Wohlergehen stärker beeinträchtigen als die objektive Lage, unterstreicht die Bedeutung einer transparenten und verlässlichen Wirtschaftspolitik. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Befragten trotz einer überwiegend positiv eingeschätzten individuellen Finanzkompetenz ein erhöhtes Maß an makroökonomischen Sorgen berichten. Ein Hinweis darauf, dass individuelle Kompetenzförderung allein nicht ausreicht, wenn das Vertrauen in die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen fehlt.
3. Der negative Effekt sozialer Medien auf das subjektive Wohlergehen liefert einen Hinweis darauf, dass digitale Finanzkompetenz zunehmend an Bedeutung gewinnt. Insbesondere jüngere Befragte, die stärker durch Social-Media-Inhalte beeinflusst werden, könnten von Programmen profitieren, die einen kritischen Umgang mit finanzbezogenen Darstellungen in sozialen Medien fördern. Die Tatsache, dass der Social-Media-Effekt ausschließlich beim subjektiven und nicht beim objektiven Wohlergehen auftritt, deutet darauf hin, dass soziale Medien primär über soziale Vergleichsprozesse wirken, die die subjektive Bewertung der eigenen finanziellen Situation negativ beeinflussen, ohne die objektive Lage zu verändern. Bildungsprogramme, die gezielt auf diese Vergleichsmechanismen aufmerksam machen und Strategien zur kritischen Medienbewertung vermitteln, könnten hier präventiv wirken.
4. Der in der Regression identifizierte Suppressoreffekt der finanziellen Vorbilder unterstreicht, dass die finanzielle Sozialisation im persönlichen Umfeld einen eigenständigen Beitrag zum finanziellen Wohlergehen leistet. Für die Praxis bedeutet dies, dass Maßnahmen zur Förderung des finanziellen Wohlergehens nicht ausschließlich auf formale Bildungsangebote beschränkt sein sollten, sondern auch die Rolle informeller Lernkontexte – insbesondere in der Familie, im Freundeskreis und am Arbeitsplatz – stärker berücksichtigen sollten. Mentoring-Programme, in denen finanziell erfahrene Personen als Vorbilder und Ansprechpartner für finanzielle Fragen fungieren, könnten eine niedrigschwellige und wirksame Ergänzung zu formalen Finanzbildungsangeboten darstellen.
5. Der Befund, dass alle soziodemographischen Merkmale, mit Ausnahme des Einkommens, unter Kontrolle der Kontextfaktoren ihre Vorhersagekraft verlieren, legt eine Neuausrichtung politischer Interventionsstrategien nahe. Statt primär auf die Veränderung struktureller soziodemographischer Bedingungen zu fokussieren (z. B. Einkommensumverteilung),

könnten komplementäre Maßnahmen, die gezielt auf die Stärkung der finanziellen Selbstwirksamkeit und die Reduktion ökonomischer Sorgen abzielen, einen substanziellen und möglicherweise kosteneffizienteren Beitrag zur Verbesserung des finanziellen Wohlergehens leisten. Dies bedeutet nicht, dass strukturelle Maßnahmen irrelevant sind, sondern dass sie durch psychologisch informierte Interventionen ergänzt werden sollten, um ihre Wirksamkeit zu maximieren.

Limitationen der Studie

Die vorliegende Studie weist mehrere Limitationen auf, die bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden sollten:

1. Es handelt es sich um ein querschnittliches Design, das keine kausalen Schlussfolgerungen erlaubt. Die in der Diskussion vorgeschlagenen Mediationsmodelle basieren auf theoretischen Überlegungen und den beobachteten Korrelationsmustern, können jedoch erst in längsschnittlichen oder experimentellen Designs kausal geprüft werden. Insbesondere die Richtung des Zusammenhangs zwischen Kontextfaktoren und finanziellem Wohlergehen ist nicht eindeutig. Es ist ebenso denkbar, dass ein niedriges finanzielles Wohlergehen ökonomische Sorgen verursacht (reverse Kausalität) oder dass beide Variablen durch einen dritten, nicht erfassten Faktor beeinflusst werden, wie umgekehrt. Längsschnittliche Designs mit mehreren Messzeitpunkten oder quasi-experimentelle Ansätze (z. B. die Evaluation von Finanzbildungsprogrammen im Prä-Post-Design) wären notwendig, um die kausale Richtung der identifizierten Zusammenhänge zu klären.
2. Die Messung aller Variablen basiert auf Selbstberichtsmaßen, die potenziell durch soziale Erwünschtheit, Erinnerungsverzerrungen und Common-Method-Bias beeinflusst sein können. Da sowohl die Prädiktoren (z. B. Selbstwirksamkeit, Sorgen) als auch das Kriterium (finanzielles Wohlergehen) über denselben Fragebogen und von derselben Person erhoben wurden, besteht das Risiko, dass die beobachteten Zusammenhänge durch gemeinsame Methodenvarianz artifiziell erhöht sind. Die kategoriale Erfassung von Einkommen und Alter reduziert zwar Verzerrungen durch Falschangaben bei diesen sensitiven Fragen, führt aber zu einem Informationsverlust gegenüber metrischen Messungen. Die quasi-metrische Behandlung dieser Variablen stellt eine Approximation dar. Zukünftige Studien sollten objektive Finanzindikatoren, z. B. Kontostände, Sparquoten, Verschuldungsgrad oder Kreditscores, als externe Validierungskriterien einbeziehen. Dies kann den Common-Method-Bias reduzieren und die Konstruktvalidität des objektiven finanziellen Wohlergehens stärken.
3. Die explorative Natur der Studie ist zu berücksichtigen. Sämtliche berichteten Signifikanztests sind als hypothesengenerierende, nicht als hypothesenprüfende Analysen zu verstehen. Die identifizierten Zusammenhänge, insbesondere die Suppressoreffekte bei Alter und finanziellen Vorbildern sowie die vermuteten Mediationspfade, bedürfen einer konfirmatorischen Replikation in unabhängigen Stichproben.

4. Obwohl das Regressionsmodell mit 49.4 % einen substanziellen Anteil der Varianz im finanziellen Gesamtwohlergehen erklärt, lässt es jedoch über 50 % der Varianz unerklärt. Weitere relevante Prädiktoren, die in der vorliegenden Studie nicht erfasst wurden, könnten unter anderem die tatsächliche Vermögensstruktur und Verschuldungssituation, Erbschaften sowie intergenerationale Vermögenstransfers oder regionale Unterschiede in den Lebenshaltungskosten umfassen. Insbesondere die Rolle von Persönlichkeitsmerkmalen, die sowohl die Wahrnehmung finanzieller Risiken als auch das Finanzverhalten beeinflussen dürften, wurde in der vorliegenden Studie nicht berücksichtigt.
5. Einige Subgruppen sind in der Stichprobe sehr klein besetzt. Die Gruppen der Verwitweten, der Personen ohne Abschluss und der Promovierten umfassen jeweils weniger als 30 Personen, was die statistische Power der Gruppenvergleiche für diese Subgruppen erheblich einschränkt, und zu instabilen Parameterschätzungen führen kann. Der deskriptiv beobachtete Befund, dass Promovierte ein leicht niedrigeres FWB Gesamt aufweisen als Personen mit Master-/Diplomabschluss, oder dass Personen ohne Abschluss beim subjektiven Wohlergehen über Hauptschulabsolventen liegen, ist aufgrund dieser geringen Fallzahlen nicht belastbar zu interpretieren.
6. Der in der explorativen Faktorenanalyse identifizierte dritte Faktor (Einfluss sozialer Medien, Q12_2) wurde aufgrund unzureichender faktorieller Einbindung nicht als eigenständige Skala, sondern als Einzelitem in die Analysen aufgenommen. Ebenso zeigte das Item Q12_3 (Vorbilder) eine sehr hohe Eindeutigkeit und ließ sich keinem Faktor zuordnen. Obwohl die Entscheidung, beide Items als Einzelprädiktoren zu verwenden, methodisch begründet ist, schränkt die Messung mit Einzelitems die Reliabilität und Konstruktvalidität dieser Prädiktoren ein.

Fazit

Die vorliegende explorative Studie liefert für den deutschen Kontext eine umfassende Erklärung zu möglichen Determinanten des finanziellen Wohlergehens. Dabei zeigen die Ergebnisse ein differenziertes Bild der Zusammenhangsstruktur und liefern substanzielle Erkenntnisse für Forschung und Praxis.

Ein Befund der Studie ist, dass das finanzielle Wohlergehen primär durch Kontextfaktoren determiniert wird. Dies steht im Gegensatz zur Annahme, dass vorrangig das Einkommensniveau oder andere soziodemographische Merkmale finanzielles Wohlergehen erklären. Ökonomische Sorgen und Unsicherheit sowie geringe finanzielle Selbstwirksamkeit erweisen sich als die stärksten Prädiktoren und erklären gemeinsam den größten Anteil der Varianz des finanziellen Wohlergehens. Das Nettoeinkommen behält zwar einen eigenständigen positiven Effekt, dieser fällt jedoch deutlich schwächer aus als die Effekte der Kontextfaktoren. Sämtliche übrigen soziodemographischen Merkmale (Bildung, Geschlecht, Familienstand und teilweise das Alter) verlieren unter Kontrolle der Kontextfaktoren ihre eigenständige Vorhersagekraft, was auf Mediationseffekte hindeutet.

Die dimensionsspezifischen Analysen offenbaren darüber hinaus, dass subjektives und objektives finanzielles Wohlergehen durch teilweise unterschiedliche Mechanismen bestimmt werden. Ökonomische Sorgen fungieren primär als subjektiver Wahrnehmungsfilter und beeinträchtigen vor allem

die Einschätzung der eigenen finanziellen Lage. Wohingegen eine geringe finanzielle Selbstwirksamkeit stärker die objektiv messbare finanzielle Situation verschlechtert. Diese dimensionsspezifischen Wirkmechanismen unterstreichen die theoretische und praktische Notwendigkeit einer differenzierten Betrachtung beider Teildimensionen.

Interessant sind zudem die identifizierten Suppressoreffekte bei den Variablen Alter und finanzielle Vorbilder, die verdeutlichen, dass bivariate Analysen die tatsächlichen Zusammenhangsmuster systematisch unterschätzen können. Beide Variablen zeigten bivariat keine relevanten Korrelationen mit dem FWB Gesamt, erwiesen sich jedoch in der multivariaten Regression als signifikante Prädiktoren. Dies ist ein Befund, der die Komplexität der Determinantenstruktur und die Notwendigkeit multivariater Modellierungen unterstreicht.

Die deskriptiven Analysen dokumentieren zudem eine erhebliche Heterogenität und Polarisierung des finanziellen Wohlergehens in der untersuchten Stichprobe sowie eine systematische Diskrepanz zwischen subjektivem und objektivem Wohlergehen. Die Befragten schätzen ihre finanzielle Situation subjektiv ungünstiger ein, als sie objektiv ist. Eine Diskrepanz, die mit steigendem Alter zunimmt und auf den Einfluss ökonomischer Sorgen zurückgeführt werden kann.

Für die Praxis ergeben sich vielfältige Handlungsempfehlungen. Die Förderung finanzieller Selbstwirksamkeit kann ein besonders wirksamer Hebel zur Verbesserung des finanziellen Wohlergehens sein. Dies gilt insbesondere dann, wenn nicht nur Wissen vermittelt, sondern auch das subjektive Kompetenzempfinden und die Fähigkeit zur finanziellen Selbststeuerung gestärkt werden. Flankierend sollten politische Maßnahmen makroökonomische Unsicherheit reduzieren und die Planungssicherheit erhöhen. Ergänzend sollte die Rolle sozialer Medien als potenzieller Belastungsfaktor für das subjektive Wohlergehen sowie die Bedeutung finanzieller Vorbilder im persönlichen Umfeld in zukünftigen Interventionskonzepten stärker Beachtung finden.

Die durchgeführte Untersuchung versteht sich ferner als erster Schritt eines weiterführenden Forschungsprogramms. Die explorativ gefundenen Ergebnisse können die Grundlage für konfirmatorische Folgestudien bilden, die Zusammenhangsmuster und vermutete kausale Mechanismen theoriegeleitet prüfen können. Die Resultate unterstreichen zudem die Notwendigkeit, finanzielles Wohlergehen als ein multidimensionales, biopsychosoziales Konstrukt zu konzeptualisieren, das nicht auf ökonomische Kennzahlen reduziert werden kann, sondern maßgeblich durch psychologische Verarbeitung finanzieller Realitäten geprägt ist.

Danksagung

Ein sehr großer Dank geht an Philine Bernert, Maike Niet, Ellen Rohde-Buhr sowie an André Adler und sein Presseteam, die sich alle für das Thema begeistern ließen. Durch die gemeinsame Zusammenarbeit bei der Erhebung, Durchführung und der medialen Veröffentlichung der Studie konnte das Thema deutschlandweit bekannt gemacht werden.

Anhang

Abbildung-Anhang 1: Verteilung Bildungsabschluss

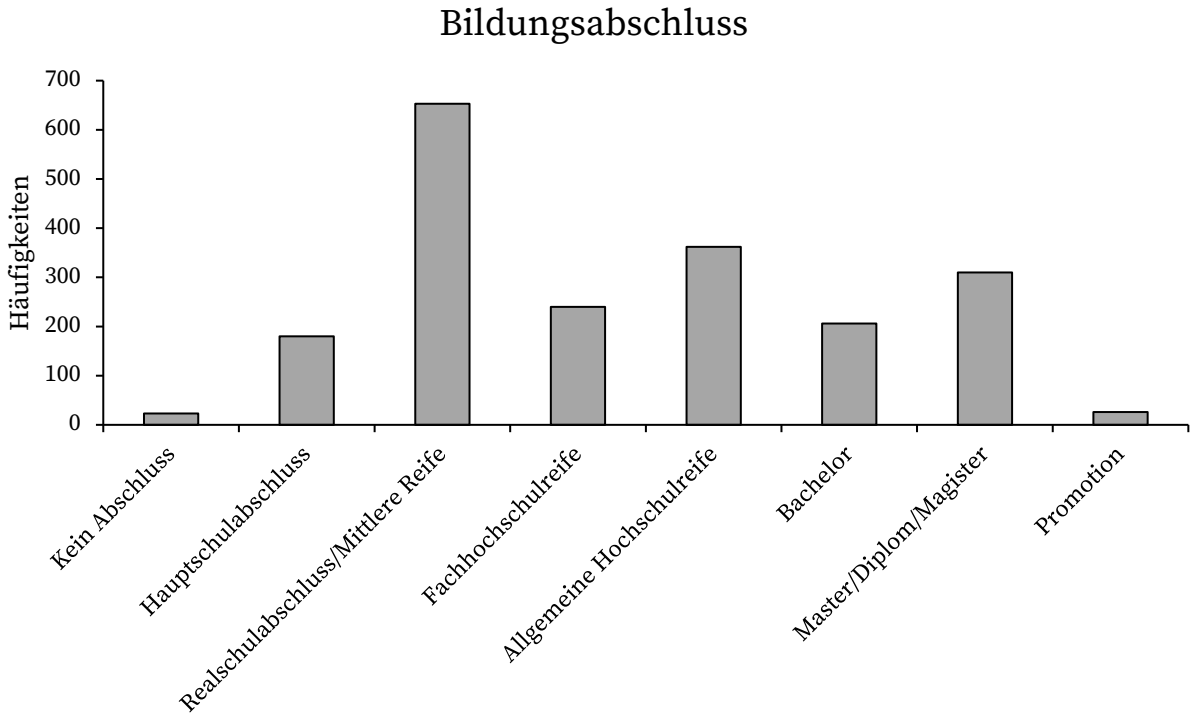


Abbildung-Anhang 2: Verteilung Familienstand

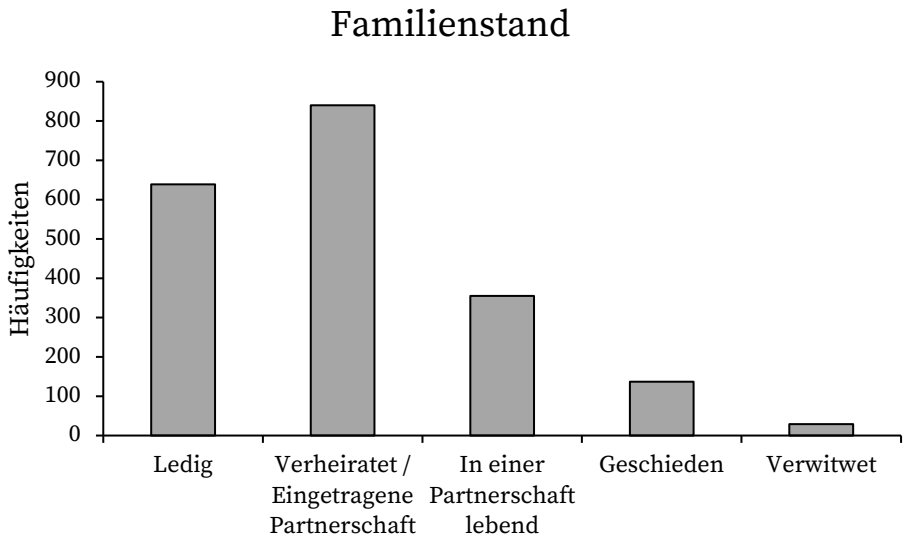


Abbildung-Anhang 3: Verteilung Alter

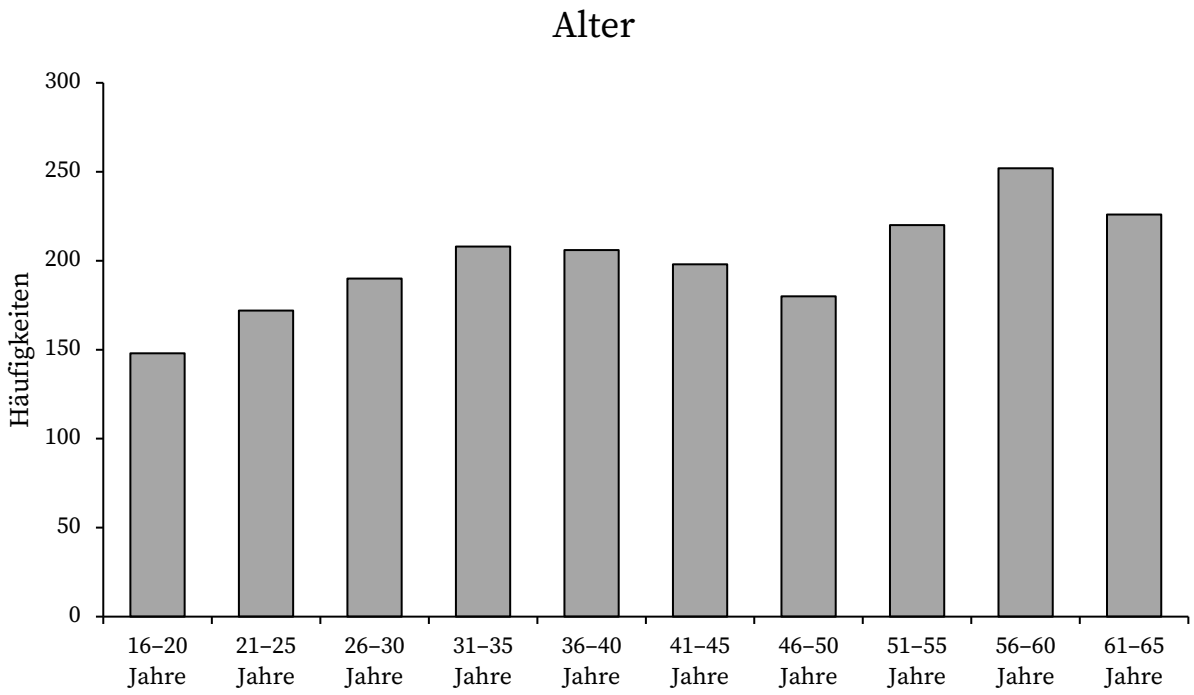


Abbildung-Anhang 4: Verteilung Einkommen

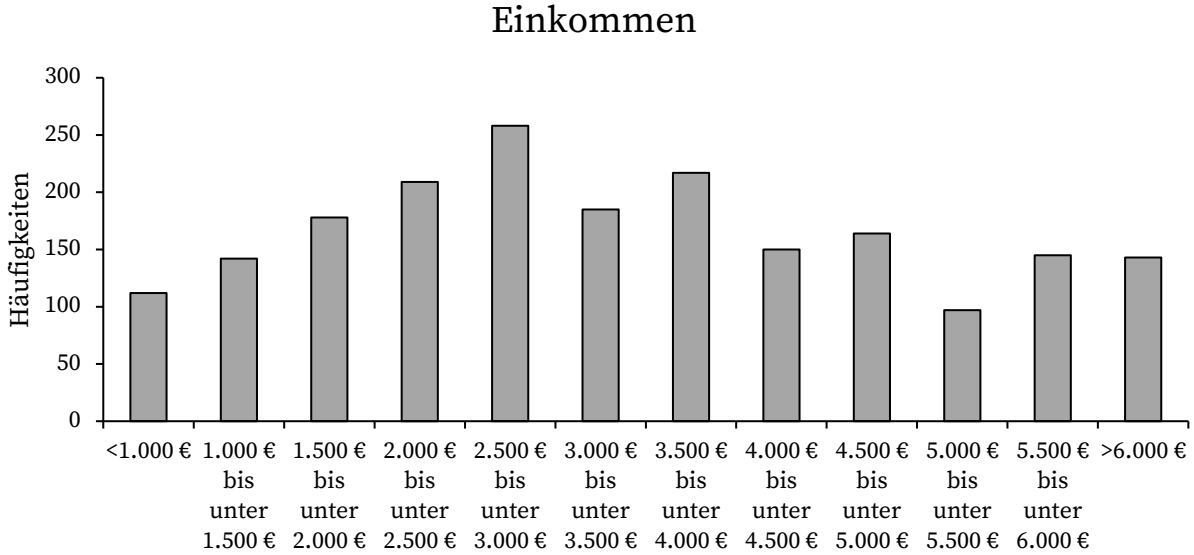


Abbildung-Anhang 5: Verteilung FWB subjektiv

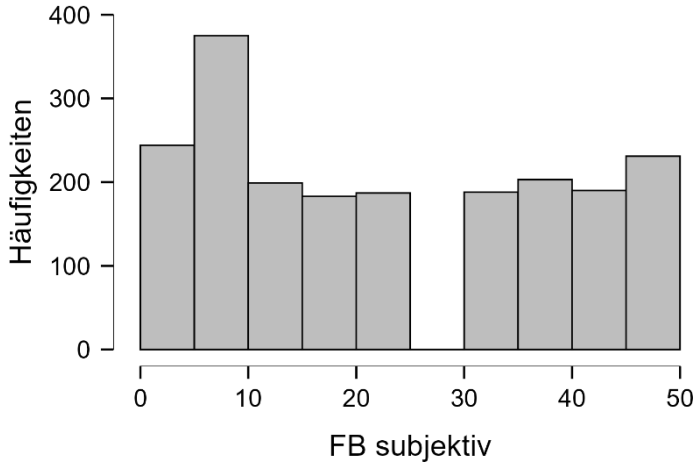


Abbildung-Anhang 6: Verteilung FWB objektiv

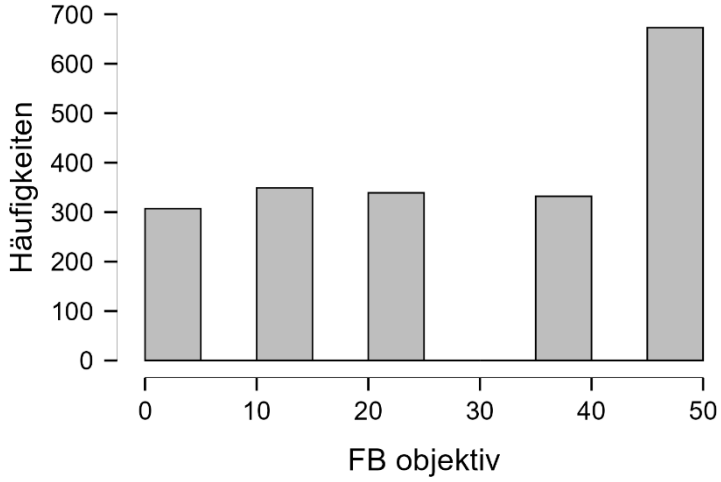


Abbildung-Anhang 7: Verteilung FWB Gesamt

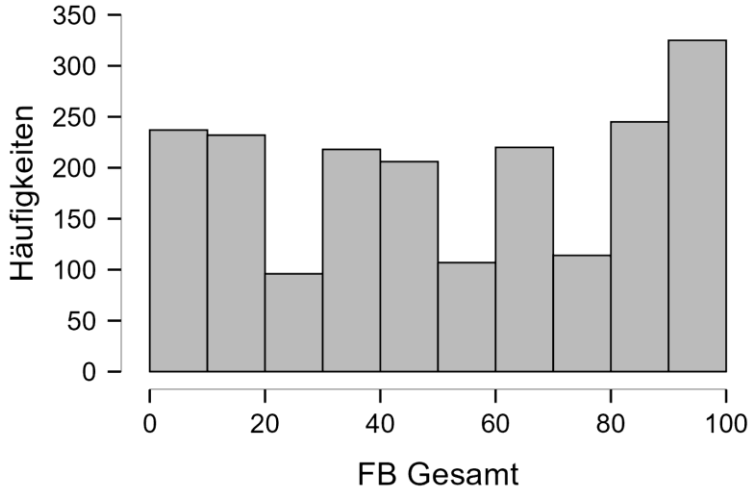


Abbildung-Anhang 8: Boxplot subjektives, objektives und gesamtes finanzielles Wohlergehen

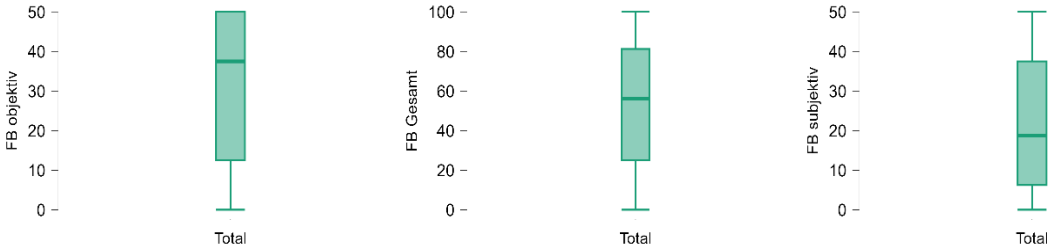


Abbildung-Anhang 9: Boxplot finanzielles Wohlergehen nach Geschlecht

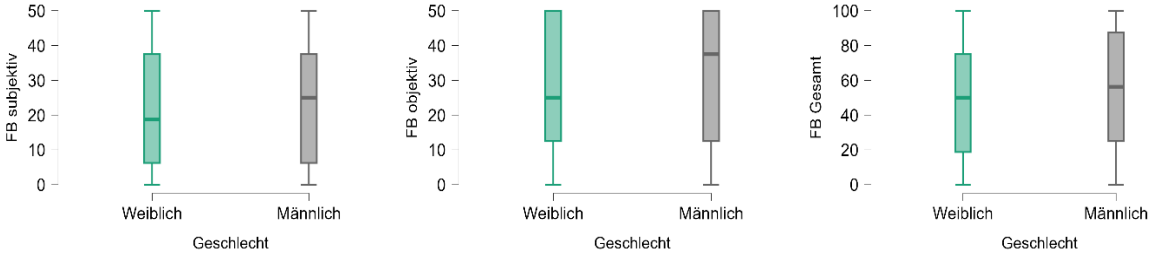
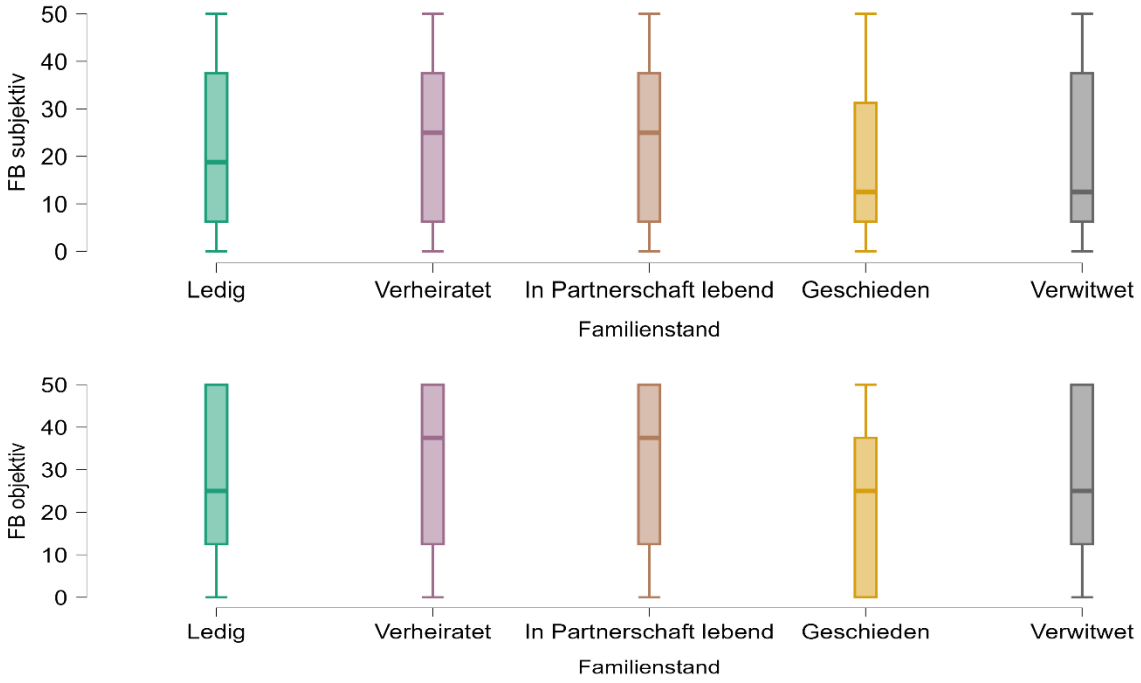


Abbildung-Anhang 10: Boxplot finanzielles Wohlergehen nach Familienstand



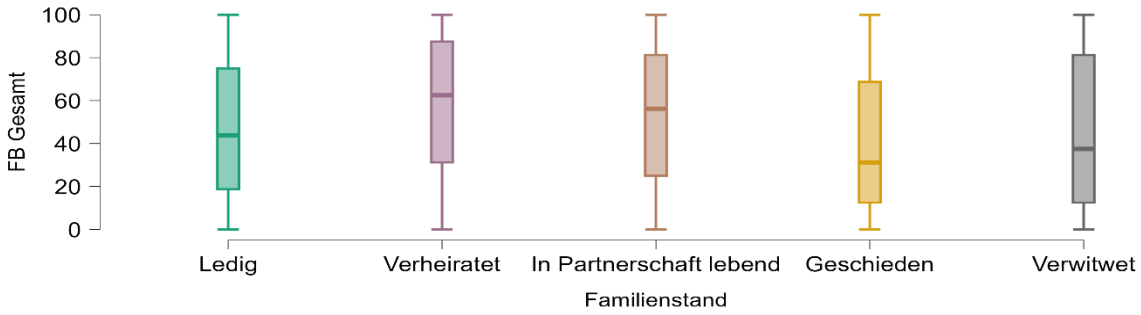

100
80
60
40
20
0
FB Gesamt
Ledig
Verheiratet
In Partnerschaft lebend
Geschieden
Verwitwet
Familienstand

Abbildung-Anhang 11: Boxplot finanzielles Wohlergehen nach Bildungsabschluss

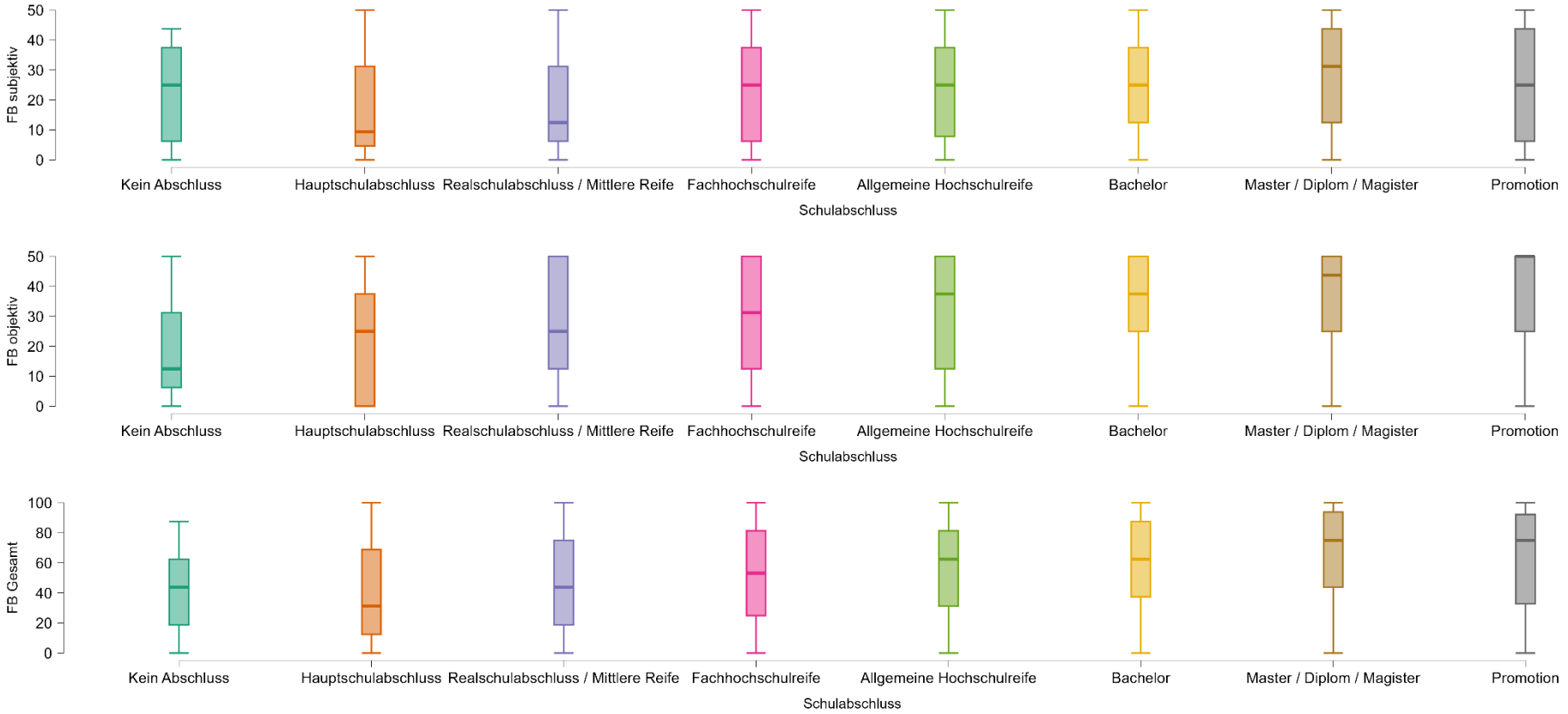


Abbildung-Anhang 12: Boxplot finanzielles Wohlergehen nach Nettoeinkommen

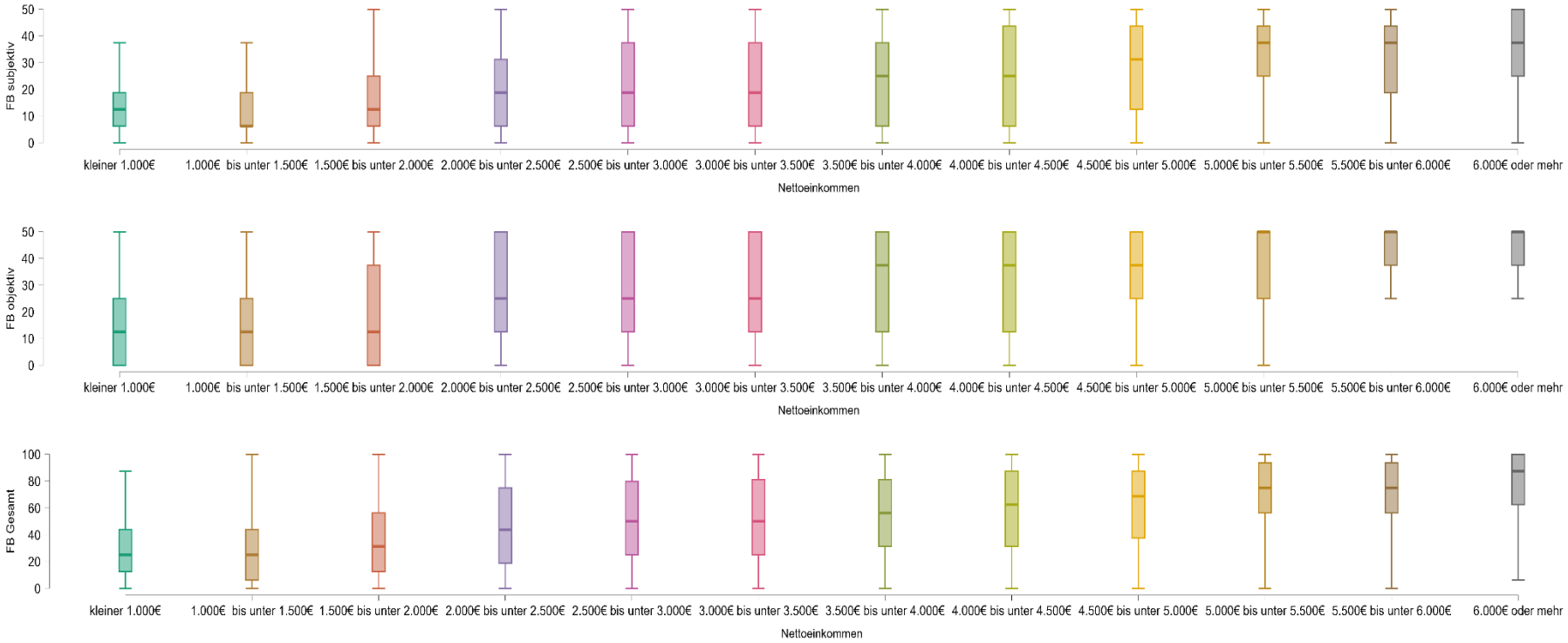


Abbildung-Anhang 13: : Boxplot finanzielles Wohlergehen nach Altersgruppen

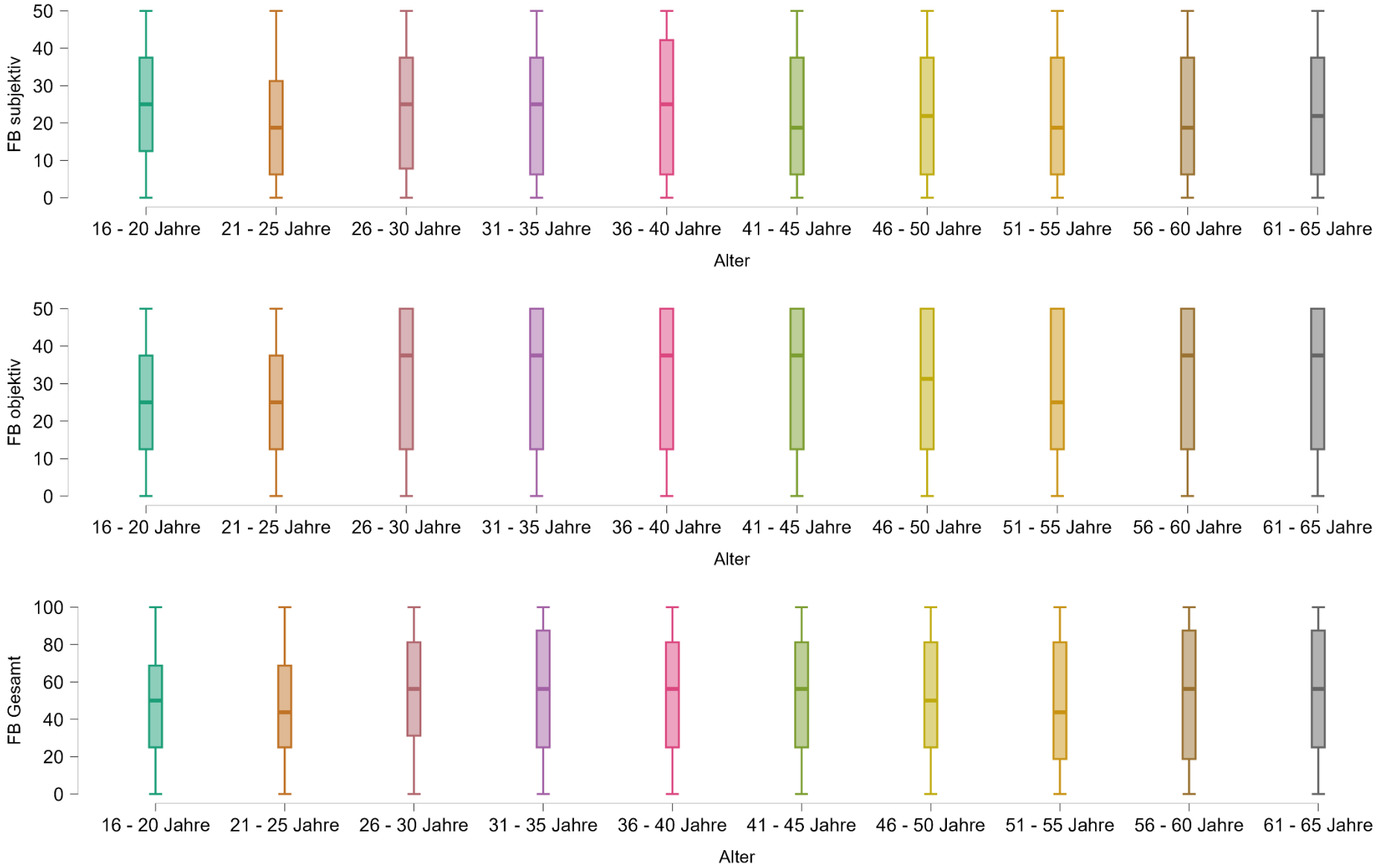


Tabelle-Anhang 1: Kaiser-Meyer-Olkin-Test

	MSA
Gesamt-MSA	0.791
Q11_1 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Dank meines Wissens über Finanzen habe ich meine finanzielle Situation gut im Griff.	0.755
Q11_2 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich beschäftige mich ungern mit meinen finanziellen Angelegenheiten, weil mir das Thema unangenehm ist.	0.828
Q11_3 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich gebe oft unüberlegt Geld aus, obwohl ich das Geld eigentlich für langfristige finanzielle Ziele sparen wollte.	0.843
Q11_4 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Mir fehlt der Überblick über meine Einnahmen, Ausgaben, Schulden und mein Vermögen.	0.797
Q11_5 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Die aktuelle wirtschaftliche Lage in Deutschland (z.B. Inflation, schwaches Wirtschaftswachstum) bereitet mir Sorgen.	0.753
Q12_1 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich habe Schwierigkeiten Zugang zu grundlegenden Finanzprodukten wie Tagesgeldkonten, Wertpapieren oder finanzieller Beratung zu bekommen.	0.857
Q12_2 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Meine finanziellen Entscheidungen werden von dem, was ich in sozialen Medien über Lebensstil und Einkäufe sehe, beeinflusst.	0.800
Q12_3 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - In meinem persönlichen Umfeld (z. B. Familie, Schule, Freund:innen) habe ich Vorbilder, die mich unterstützen, wenn es um einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld geht.	0.692
Q12_4 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich habe Sorgen, dass ich im Alter nicht ausreichend finanziell abgesichert bin.	0.803
Q9 Inwieweit fühlen Sie sich aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage in Ihrer finanziellen Situation sicher?	0.717

Tabelle-Anhang 2: Faktorladungen (Strukturmatrix)

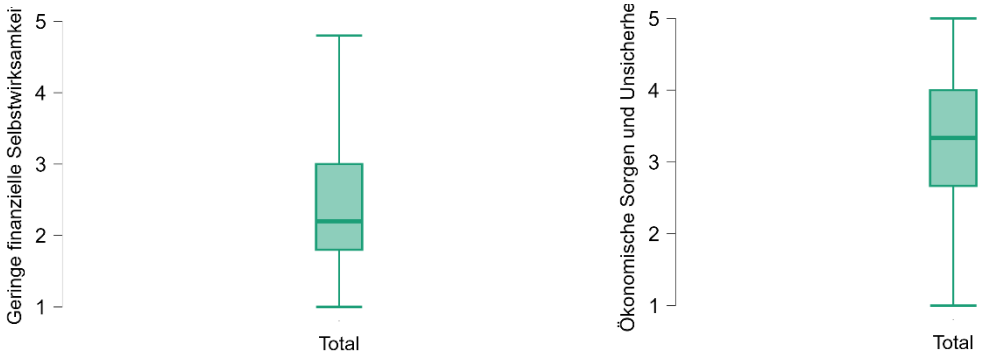
	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
Q11_1 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Dank meines Wissens über Finanzen habe ich meine finanzielle Situation gut im Griff.	-0.603	-0.482	
Q11_2 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich beschäftige mich ungern mit meinen finanziellen Angelegenheiten, weil mir das Thema unangenehm ist.	0.667		
Q11_3 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich gebe oft unüberlegt Geld aus, obwohl ich das Geld eigentlich für langfristige finanzielle Ziele sparen wollte.	0.531		0.445
Q11_4 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Mir fehlt der Überblick über meine Einnahmen, Ausgaben, Schulden und mein Vermögen.	0.689		0.526
Q11_5 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Die aktuelle wirtschaftliche Lage in Deutschland (z.B. Inflation, schwaches Wirtschaftswachstum) bereitet mir Sorgen.		0.612	
Q12_1 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich habe Schwierigkeiten Zugang zu grundlegenden Finanzprodukten wie Tagesgeldkonten, Wertpapieren oder finanzieller Beratung zu bekommen.	0.553		0.451
Q12_2 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Meine finanziellen Entscheidungen werden von dem, was ich in sozialen Medien über Lebensstil und Einkäufe sehe, beeinflusst.			0.629
Q12_3 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - In meinem persönlichen Umfeld (z. B. Familie, Schule, Freund:innen) habe ich Vorbilder, die mich unterstützen, wenn es um einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld geht.			
Q12_4 Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? - Ich habe Sorgen, dass ich im Alter nicht ausreichend finanziell abgesichert bin.	0.405	0.713	
Q9 Inwieweit fühlen Sie sich aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage in Ihrer finanziellen Situation sicher?	-0.409	-0.783	

Hinweis. Applied rotation method is promax.

Tabelle-Anhang 3: Faktorkorrelationen

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Factor 1	1.000	0.494	0.336
Factor 2	0.494	1.000	-0.026
Factor 3	0.336	-0.026	1.000

Abbildung-Anhang 14: Boxplots Geringe finanzielle Selbstwirksamkeit (Faktor 1) und Ökonomische Sorgen und Unsicherheit (Faktor 2)



Literaturverzeichnis

Bashir, I. & Qureshi, I. (2023). Financial Well-Being and Financial Stress: Examining the Moderating Effect of Gender. *Acta Universitatis Sapientiae, Economics and Business*, *11*(1), 1–17. https://doi.org/10.2478/auseb-2023-0001

Bashir, I. & Qureshi, I. H. (2023). A Systematic Literature Review on Personal Financial Well-Being: The Link to Key Sustainable Development Goals 2030. *FIIB Business Review*, *12*(1), 31–48. https://doi.org/10.1177/23197145221106862

Blanchflower, D. G. (2021). Is happiness U-shaped everywhere? Age and subjective well-being in 145 countries. *Journal of population economics*, *34*(2), 575–624. https://doi.org/10.1007/s00148-020-00797-z

Bortz, J. & Schuster, C. (2010). *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler*. Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-642-12770-0

Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S. & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, *79*, 228–237. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013

Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R. & van Rooij, M. (2017). How Financially Literate Are Women? An Overview and New Insights. *Journal of Consumer Affairs*, *51*(2), 255–283. https://doi.org/10.1111/joca.12121

UN Capital Development Fund. (2021). *Delivering Financial Health Globally: A collection of insights, approaches and recommendations*. https://www.uncdf.org/Download/AdminFileWithFilename?id=16646&cultureId=127&filename=10-03-2022fh-working-paperv14pdf

Carifio, J. & Perla, R. (2008). Resolving the 50-year debate around using and misusing Likert scales. *Medical education*, *42*(12), 1150–1152. https://doi.org/10.1111/j.1365-2923.2008.03172.x

Carranza, E. J. M. (2020). Exploratory Data Analysis. In B. S. Daya Sagar, Q. Cheng, J. McKinley & F. Agterberg (Hrsg.), *Encyclopedia of Earth Sciences Series. Encyclopedia of Mathematical Geosciences* (S. 364–368). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-26050-7_105-1

Coats, J. & Bajtelsmit, V. (2024). *New insights into improving financial well-being.* TIAA Institute Research Dialogue Issue no. 208. https://www.tiaa.org/content/dam/tiaa/institute/pdf/research-dialogue/2024-05/tiaa-institute-new-insights-into-improving-financial-wellbeing-rd.pdf

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2. Aufl.). Lawrence Erlbaum.

Consumer Financial Protection Bureau. (2015a). *Financial well-being: The goal of financial education.* Consumer Financial Protection Bureau. https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf

Consumer Financial Protection Bureau. (2015b). *Measuring financial well-being A guide to using the CFPB Financial Well-Being Scale.* Consumer Financial Protection Bureau. https://files.consumerfinance.gov/f/201512_cfpb_financial-well-being-user-guide-scale.pdf

Dew, J. P. (2016). Revisiting Financial Issues and Marriage. In J. J. Xiao (Hrsg.), *Handbook of Consumer Finance Research* (S. 281–290). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28887-1_23

Dillman, D. A., Smyth, J. D. & Christian, L. M. (2014). *Internet, phone, mail, and mixed-mode surveys: The tailored design method* (Fourth edition). Wiley.

Döring, N. (2023). *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften*. Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-662-64762-2

Fahrmeir, L., Heumann, C., Künstler, R., Pigeot, I. & Tutz, G. (2016). *Statistik: Der Weg zur Datenanalyse*. Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-662-50372-0

Fan, L. & Henager, R. (2025). Generational Differences in Financial Well-Being: Understanding Financial Knowledge, Skill, and Behavior. *International Journal of Consumer Studies*, *49*(1), Artikel e70011. https://doi.org/10.1111/ijcs.70011

Fergusson, D. M., Horwood, L. J. & Beautrais, A. L. (1981). The Measurement of Family Material Well-Being. *Journal of Marriage and the Family*, *43*(3), 715. https://doi.org/10.2307/351771

Fernandes, D., Lynch, J. G. & Netemeyer, R. G. (2014). Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, *60*(8), 1861–1883. https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849

Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, *7*(2), 117–140. https://doi.org/10.1177/001872675400700202

García-Mata, O. & Zerón-Félix, M. (2022). A review of the theoretical foundations of financial well-being. *International Review of Economics*, *69*(2), 145–176. https://doi.org/10.1007/s12232-022-00389-1

García-Mata, O., Zerón-Félix, M. & Briano, G. (2022). Financial Well-Being Index in México. *Social Indicators Research*, *163*(1), 111–135. https://doi.org/10.1007/s11205-022-02897-7

Garg, N., Priyadarshi, P. & Malik, A. (2024). Financial well-being: An integrated framework, operationalization, and future research agenda. *Journal of Consumer Behaviour*, *23*(6), 3194–3212. https://doi.org/10.1002/cb.2372

George, D. & Mallery, P. (2019). *IBM SPSS Statistics 26 Step by Step*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9780429056765

Geraldes, H. S. A., Gama, A. P. M. & Augusto, M. (2025). Financial Well-Being: A Combined Analysis of Objective and Subjective Factors and Institutional Context. *International Journal of Finance & Economics*, 1–28. https://doi.org/10.1002/ijfe.70062

Grabka, M. M. & Halbmeier, C. (2019). Vermögensungleichheit in Deutschland bleibt trotz deutlich steigender Nettovermögen anhaltend hoch. *DIW Wochenbericht*, *86*(40), 735–745. https://doi.org/10.18723/diw_wb:2019-40-1

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (Eighth edition). Cengage.

Hayes, A. F. (2022). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach* (Third edition). *Methodology in the social sciences*. The Guilford Press.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar Straus and Giroux.

Kahneman, D. & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, *107*(38), 16489–16493. https://doi.org/10.1073/pnas.1011492107

Kamble, P. A., Mehta, A. & Rani, N. (2024). Financial Inclusion and Digital Financial Literacy: Do they Matter for Financial Well-being? *Social Indicators Research*, *171*(3), 777–807. https://doi.org/10.1007/s11205-023-03264-w

Kaur, G., Singh, M. & Gupta, S. (2023). Analysis of key factors influencing individual financial well-being using ISM and MICMAC approach. *Quality & quantity*, *57*(2), 1533–1559. https://doi.org/10.1007/s11135-022-01422-9

Kaur, G., Singh, M. & Singh, S. (2021). Mapping the literature on financial well-being: A systematic literature review and bibliometric analysis. *International Social Science Journal*, *71*(241-242), 217–241. https://doi.org/10.1111/issj.12278

Killingsworth, M. A., Kahneman, D. & Mellers, B. (2023). Income and emotional well-being: A conflict resolved. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, *120*(10), e2208661120. https://doi.org/10.1073/pnas.2208661120

Komorowski, M., Marshall, D. C., Salciccioli, J. D. & Crutain, Y. (2016). Exploratory Data Analysis. In *Secondary Analysis of Electronic Health Records* (S. 185–203). SpringerOpen. https://doi.org/10.1007/978-3-319-43742-2_15

Krämer, W., Schoffer, O. & Tschiersch, L. (2008). *Datenanalyse mit SAS: Statistische Verfahren und ihre grafischen Aspekte* (2., überarb. und erw. Aufl.). Springer.

Kumar, J., Rani, V., Rani, M. & Rani, G. (2026). Pathways to Life Success: a Comparative Study of Financial Well-Being among Males and Females in an Emerging Economy. *Asia-Pacific Financial Markets*, *33*, 349–378. https://doi.org/10.1007/s10690-024-09509-z

Kumar, J., Rani, V., Rani, G. & Sarker, T. (2023). Determinants of the financial wellbeing of individuals in an emerging economy: an empirical study. *International Journal of Bank Marketing*, *41*(4), 860–881. https://doi.org/10.1108/IJBM-10-2022-0475

Lee, J. M., Lee, J. & Kim, K. T. (2020). Consumer Financial Well-Being: Knowledge is Not Enough. *Journal of Family and Economic Issues*, *41*(2), 218–228. https://doi.org/10.1007/s10834-019-09649-9

Lehner, S., Hohgardt, H. & Umbrich, B. (2023). *Mehr Einkommen, weniger finanzielle Sorgen? Erkenntnisse zum finanziellen Wohlbefinden in der Schweiz.* ZHAW School of Management and Law. https://www.zhaw.ch/storage/hochschule/medien/news/2023/231031_mm_finanzielles-wohlbefinden/Finanzielles_Wohlbefinden_Lehner_Hohgardt_Umbricht.pdf

Mathew, V., Cherian, N. & Justin, E. (2024). Unraveling financial well-being: A comprehensive systematic literature review. *Multidisciplinary Reviews*, *7*(12), 2024290. https://doi.org/10.31893/multirev.2024290

Mathew, V., Santhosh Kumar, P. K. & Sanjeev M. A. (2024). Financial Well-being and Its Psychological Determinants— An Emerging Country Perspective. *FIIB Business Review*, *13*(1), 42–55. https://doi.org/10.1177/23197145221121080

Mendes Vieira, K., Matheis, T. K. & Da Silva, R. C. R. (2025). Mapping the Financial Well-Being of Brazilians: Socioeconomic and Demographic Variables in Focus. *SAGE Open*, *15*(3), Artikel 21582440251371778. https://doi.org/10.1177/21582440251371778

Miccoli, M. R., Shevchenko, Y., Iannello, P. & Reips, U.-D. (2025). Factors shaping subjective financial well-being in emerging adults: A comparative study of Italy and Germany. *PloS one*, *20*(4). https://doi.org/10.1371/journal.pone.0320725

Mitra, A., Mohanty, S. & Priyadarshini, S. (2025). Financial well-being in the IT sector: investigating the role of financial behaviour and planning. *Journal of Financial Services Marketing*, *30*(4). https://doi.org/10.1057/s41264-025-00320-z

Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., Lynch, J. G., Fischer, E. & Toubia, O. (2018). How Am I Doing? Perceived Financial Well-Being, Its Potential Antecedents, and Its Relation to Overall Well-Being. *Journal of Consumer Research*, *45*(1), 68–89. https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109

Nicodemo, C. & Satorra, A. (2022). Exploratory data analysis on large data sets: The example of salary variation in Spanish Social Security Data. *BRQ Business Research Quarterly*, *25*(3), 283–294. https://doi.org/10.1177/2340944420957335

Norman, G. (2010). Likert scales, levels of measurement and the "laws" of statistics. *Advances in health sciences education : theory and practice*, *15*(5), 625–632. https://doi.org/10.1007/s10459-010-9222-y

Nunes de Castro, L. (2026). *Exploratory Data Analysis: Descriptive Analysis, Visualization, and Dashboard Design (with Code Snippets in Python)* (1st ed.). *AK Peters Visualization Series*. CRC Press LLC. https://doi.org/10.1201/9781003570691

OECD. (2022). *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion 2022*. Organisation for Economic Co-operation and Development. https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-2022_cbc4114f-en

OECD. (2023). *OECD/INFE 2023 international survey of adult financial literacy*. Organisation for Economic Co-operation and Development.

OECD. (2024a). *Finanzbildung in Deutschland: Finanzielle Resilienz und finanzielles Wohlergehen verbessern*. https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/finanzbildung-in-deutschland_c20b27ac-de https://doi.org/10.1787/c20b27ac-de

OECD. (2024b). *Finanzkompetenz in Deutschland stärken: Vorschlag für eine nationale Finanzbildungsstrategie*. OECD. https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/finanzkompetenz-in-deutschland-starken_77d40624-de https://doi.org/10.1787/77d40624-de

OECD. (2024c). *G20 Policy Note on Financial Well-Being*. https://doi.org/10.1787/7332c99d-en

OECD. (2026). *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy, Inclusion and Well-Being 2026*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/92f2d439-en

Paulhus, D. L., Robins, R. W., Trzesniewski, K. H. & Tracy, J. L. (2004). Two Replicable Suppressor Situations in Personality Research. *Multivariate behavioral research*, *39*(2), 303–328. https://doi.org/10.1207/s15327906mbr3902_7

Porst, R. (2014). *Fragebogen: Ein Arbeitsbuch*. Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-02118-4

Porter, N. M. (1990). *Testing a model of financial well-being*. Doctoral Dissertations. Virginia Tech. http://hdl.handle.net/10919/39899

Porter, N. M. & Garman, E. T. (1993). Testing a conceptual model of financial well-being. *Financial Counseling and Planning*, *4*, 135–164.

Prawitz, A. D., Garman, E. T., Sorhaindo, B., O'Neill, B., Kim, J. & Drentea, P. (2006). InCharge Financial Distress/Financial Well-Being Scale: Development, Administration, and Score Interpretation. *Financial Counseling and Planning*, *17*(1), 34–50. https://doi.org/10.1037/t60365-000

Rhemtulla, M., Brosseau-Liard, P. É. & Savalei, V. (2012). When can categorical variables be treated as continuous? A comparison of robust continuous and categorical SEM estimation methods under suboptimal conditions. *Psychological methods*, *17*(3), 354–373. https://doi.org/10.1037/a0029315

Riitsalu, L., Atkinson, A. & Pello, R. (2023). The bottlenecks in making sense of financial well-being. *International Journal of Social Economics*, *50*(10), 1402–1422. https://doi.org/10.1108/IJSE-11-2022-0741

Riitsalu, L., Atkinson, A. & Pello, R. (2025). *Mehr als nur Geld: Was finanzielles Wohlbefinden für Menschen bedeutet.* ERSTE Stiftung. https://www.erstestiftung.org/app/wp-content/uploads/2025/05/FWB_DE_ePublication.pdf

Riitsalu, L., Gąsiorowska, A., van Raaij, W. F. & Ruggeri, K. (2025). Longitudinal Assessment of Financial Well-Being Across Europe Confirms the Multidimensionality of the Construct. *Social Indicators Research*, *178*(1), 279–303. https://doi.org/10.1007/s11205-025-03587-w

Riitsalu, L., Sulg, R., Lindal, H., Remmik, M. & Vain, K. (2023). From Security to Freedom- The Meaning of Financial Well-being Changes with Age. *Journal of Family and Economic Issues*, 1–14. https://doi.org/10.1007/s10834-023-09886-z

Riitsalu, L. & van Raaij, W. F. (2022). Current and Future Financial Well-Being in 16 Countries. *Journal of International Marketing*, *30*(3), 35–56. https://doi.org/10.1177/1069031X221095076

Rosciano, M. & Starita, M. G. (2025). Relevant Topics In The Financial Well-Being Literature. *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, *13*(01), Artikel 2430002. https://doi.org/10.1142/S2282717X24300022

Schäfer, T. (2010). *Statistik I: Deskriptive und Explorative Datenanalyse*. *Springer eBook Collection Humanities, Social Science*. VS Verlag für Sozialwissenschaften. https://doi.org/10.1007/978-3-531-92446-5

She, L., Waheed, H., Lim, W. M. & E-Vahdati, S. (2023). Young adults' financial well-being: current insights and future directions. *International Journal of Bank Marketing*, *41*(2), 333–368. https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2022-0147

Sorgente, A., Atay, B., Aubrey, M., Bhatia, S., Crespo, C., Fonseca, G., Güneri, O. Y., Lep, Ž., Lessard, D., Negru-Subtirica, O., Portugal, A., Ranta, M., Relvas, A. P., Singh, N., Sirsch, U., Zupančič, M. & Lanz, M. (2024). One (Financial Well-Being) Model Fits All? Testing the Multidimensional Subjective Financial Well-Being Scale Across Nine Countries. *Journal of Happiness Studies*, *25*(13). https://doi.org/10.1007/s10902-024-00708-z

Sorgente, A., Zambelli, M. & Lanz, M. (2023). Are Financial Well-Being and Financial Stress the Same Construct? Insights from an Intensive Longitudinal Study. *Social Indicators Research*, *169*(1-2), 553–573. https://doi.org/10.1007/s11205-023-03171-0

Strumpel, B. (Hrsg.). (1976). *Economic means for human needs: Social indicators of well-being and discontent*. Survey Research Center Inst. for Social Research the Univ. of Michigan.

Tourangeau, R. & Yan, T. (2007). Sensitive questions in surveys. *Psychological bulletin*, *133*(5), 859–883. https://doi.org/10.1037/0033-2909.133.5.859

Treu, J. (2026). *Finanzielle Bildung, Finanzielle Inklusion, Finanzielles Wohlergehen, Nachhaltige Finanzen und Fintech: Bausteine einer neuen Finanzkultur*. Springer Gabler.

Treu, J. & IU Internationale Hochschule. (2025). *Finanzielles Wohlbefinden: Stimmungslage in Deutschland*. https://www.iu.de/forschung/studien/finanzielles-wohlbefinden/

Tukey, J. W. (1977). *Exploratory data analysis. Addison Wesley series in behavioral science quantitative methods*. Addison Wesley.

Tukey, J. W. (1993). *Exploratory Data Analysis: Past, Present and Future*. Princeton University. https://apps.dtic.mil/sti/pdfs/ADA266775.pdf

Tzelgov, J. & Henik, A. (1991). Suppression situations in psychological research: Definitions, implications, and applications. *Psychological bulletin*, *109*(3), 524–536. https://doi.org/10.1037/0033-2909.109.3.524

van der Merwe, M. (2026). Understanding financial wellbeing. In S. Lutter & M. Lurtz (Hrsg.), *Research Handbook on Personal Finance* (S. 145–165). Edward Elgar Publishing. https://doi.org/10.4337/9781035323012.00016

Vogel, E. A., Rose, J. P., Roberts, L. R. & Eckles, K. (2014). Social comparison, social media, and self-esteem. *Psychology of Popular Media Culture*, *3*(4), 206–222. https://doi.org/10.1037/ppm0000047

Williams, F. L. (1983). Money income, no money income, and satisfaction as determinants of perceived adequacy of income. In M. Dunsing (Hrsg.), *Proceedings of the Symposium on Perceived Economic Well-Being* (S. 106–125). Urbana, IL: University of Illinois at Urbana.

Williams, R. (2020). Ordinal Independent Variables. In P. Atkinson, S. Delamont, A. Cernat, J. W. Sakshaug & R. A. Williams (Hrsg.), *SAGE Research Methods Foundations.* SAGE Publications Ltd. https://doi.org/10.4135/9781526421036938055

Wu, H. & Leung, S.-O. (2017). Can Likert Scales be Treated as Interval Scales?—A Simulation Study. *Journal of Social Service Research*, *43*(4), 527–532. https://doi.org/10.1080/01488376.2017.1329775

Xiao, J. J., Kim, K. T. & Lee, S. (2023). Consumer Financial Capability and Financial Wellbeing; Multi-Year Analyses. *Applied Research in Quality of Life*, *19*(547–580). https://doi.org/10.1007/s11482-023-10253-1

Xiao, J. J. & Porto, N. (2017). Financial education and financial satisfaction. *International Journal of Bank Marketing*, *35*(5), 805–817. https://doi.org/10.1108/IJBM-01-2016-0009

Zhang, Y. & Chatterjee, S. (2023). Financial Well-Being in the United States: The Roles of Financial Literacy and Financial Stress. *Sustainability*, *15*(5), 4505. https://doi.org/10.3390/su15054505

Zimmerman, S. L. (1995). *Understanding Family Policy: Theories & Applications* (2. Aufl.). SAGE Publications, Inc. https://doi.org/10.4135/9781452243658