

6. Theoretische Ansätze

6.1 Sozialisation und Finanzsozialisation

Menschen sind soziale Wesen und werden folglich von der sozialen Umgebung und der darin stattfindenden sozialen Interaktion(en) massgeblich beeinflusst. Dieser nicht vermeidbare Prozess der prägenden Beeinflussung wird als Sozialisation bezeichnet. Dabei kommt es zu relationalen Wechselbeziehungen zwischen der zu sozialisierenden Person und ihrer Umgebung (Bauer und Hurrelmann 2021a:12–13). Ziel dieses Prozesses ist es, Menschen für den entsprechenden sozialen Kontext handlungsfähig zu machen. Es kann dabei auch von einer »Vergesellschaftung einer Person« gesprochen werden, bei dem es zu einer »produktiven Realitätsverarbeitung« kommt. Dabei befinden sich Individuen lebenslang in sozialen und materiellen Strukturen, die sie im Zusammenspiel mit ihrer (sich stets entwickelnden) Persönlichkeit verarbeiten. Dies findet in verschiedenen Kontexten statt, die als »Räume« materieller, immateriell sowie symbolischer Art verstanden werden können. Innerhalb und zwischen diesen Räumen finden Interaktionen und (Lern-)Erfahrungen statt, die wiederum produktiv verarbeitet werden müssen (Bauer und Hurrelmann 2021:212).

Die Sozialisation findet nicht nur in verschiedenen Kontexten statt, sondern kann auch in unterschiedlichen Phasen unterteilt werden. Die erste Phase der zuvor erwähnten produktiven Realitätsverarbeitung ist die primäre Sozialisation. Diese bezieht sich auf den Zeitraum, in dem Menschen als Kinder von unterschiedlichen, jedoch naheliegenden und intimen Sozialisationsinstanzen beeinflusst werden. Die (Kern-)Familie spielt in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle. Der Kontext, in dem

sich diese primäre Sozialisation abspielt, kann auch als Mikro- bzw. Nahumwelt bezeichnet werden (Bauer und Hurrelmann 2021:213). Dabei werden grundlegende Inhalte vermittelt, bspw. Werte, Normen, Wissen und Einstellungen, die unterschiedliche Themen- und Lebensbereiche abdecken. Ein solcher Bereich kann Geld/Finanzen sein. Die Vermittlung dieser Themenbereiche wird im Forschungsfeld rund um familienökonomische Themen unter Anwendung der Theorie der »Financial Socialization« untersucht. Diese Form der Sozialisation bezeichnet »the process of acquiring and developing values, attitudes, standards, norms, knowledge, and behaviors that contribute to (...) financial viability and individual well-being.« (Danes 1994:128). Dies kann in unterschiedlichen Kontexten stattfinden, bspw. (und nicht abschliessend) bei Peers, bei der Arbeit, in Bildungseinrichtungen sowie – und dies in hohem Masse – bei der (Kern-) Familie (Gudmunson, Ray und Xiao 2016:51). Es liegt hierbei die theoretische Annahme zugrunde, dass Menschen in dieser primären Sozialisationsphase von ihren Eltern Themen im Zusammenhang mit Finanzen resp. Geld vermittelt erhalten und erlernen – oder auch nicht. Während dieses Prozesses werden relevante Grundlagen für künftige (finanzielle) Verhaltensweisen gelegt (LeBaron und Kelley 2021:5169).

Die Vermittlung dieser Inhalte kann auf unterschiedliche Weise stattfinden. Die »Purposive Financial Socialization«, also die absichtsvolle Finanzsozialisation, beschreibt intendierte Bemühungen, Familienmitglieder explizit finanziell sozialisieren zu wollen – in der Regel seitens Eltern gegenüber ihrer Kinder (Gudmonson und Danes 2011 in: LeBaron und Kelley 2021:5197). Dies kann bspw. in Form von imitierendem Lernen, aber auch durch Diskussionen zu Themen rund um Finanzen/Geld sein. Dies wiederum beeinflusst den Wissensstand über grundlegende finanzielle Angelegenheiten und deren Funktionsweisen.¹⁹

19 Es gibt auch die unbeabsichtigte Finanzsozialisation. So beschreiben Gudmonson und Dane (2011), dass auch familiärer Interaktionen ohne expliziten finanziellen Bezug auch einen Einfluss auf die finanzielle Sozialisation der Kinder haben kann. Sie beziehen sich hierbei auf die allgemeine interfamiliäre Kommunikation sowie den Erziehungsstil. Diese kann im Rahmen dieser quantitativen Forschungsarbeit nicht näher untersucht werden.

Nebst der primären Sozialisationsphase existieren noch weitere, die wiederum unterschiedliche Sozialisationsinstanzen beinhalten. Die sekundäre Sozialisation bezieht sich vor allem auf Kontexte ausserhalb des Mikro- bzw. Nahumfeldes der Familie und ereignet sich vorwiegend im schulischen Bereich sowie in Gleichaltrigengruppen (peer groups). Wie in der Primärsozialisation werden Inhalte vermittelt die, insbesondere aufgrund der schulischen Bildung, um spezifische und institutionell vorstrukturierte Kompetenzen und Wissensbeständen ergänzt werden (Bauer und Hurrelmann 2021a:213).

Die tertiäre Sozialisation orientiert sich an Kontexten, die chronologisch auf den Interaktionsraum der (obligatorischen) Schule sowie der Gruppe der Gleichaltrigen folgen. Damit sind erweiterte Bildungs- und Qualifikationskontexte gemeint, die Personen befähigen sollen, im Bereich der Erwerbsarbeit handlungsfähig zu werden. Entsprechende Sozialisationsinstanzen sind eine weiterführende Schule (z. B. Hochschulen), eine berufliche Aus- und/oder Weiterbildung sowie die Berufstätigkeit im Allgemeinen (Bauer und Hurrelmann 2021a:213).

Diese Sozialisationsphasen und damit einhergehende Instanzen decken sich, wie zuvor ausgeführt, mit Kontexten der Finanzsozialisation. Geschieht dies zu unterschiedlichen Zeitpunkten durch unterschiedliche Instanzen, resultiert daraus eine »Anhäufung« von beabsichtigten, vermittelten Inhalten. Im Folgekapitel wird dies spezifischer herausgearbeitet und mit weiteren theoretischen Bezügen verknüpft.

6.2 Bildung, Humankapital und Finanzbildung

Wird der Fokus auf eine formelle Vermittlung von Wissensinhalten gerichtet, kann dies für Financial Literacy unterschiedlich hergeleitet werden. Mit Bezug auf die zuvor ausgeführte, übergeordnete Sozialisations- theorie adressiert dies die sekundäre und tertiäre Sozialisation und darin agierende Instanzen, die vornehmlich im schulischen, hochschulische und/oder im Arbeitskontext stattfindet. Diese vermitteln Wissen und Kompetenzen, die von Personen »aufgenommen« und im Verlauf ihrer Sozialisation »angesammelt« werden können. Aus dieser Perspektive kann

dies als eine Akkumulation von Ressourcen durch Investitionen in einen Menschen betrachtet werden, was als »Humankapital« bezeichnet wird (Becker 1962).²⁰ Im ökonomischen Kontext wird das Konzept des Humankapitals oft zur Messung potenzieller Produktivität und Leistungsfähigkeit genutzt (Thomä 2006:303). Aus dieser Perspektive ergibt sich eine Funktion aus Kompetenzen, Fähigkeiten und Wissensbeständen, was aus bildungssoziologischer Sicht eine Kausalität mit formaler Bildung impliziert (Becker 2017:25–26). Der Begriff des Humankapitals berücksichtigt somit zwei Aspekte: Einerseits, dass diese akkumulierbaren Ressourcen von der jeweiligen Person nicht getrennt betrachtet werden können und somit inhärent mit dem Menschen verknüpft sind (Becker 1992:85). Andererseits, dass sich die Investitionen und die daraus resultierenden Ressourcen nicht ausschliesslich auf monetär-ökonomische Aspekte konzentrieren müssen. Das können z. B. Wissen, Fähigkeiten und Werte sein, was, so die theoretische Argumentation, wiederum produktiv bzw. vorteilbringend genutzt werden. Je mehr davon vorliegt, desto grösser ist das gesellschaftliche Verwertungspotenzial. Die wichtigsten Investitionen, um diese nicht-ökonomischen Humankapitalkomponenten zu fördern, sind gemäss Becker (1992:85) Bildung (*education*) und arbeitsbezogene Vorbereitungen (*training*) – die zuvor erwähnten sekundären und tertiären Sozialisationsinstanzen. Humankapital stellt somit eine komplexe Struktur dar, das je nach Individuum, unter anderem durch den jeweiligen Kontext beeinflusst²¹, verschieden ausgestaltet und dessen Komposition unterschiedlich gewertet wird (Thomä 2006:305, 310–311). Trotz eines fehlenden validierten Konzepts von Financial Literacy wird in sämtlichen Konzepten auf (Finanz-)Wissen rekurriert. Dies stellt eine mögliche Ressource dar, die Humankapital auszeichnet. Financial Literacy

20 Es existieren verschiedene Humankapital-Ansätze, die, nebst weiteren ökonomischen Ansätzen auch kulturelle sowie theologische Bezüge aufweisen. Eine Vertiefung kann bei Interesse Thomä (2006) ermöglichen.

21 Auch Becker (1992:89) anerkennt, dass der familiäre Einfluss in der Vermittlung von Humankapital eine essenzielle Rolle spielt und es zu kurz greifen würde, die Vermittlung ausschliesslich auf den schulischen und arbeitsbezogenen Kontext zu reduzieren. Im Sinne einer analytischen Trennung wird bei der Bezugnahme dieser Theorie jedoch der Fokus auf jene »formellen« Kontexte gerichtet.

wird ausgehend von dieser Theorie als eine Komponente von Humankapital betrachtet (Arrondel 2018).

Spezifisch für Financial Literacy kann diese Humankapital-Akkumulation nun mit zwei Herangehensweisen geschehen: Zum einen ist es möglich, den Fokus auf die formale Bildung und dessen Erwerb im Allgemeinen zu richten. Dazu gehört der Erwerb von Bildungstiteln und damit verbundene Institutionen. Für die Akkumulation ist unter anderem Zeit eine wesentliche Ressource. Je mehr Zeit zur Verfügung steht, resp. je länger sich eine Person in entsprechenden formalisierten Kontexten bewegt und Wissen aneignen kann, desto mehr Humankapital kann angesammelt werden. Dies geschieht insbesondere dann, wenn eine Person ergänzende Ausbildungsangebote wahrnimmt. Das kann im Allgemeinen in Form von Weiterbildungen nach der Grundausbildung sein, oder, für Fachpersonen der Sozialen Arbeit im Speziellen, nach dem Grundstudium die Weiterführung eines konsekutiven Master-Studiengangs an einer Fachhochschule oder Universität.

Eine andere Herangehensweise ist – spezifisch für Financial Literacy – die Fokussierung auf die Vermittlung von Finanzwissen: Finanzbildung (»Financial Education«). Sie wird verstanden als (meist: ein zur Verfügung gestellter) Lernprozess, in dem Kenntnisse zu Finanzangelegenheiten erlernt werden. Dabei wird die Absicht verfolgt, (selbst-)wirksame Massnahmen ergreifen zu können, um persönliche Ziele zu erreichen (National Financial Educators Council o. J.). Die Finanzbildung konzentriert sich in der Regel auf (Finanz-)Dienstleitungen und die Funktionsweise von Geld und möchte dabei zu deren Verständnis beitragen, um die persönlichen Bedürfnissen der Lernenden (resp. Konsumierenden) zu adressieren (Reifner und Schelhowe 2010). Sie wird als essenzieller Bestandteil für und von Financial Literacy angesehen. Jedoch liegt auch hier kein theoretisch anerkanntes Konzept vor. Das hängt damit zusammen, dass verschiedene Themen im Rahmen einer Finanzbildung behandelt werden können, die mehr als Funktionsweisen von Krediten, Schulden und/oder Geldinstrumenten beinhalten. Dazu können z. B. das eigene Kauf- und Sparverhalten oder das Administrieren von Geld gehören (Consumer Financial Protection Bureau 2017). Dies kann je nach Fokus des Finanzbildungsangebots und/oder der jeweiligen Adressat:innengruppe erheb-

lich variieren, was sich durch die unterschiedlichen Länderkontexte und die (durch die Finanzialisierung beeinflusste) Sozialstruktur erklären lässt. Zentral bei jeder Form von Finanzbildung ist jedoch die Vermittlung von grundlegenden Aspekten, da Menschen ihre persönlichen Finanzen in sehr hohem Masse eigenverantwortlich administrieren müssen. Grundlegendes Wissen ist essenziell dafür (Lusardi 2019:1).

Das Consumer Financial Protection Bureau²² formuliert Prinzipien für effektive Finanzbildung. Darunter fallen unter anderem, dass die jeweilige Adressat:innengruppe des Bildungsangebots bekannt sein muss, sodass Wissen über ihre spezifischen Herausforderungen und Ziele vorliegt. Des Weiteren sollen die Finanzbildungsangebote den Adressat:innen helfen, sich bei (ihren) finanziellen Angelegenheiten besser zurechtzufinden. Dies impliziert, dass die Inhalte möglichst einfach und verständlich sein sollen (Consumer Financial Protection Bureau 2017). Diese Form von Finanzbildung – unabhängig vom Kontext, in dem sie vermittelt wird – sollte somit diese Prinzipien erfüllen. Dies wiederum führt zu einer einfacheren Akkumulation von Financial Literacy als eine Form von Humankapital. Jedoch adressiert diese Argumentation Elemente der Subjektivität und Präferenzen von Menschen nicht, unabhängig von übergeordneten Sozialisationsprozessen. Dieser Aspekt wird nachfolgend theoretisch gewürdigt.

6.3 Soziale Kognition und (finanzielle) Einstellungen

Menschen sind den zuvor ausgeführten Sozialisationsprozessen nicht schutzlos ausgeliefert. Sie leisten auch ihren persönlichen Beitrag in diesen wechselseitigen Interaktionen (Bauer und Hurrelmann 2021a:12–13). Menschen verfügen als einzigartige Subjekte über persönliche Dispositionen und Einstellungen. Dies hat auch Einfluss darauf, inwiefern sich eine Person mit gewissen Inhalten auseinandersetzen möchte oder nicht.

22 Dabei handelt es sich um eine im Jahr 2010 gegründete staatliche Behörde der USA, die unter anderem für den Verbraucherschutz sowie der Wissensaufklärung hinsichtlich Finanzen und den damit verbundenen Entscheidungen gegründet wurde, unter anderem als Reaktion auf die Finanzkrise im Jahr 2008. Weitere Informationen sind hier auffindbar: <https://www.consumerfinance.gov/>

Dieser Prozess wird als »soziale Kognition« bezeichnet und beinhaltet die Informationsverarbeitung der sozialen Realität, resultierend aus dem sozialen Umfeld, sowie aus individuellen Erfahrungen sowie Erleben und Verhalten (Pendry 2014). Kognition, bestehend unter anderem aus Wahrnehmung, Erkennung, Denken und Lernen, ist dabei ein Resultat aus sozialen Interaktionen (Werth, Denzler und Mayer 2020:20–21), wie dies bspw. in der Sozialisation stattfindet. Soziale Kognition kann somit als »Reizverarbeitung« dieser Sozialisationsprozesse angesehen werden. Bandura (1991) verweist in seiner Social Cognitive Theory explizit darauf, dass sich Personen in Form eines reziproken Verhältnisses zwischen kognitiv-persönlichen Aspekten, Umwelteinflüssen und Verhaltensweisen der darin agierenden Individuen unterschiedliche Inhalte (nicht) aneignen und/oder (nicht) beibehalten. Dazu gehören unter anderem auch persönliche Einstellungen. Diese Form der Kognition stellt sozialpsychologisch ein wertendes Urteil gegenüber einem Stimulusobjekt dar, das in einer Gesamtbeurteilung mündet. Diese Wertung kann positiv oder negativ sein, wobei in diesem Zusammenhang von Valenz gesprochen wird. Weiter können diese Einstellung hinsichtlich ihrer Stärke unterschieden werden, resp. wie stark positiv oder negativ die Wertung vorliegt (Haddock und Maio 2014:199).

Einstellungen können somit als ein »Multikomponenten-Modell« betrachtet werden, bei dem es zu einer Unterteilung in drei Komponenten kommt: einer affektiven, kognitiven sowie verhaltensbezogenen (Haddock und Maio 2014:200–204). Die affektive Komponente von Einstellungen umfasst die Gefühle bzw. Emotionen, die mit einem Stimulusobjekt in Verbindung gebracht resp. durch dieses ausgelöst werden. Diese Emotionen können positiv (z. B. Freude, Genuss, ...) und/oder negativ (z. B. Wut, Angst, ...) sein. Diese emotionalen Reaktionen bzw. Regungen können dazu führen, dass Stimulusobjekte besser in Erinnerung bleiben. Dies wiederum hat Einfluss auf das Interesse bzw. die Bewertung der subjektiven Bedeutung in Bezug auf ein Stimulusobjekt (Hidi 2006).

Das Interesse geht in die kognitive Komponente von Einstellungen über. Diese beinhaltet Überzeugungen und Merkmale, die mit einem Stimulusobjekt in Verbindung gebracht werden. Diese Überzeugungen gehen ausserdem mit einer allgemeinen Einschätzung eines Stimulusob-

jekts einher, was wiederum mit Werten in Zusammenhang steht. Dies wird im Rahmen der motivierten sozialen Kognition («*Motivated Social Cognition*») theoretisch und empirisch untersucht (Bardi, Lee, Hofmann-Towfigh und Soutar 2009; Schwartz et al. 2012). Es konnte festgestellt werden, dass Werte – als abstrakte, orientierende und erstrebenswerte Leitlinien – mit Überzeugungen im Zusammenhang stehen. Wenn Menschen bspw. etwas als wichtig erachten, so hat dies Einfluss auf die Bereitschaft der Wissensaneignung, der Bewertung eines Stimulusobjekts und folglich auf damit verbundenes Verhalten.

Die verhaltensbezogene Komponente ist die letzte Gruppierung des Einstellungsmodells, die sich auf vergangene oder zukünftige Handlungen/Verhaltensweisen bezieht, die mit einem Stimulusobjekt in Verbindung gebracht wird. Dabei können (vorangegangene) Verhaltensweisen eine Grundlage von Einstellungen sein. Folglich ist es möglich, dass eine Person eine negative Einstellung zu einem Stimulusobjekt hat, wenn sie eine ablehnende Handlung damit assoziiert (z. B. die Unterzeichnung einer Petition gegen einen spezifischen politischen Vorstoss) (Haddock und Maio 2014:203).

Das Zusammenspiel dieser drei Komponenten führt zu einer zusammenfassenden Bewertung eines spezifischen Stimulusobjekts. Ein solches Objekt kann Geld bzw. Finanzen sein. In der bisherigen wirtschaftswissenschaftlichen Forschung zu Financial Literacy wurde hierbei von finanziellen Einstellungen gesprochen, also Gefühlen und Überzeugungen gegenüber diesem Stimulusobjekt (Zaimovic et al. 2023:8). Es handelt sich somit um eine affektive sowie kognitive Einstellung, wobei keine kohärente Konzeptualisierung für dieses Konstrukt in den referenzierten Forschungsarbeiten genutzt wurde.