

9. Statistische Ergebnisse

9.1 Deskriptive Ergebnisse

Das vorliegende Kapitel erläutert ausgewählte Merkmale der hier erhobenen Stichprobe. Dafür wird zunächst eine kurze allgemeine Beschreibung vorgenommen und, wo möglich, mit der theoretisch angenommenen Grundgesamtheit verglichen. Anschliessend wird die Financial Literacy in der Stichprobe näher beschrieben und mit ausgewählten berufsbezogenen sowie soziodemografischen Merkmalen bivariat betrachtet. Die unabhängigen Variablen der Finanzsozialisation, der Finanzbildung sowie der finanziellen Einstellung werden zunächst univariat präsentiert, um sie im Zusammenhang mit Financial Literacy zu beleuchten. An dieser Stelle sollen bereits zwei Bemerkungen angebracht werden, da sie für sämtliche Kapitel der deskriptiven Analysen gelten:

1. Wenn Prozentangaben gemacht werden, beziehen sich diese relativ zur *gesamten* Stichprobe, also auch fehlende Werte. Wird auf »gültige Prozente«⁵³ verwiesen, so wird dies explizit erwähnt.
2. Die hier präsentierte Stichprobe beinhaltet Teilnehmende, die keinen diplomierten Abschluss in Sozialer Arbeit haben. Nichtsdestotrotz wird die komplette Stichprobe bei der deskriptiven Analyse genutzt. Dieses Vorgehen wird damit begründet, dass in der theoretisch angenommenen Grundgesamtheit ebenfalls Berufs-

53 Das sind die Prozentwerte, die die Anzahl Fälle im Vergleich zu den *ausgefüllten* Werten beim entsprechenden Einzelitem darstellen – und nicht im Vergleich zur gesamten Stichprobe.

bezeichnungen integriert sind, die nicht zu Sozialer Arbeit gehören. Wird der Fokus ausschliesslich auf diplomierte Fachpersonen der Sozialen Arbeit gelegt, wird dies ebenso explizit erwähnt.

9.1.1 Allgemeine Beschreibung der Stichprobe

Von den 1'269 gültigen Fällen sind 67.3 % weiblich und 29.6 % männlich. 0.6 % der Teilnehmenden haben sich als weder weiblich noch männlich definiert und 2.5 % wollten dies nicht mitteilen. Dies entspricht gesamt- haft 40 Personen. Das Geschlechterverhältnis entspricht somit demjeni- gen der theoretisch angenommenen Grundgesamtheit.

Das Medianalter der Stichprobe beträgt 40 Jahre, der Mittelwert liegt bei gerundet 42.25 Jahren. Es liegt eine Standardabweichung von leicht über 11 Jahre vor. Nachfolgende Abbildung 5 verdeutlicht die Verteilung von Geschlecht und Alter, wobei die X-Achse die Anzahl der Personen des jeweiligen Geschlechts darstellt und die Y-Achse das Alter. Mit 20 Jahren stellen drei Teilnehmende oder 0.2 % der gesamten Stichprobe die jüngsten Teilnehmenden dieser Befragung dar. Die älteste Person ist 69 Jah- re alt, was 0.1 % der Stichprobe entspricht. Es liegt somit eine Spannbrei- te von 49 Jahren vor. Beinahe 60 % der Befragten sind zwischen 20 und 44 Jahren alt.

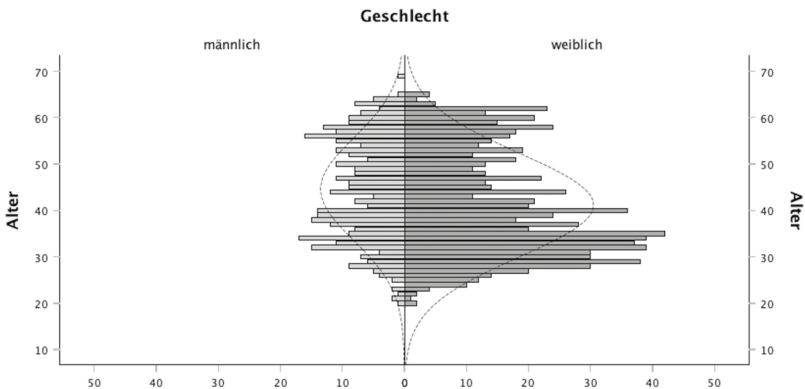


Abb. 5: Alterspyramide nach Geschlecht (n=1269) (eigene Darstellung)

Im Hinblick auf die Altersverteilung liegen keine verfügbaren Informationen zur Grundgesamtheit vor, weshalb keine Vergleiche gemacht werden können.

Zu den Arbeitsfeldern der Sozialen Arbeit kann festgehalten werden, dass, wie in Abbildung 6 ersichtlich, Befragte aus sämtlichen Feldern teilgenommen haben. Die geringste Anzahl von 0.6 % oder sieben Personen ist jeweils bei der Verbandsarbeit sowie der Forschung/Lehre tätig. In dieser Stichprobe arbeiteten die meisten Teilnehmenden im Behindertenbereich (11.55 %), gefolgt von der Sozialhilfe (11 %) sowie der Sozialberatung (9.4 %). 16 Personen bzw. 1.3 % gaben an, dass keines der präsentierten Arbeitsfelder ihr Tätigkeitsbereich war. Eine Person hat diese Frage nicht ausgefüllt.

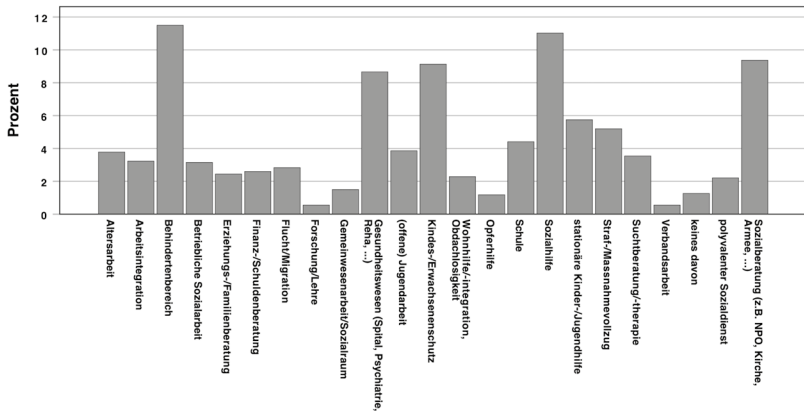


Abb. 6: relative Verteilung der Befragten nach Berufsfeldern (n=1269) (eigene Darstellung)

Eine Differenzierung des Tätigkeitsbereiches kann auch mithilfe der Unterteilung »Sozialarbeit, Sozialpädagogik und soziokultureller Animation« erfolgen. In dieser Stichprobe gaben 75.9 % der Befragten an, dass ihre Tätigkeit (sehr) viel mit Sozialarbeit zu tun hat. Etwas weniger als 34 % der Stichprobe gab an, dass bei ihrer Tätigkeit (sehr) viel Sozialpädagogik vorhanden ist und 10.5 % äusserte dasselbe in Bezug auf soziokulturelle Animation. Auffallend ist, dass bei der Sozialpädagogik und der sozio-

kulturellen Animation eine hohe missing-Quote von ungefähr einem Fünftel nachweisbar ist (17.5 % resp. 22 %).

Mit 59.7 % ist eine Mehrheit der Stichprobe als Fachpersonen ohne Leitungsfunktion tätig. 15.7 % sind als Team-/Gruppenleitung tätig und etwas weniger als 10.7 % geben an, Abteilungs- oder Institutsleitung zu sein. Rund 6 % der Teilnehmenden sind in der Geschäftsführung, gefolgt von 3.5 %, die in der Ausbildung sind. Weniger als 5 % der Stichprobe geben an, keiner der genannten Arbeitspositionen zu entsprechen. Dies begründen sie meist mit einer punktuellen Funktion als Stellvertretung der (Team- oder sonstigen) Leitung.

Die geringste Berufserfahrung wird mit 0 Jahren angegeben, wobei dies vier Teilnehmenden bzw. 0.3 % der Stichprobe entspricht. Die höchste Anzahl liegt bei 41 Jahren, was von drei Personen resp. 0.2 % angegeben wird. Die Spannweite beträgt somit 41 Jahren. Der Median liegt bei 12 Jahren, der Mittelwert bei 14.28 Jahren. Es liegt eine Standardabweichung von leicht mehr als 9 Jahren vor. Weiter lässt sich festhalten, dass eine grosse Mehrheit, erneut mit einem Anteil von etwas über 60 %, zwischen 0 und 15 Jahren Berufserfahrung vorweist.

73 % – also beinahe drei Viertel der Stichprobe – wählten bei der Aussage, dass die Schwierigkeiten der Klient:innen oftmals in Zusammenhang mit Geld stehen, eine Zustimmung im Bereich der Werte von (5) bis (7). Letzteres repräsentiert »stimme voll und ganz zu«. Bei der Aussage, dass sich viele Klient:innen finanzielle Unterstützung bei der Lösung ihres aktuellen Problems wünschen, gibt erneut beinahe drei Viertel der Stichprobe diesen Wertebereich an (70.2 %).

Im Hinblick auf die Aussagen zur eigenen fachlichen Zuversicht bzgl. Geld und Finanzen lässt sich feststellen, dass bezüglich Erstellung von Finanzdokumenten die Mehrheit eine (sehr) hohe Zuversicht hat, da 57.6 % (6) und (7) wählen. Bei den zwei anderen Aussagen liegt eine deutlich geringere Zuversicht vor: So wählt beinahe die Hälfte der Stichprobe (46.9 %), dass sie beim Anbieten einer Hilfestellung beim Treffen von finanziellen Entscheidungen eine (sehr) tiefe Zuversicht hat, was Werten von (1) bis (4) entspricht. Ähnlich verhält es sich bei der Zuversicht in Bezug auf die Fähigkeit, die Funktionsweise von Geld verständlich erklären zu können: 49.1 % der Stichprobe befindet sich im selben tiefen Wertebereich.

9.1.2 Financial Literacy

Die nachfolgenden Unterkapitel präsentieren die deskriptiven Erkenntnisse zur allgemeinen Ausprägung von Financial Literacy. Zunächst wird Financial Literacy und dessen Ausprägung univariat beschrieben. Hier wird eine detaillierte Darstellung mit Bezug auf die einzelnen Big-Three- und Debt Literacy-Aufgaben vorgenommen. Anschliessend wird Financial Literacy bivariat beschrieben. Dafür werden zunächst berufsbezogene und danach soziodemografische Kontrollvariablen beigezogen. Diese Beschreibung ist dem explorativen Interesse geschuldet. Danach folgen die unabhängigen Variablen der Finanzsozialisation, der Finanzbildung nach jeweiligem Lernkontext sowie die finanzielle Einstellung. Bei den bivariaten Beschreibungen wird ausschliesslich auf den Financial Literacy Index und den damit verbundenen Financial Literacy Gruppen eingegangen.

9.1.2.1 Nach Aufgaben, (Nicht-)Vorhandensein und Literacy-Gruppen

Bevor die jeweiligen Aufgaben und deren Verteilung im Detail beschrieben werden, lässt sich festhalten, dass die Missing-Quote äusserst tief ist und sich bei sämtlichen Fragen bei $< 1\%$ bewegt. Die höchste Anzahl mit elf fehlenden Antworten ist bei der letzten Debt Literacy-Frage nachweisbar. Es wird daher kaum Bezug auf fehlende Antworten genommen, da diese keinen grossen Verzerrungseffekt auslösen.

Bei den ersten beiden Fragen der Financial Big Three gibt eine deutliche Mehrheit die korrekte Antwort zur jeweiligen Frage. So gaben 90.1 % die korrekte Antwort bei der Frage, wie hoch der Kontostand nach 5 Jahren ist, wenn ein jährlicher Zins von 2 % vorliegt. Bei der Frage hinsichtlich Zinses sowie Inflation, wählten 80.1 % die korrekte Antwort. Die letzte Frage hinsichtlich Aktien und Diversifikation wurde weiterhin von einer Mehrheit korrekt gelöst, bewegt sich mit 66.3 % jedoch in einem deutlich tieferen Bereich. Bei der letzten Frage konnten 323 Teilnehmende (25.4 %) keine Antwort liefern, da sie es nicht wussten. Bei den anderen Financial Big Three Fragen lag dieser Anteil deutlich tiefer (4.1 % bei der ersten Frage, 15.2 % bei der zweiten Frage).

Bei den Debt Literacy-Aufgaben zeichnet sich ein deutlich anderes Bild ab: Der Anteil der Personen, die die Frage zur Verdoppelung von

Schulden bei einem jährlichen Zinssatz korrekt beantwortet hat, liegt mit 56.9 % zwar weiterhin in der Mehrheit, jedoch nicht mehr so deutlich. Mehr als ein Viertel der Stichprobe hat die Dauer der Verdoppelung überschätzt und rund 14 % Teilnehmende waren nicht in der Lage, die Frage zu beantworten. Das letzte Debt Literacy-Item erfragte, wie lange die Rückzahlung eines Kredits von CHF 3'000 dauern würde, wenn ein monatlicher Schuldzins von 1 % geschuldet wird und die Mindestrate von CHF 30 pro Monat beglichen wird. Hier waren im Vergleich zu den bisherigen Fragen am wenigsten Teilnehmende in der Lage, die Frage korrekt zu beantworten. Ausschliesslich 38.7 % haben »nie« als richtige Antwortmöglichkeit gewählt. Fast ein Fünftel der Stichprobe (19.4 %) waren nicht in der Lage, die Frage zu beantworten.

Wird der gewichtete Financial Literacy Index betrachtet, kann für die gesamte Stichprobe ein Medianwert von 3.17 festgestellt werden. Der Mittelwert liegt bei 2.84. Da die zusammengetragenen Fragen je nach Schwierigkeit gewichtet sind, entsprechen diese Werte nicht der tatsächlich durchschnittlichen/mittleren Anzahl korrekt beantworteter Fragen.⁵⁴ Die Verteilung der Financial Literacy innerhalb dieser Stichprobe weist eine leichte linksschiefe bzw. rechtssteile Verteilung aus (Schiefe: -0.106). Die Kurtosis von -1.058 weist eine geringe Wölbung aus und gibt Hinweise auf eine flachere Verteilung als die theoretisch angenommene Normalverteilung mit einer entsprechend breiteren Werteverteilung.

Wie im Operationalisierungskapitel beschrieben, wird im Rahmen dieser Thesis davon ausgegangen, dass bei Personen ab einem Index-Wert von 3.15 Financial Literacy vorliegt. Abbildung 7 zeigt, dass dies bei einer knappen Mehrheit von 51.8 % der Stichprobe zutrifft. Dies entspricht der Addition der Teilnehmenden mit »vorhandener« und »viel« Financial Literacy. Letztere stellen 28.1 % der Stichprobe dar, da sie Index-Werte ab (4) vorweisen können. 4.1 % der Teilnehmenden, also 52 Personen, weisen aufgrund keiner korrekt beantworteten Frage keine Financial Literacy aus.

54 Es könnte jemand theoretisch zwei schwierige Fragen korrekt beantwortet haben und trotzdem einen höheren Indexwert aufweisen wie eine Person, die drei einfachere Fragen richtig beantwortet hat.

Deskriptive Ergebnisse

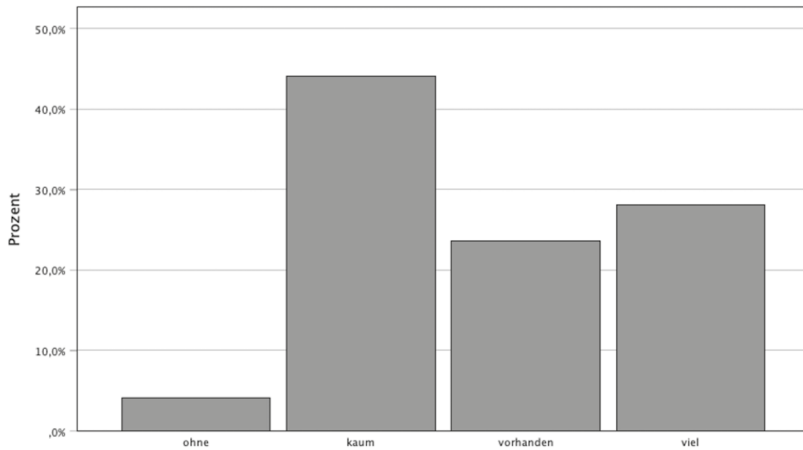


Abb. 7: Balkendiagramm der relativen Häufigkeiten der Financial Literacy Gruppen (n =1269) (eigene Darstellung)

9.1.2.2 Nach berufsbezogenen Merkmalen

Mit Blick auf Vergleiche zwischen diplomierten Fachpersonen der Sozialen Arbeit und den Teilnehmenden mit anderen Bildungsabschlüssen lässt sich zunächst feststellen, dass es in dieser Stichprobe keine auffallenden Unterschiede zwischen diesen Gruppierungen gibt. So liegen äusserst ähnliche Index-Mittelwert von 2.85 bei den Fachpersonen der Sozialen Arbeit und 2.77 bei den anderen Teilnehmenden vor. Insgesamt weisen die diplomierten Fachpersonen einen Anteil von 52 % aus, die Financial Literacy vorweisen können. Im Vergleich zu den anderen Befragten liegt dieser lediglich um 2 % höher. Werden die relativen Anteile bei den Financial Literacy Gruppen betrachtet, so zeigen sich auch hier grosse Ähnlichkeiten, was Tabelle 17 im Anhang ausweist.

Nachfolgende Tabelle 5 vergleicht die relativen Häufigkeiten zwischen Personen, die angeben, ihre Tätigkeit habe (sehr) viel mit Sozialarbeit zu tun, mit jenen, die das nicht angeben. Es zeigt sich, dass relativ betrachtet keine beträchtlichen Unterschiede feststellbar sind. Dies weder bei Personen mit und ohne/kaum vorhandener Financial Literacy noch bei Betrachtung der differenzierteren Financial Literacy Gruppen.

Tab. 5: Verteilung der (Nicht-)Sozialarbeiter:innen in Financial Literacy Gruppen (n=963) (eigene Berechnungen)

Tätig in Bereich, der (sehr) viel mit Sozialarbeit zu tun hat	Financial Literacy Gruppen	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Nein	ohne	11	4,5	4,5	4,5
	kaum	104	42,8	42,8	47,3
	vorhanden	59	24,3	24,3	71,6
	viel	69	28,4	28,4	100,0
	Gesamt	243	100,0	100,0	
Ja	ohne	34	3,5	3,5	3,5
	kaum	418	43,4	43,4	46,9
	vorhanden	232	24,1	24,1	71,0
	viel	279	29,0	29,0	100,0
	Gesamt	963	100,0	100,0	

Zwar haben Personen im sozialarbeiterischen Bereich relativ betrachtet leicht mehr Personen mit viel Financial Literacy, gleichzeitig jedoch auch mehr Personen mit niedriger Ausprägung. Auffällig ist, dass relativ betrachtet unter den nicht in der Sozialarbeit tätigen Teilnehmenden ein höherer Anteil keinerlei Financial Literacy besitzt (4.5 % gegenüber 3.5 %).

Werden die verschiedenen erhobenen Arbeitsfelder betrachtet, so lassen sich beachtliche Unterschiede feststellen, was nachfolgende Boxplots der Abbildung 8 verdeutlichen.

Deskriptive Ergebnisse

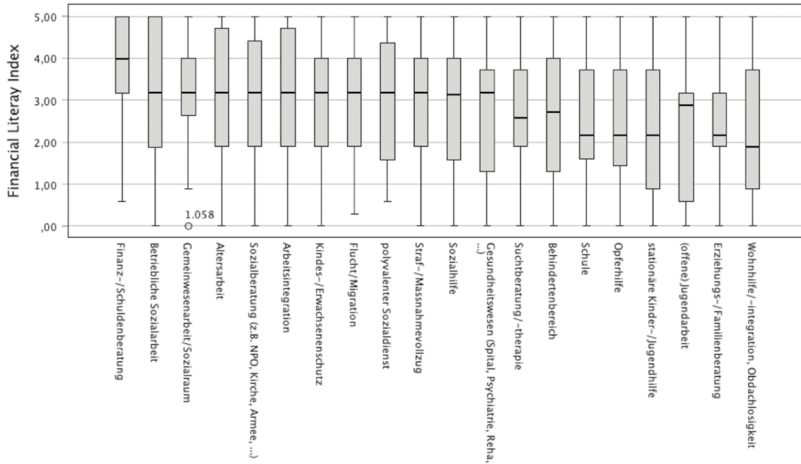


Abb. 8: Boxplots nach Arbeitsfeldern und Financial Literacy (n=1269) (eigene Darstellung)

50 % der Fachpersonen, die im Bereich der Finanz- und Schuldenberatung arbeiten (n=33⁵⁵), weisen einen Financial Literacy Index zwischen etwas mehr als 3 und dem Maximalwert 5 aus. Der Median liegt hier bei 3.99 und der Mittelwert bei 3.93. Beide Kennwerte der zentralen Tendenz liegen im Vergleich zu allen anderen Feldern am höchsten. Beinahe 85 % können Financial Literacy nachweisen, wovon 53.1 % viel vorweisen. Jede Fachperson ist somit in der Lage, zumindest eine der fünf Fragen korrekt zu beantworten. Bei Fachpersonen der Betrieblichen Sozialberatung (n=40) liegen ebenso einige Fälle im Indexbereich zwischen 3 und 5, jedoch nicht im selben Ausmass. Das zeigt sich auch bei den Median- und Mittelwerten von 3.17 resp. 3.24. Mit 57.5 % kann jedoch mehr als die Hälfte dieser Fachpersonen Financial Literacy nachweisen, davon 37.5 % viel. Aller-

55 In einem ersten Moment mag dies nach einer geringen Anzahl von Teilnehmenden dieses Arbeitsfeldes aussehen. Der Geschäftsführer des Dachverbands Schuldenberatung relativierte jedoch auf eine Anfrage des Autors: In der deutschsprachigen Schweiz arbeiten in diesem Arbeitsfeld gesamthaft ca. 80 Personen, wobei ein Teil davon auch als administrative Sachbearbeitung oder als Jurist:innen arbeiten. Er geht davon aus, dass diese Anzahl Teilnehmende einer Rücklaufquote von über 50 % der Fachpersonen der Sozialen Arbeit entspricht.

dings gibt es eine Person, die keine Frage korrekt beantwortet hat und somit keine Financial Literacy aufweist.

In starkem Kontrast dazu stehen Fachpersonen der Wohnhilfe (n=29) sowie der Erziehungs- und Familienberatung (n= 31). Bei Ersteren befinden sich 50 % der Fälle in stärkerer Konzentration leicht unter dem Index-Wert 2 und leicht über dem Index-Wert 3. Die Median- und Mittelwerte sind demzufolge mit 2.17 und 2.34 im Vergleich deutlich tiefer. Der grösste Anteil der dortigen Fachpersonen (beinahe 26 %) konnte ausschliesslich die Financial Big Three korrekt beantworten. Fachpersonen der Wohnhilfe weisen zwar eine grössere Streuung der Fälle auf, jedoch einen tieferen Mittelwert von 2.35 und einen noch tieferen Medianwert von 1.89. So kann lediglich bei einem Anteil von 44.8 % eine Financial Literacy attestiert werden, wovon knapp 21 % viel nachweisen können. Bei der Erziehungs- und Familienberatung sind es mit 35.5 % etwas mehr als ein Drittel der Befragten, die Financial Literacy vorweisen können. Davon haben ausschliesslich 16.1 % viel.

Allgemein lässt sich beobachten, dass in sämtlichen Berufsfeldern Fachpersonen vorhanden sind, die den Maximalwert der Financial Literacy vorweisen können. Mit Ausnahme der Berufsfelder der Finanz- und Schuldenberatung, der Flucht/Migration sowie des polyvalenten Sozialdienstes gibt es jedoch in sämtlichen Berufsfeldern auch Fachpersonen, die keinerlei Financial Literacy besitzen. Die höchsten Anteile ohne Financial Literacy sind jeweils bei Fachpersonen der Kinder- und Jugendhilfe. Bei der offenen Kinder- und Jugendhilfe (n=49) liegt der Anteil bei über 12 %, bei der stationären Kinder- und Jugendhilfe (n=74) bei gerundet 10 %.

Eine Betrachtung des Zusammenhangs mit Berufserfahrung zeigt eine äussert ähnliche Tendenz wie beim kategorialen Alter: Je weniger Jahre Berufserfahrung vorhanden sind, desto geringer ist der relative Anteil an Personen mit Financial Literacy. Somit lässt sich auch beobachten, dass die berufserfahreneren Teilnehmenden im Durchschnitt jeweils höhere Index-Mittelwerte aufweisen (2.58 bei den Unerfahrensten im Vergleich zu 3.01 bei den Erfahrensten). Die Unterschiede fallen somit nicht derart deutlich aus wie bei der Betrachtung der Alterskategorien.

9.1.2.3 Nach soziodemografischen Merkmalen

Mit Blick auf die subjektive Einschätzung des eigenen Finanzwissens lässt sich der nachfolgenden Tabelle 6 entnehmen, dass mit höherer Selbsteinschätzung auch höhere Häufigkeiten korrekter Antworten einhergehen. Die einzige Person mit der tiefsten Selbsteinschätzung hat – mit Ausnahme der ersten Frage zum Zins – sämtliche weitere Fragen falsch beantwortet. Umgekehrt gehören Personen, die sich selbst ein (sehr) hohes Finanzwissen attestieren, häufiger den Financial Literacy Gruppen »vorhanden« und »viel« zu. Jedoch liegt – relativ und absolut betrachtet – der höchste Anteil von Teilnehmenden mit viel Financial Literacy bei denjenigen, die sich mit Wert (5) ein hohes, nicht aber mit Wert (7) ein sehr hohes Finanzwissen zuschreiben. Augenfällig ist der Umstand, dass es fünf Personen gibt, die sich selbst beinahe das höchste Finanzwissen attestieren, jedoch keine korrekte Antwort vorweisen können. Umgekehrt haben kumuliert 20 Personen ihr Finanzwissen subjektiv als (sehr) gering eingeschätzt, obwohl sie eine hohe Financial Literacy aufweisen.

Tab. 6: Kreuztabelle subjektive Einschätzung und Financial Literacy Gruppen (n=1268) (eigene Berechnungen)

			Financial Literacy Gruppen (FL-G)				Gesamt
			keine	kaum	vorhanden	viel	
subjektive Einschätzung Finanzwissen	sehr tief	Anzahl	0	1	0	0	1
		% von FL-G	0,0 %	0,2 %	0,0 %	0,0 %	0,1 %
	2	Anzahl	5	25	6	3	39
		% von FL-G	9,6 %	4,5 %	2,0 %	0,8 %	3,1 %
	3	Anzahl	11	56	17	17	101
		% von FL-G	21,2 %	10,0 %	5,7 %	4,8 %	8,0 %
	4	Anzahl	19	140	58	59	276
		% von FL-G	36,5 %	25,0 %	19,3 %	16,5 %	21,8 %
	5	Anzahl	12	219	108	137	476
		% von FL-G	23,1 %	39,2 %	36,0 %	38,4 %	37,5 %
	6	Anzahl	5	98	87	116	306
		% von FL-G	9,6 %	17,5 %	29,0 %	32,5 %	24,1 %
	sehr hoch	Anzahl	0	20	24	25	69
		% von FL-G	0,0 %	3,6 %	8,0 %	7,0 %	5,4 %
Gesamt	Anzahl	52	559	300	357	1268	
	% von FL-G	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	

Wird weiter der Zusammenhang zwischen Financial Literacy und Alter in Form der kategorialen Gruppen betrachtet, so ist feststellbar, dass die Teilnehmenden der jüngsten Alterskategorie im Vergleich zu den Ältesten im Schnitt deutlich geringere Financial Literacy ausweisen (Mittelwert von 2.1 gegenüber 3.05). Der höchste Index-Mittelwert von 3.1 ist bei der Alterskategorie der 45- bis 54-Jährigen nachweisbar. Wird betrachtet, wie sich der Anteil von Personen mit Financial Literacy und ohne bzw. kaum vorhandener darstellt, so kann für die zwei jüngsten Alterskategorien folgendes festgehalten werden: Verglichen zur gesamten Stichprobe, weist mehr als die Hälfte keine oder kaum Financial Literacy aus (69.2 % bei den 15- bis 24-Jährigen und 58.1 % bei den 25- bis 34-Jährigen). Dies liegt höher als bei der Gesamtstichprobe. Umgekehrt weist die Mehrheit bei den älteren Alterskategorien Financial Literacy aus, zum Teil deutlich über

dem Wert der allgemeinen Stichprobe (z. B. 60.5 % bei den 45- bis 54-Jährigen). Personen ohne Financial Literacy finden sich in allen Alterskategorien, wobei ihr Anteil jeweils deutlich unter 10 % liegt.

Wird betrachtet, wie Financial Literacy mit dem binären Geschlecht korrespondiert, lässt sich in dieser Stichprobe nachweisen, dass Frauen deutlich weniger Financial Literacy verfügen als Männer. Dies zeigt sich bei den jeweiligen Medianwerten des gewichteten Financial Literacy Index sowie der Verteilungen der Fälle, was die nachfolgenden Boxplots in Abbildung 9 verdeutlichen.

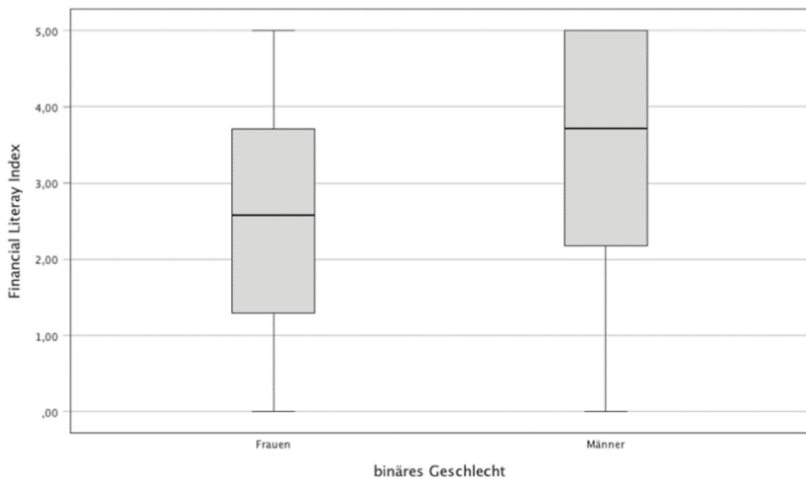


Abb. 9: Boxplots Financial Literacy nach binärem Geschlecht (n=1267) (eigene Darstellung)

Demnach haben Männer einen Medianwert von 3.51 und 50 % der Fälle liegen zwischen den Index-Werten 2 und leicht über 5. Der Mittelwert der Frauen liegt mit 2.55 deutlich darunter. 50 % der Fälle unterschreiten den Index-Wert von 2 und liegen unterhalb von 4. Angesichts dieser Werte scheint es wenig überraschend, dass auch ein erkennbarer Unterschied beim Anteil der Personen besteht, die Financial Literacy aufweisen: Mit 43.6 % liegt bei weniger als der Hälfte der Frauen Financial Literacy vor, wovon 22.1 % viel vorweisen können. Der Anteil von viel Financial Literacy liegt bei den Männern hingegen bei 44.8 %. 71.2 % weisen Financial Literacy auf.

9.1.3 Finanzsozialisation

Nachfolgende Abbildung 10 illustriert die mehrgipflige Verteilung der Finanzsozialisation mit einer theoretisch angenommenen Normalverteilung. Eine Schiefe von -0.525 bestätigt die visuell erkennbare linksschiefe resp. rechtssteile Verteilung. Die Kurtosis von -0.473 deutet darauf hin, dass im Vergleich zur Normalverteilung weniger Ausreisser vorhanden sind. Der Mittelwert dieses Index liegt bei 4.72 und der Median bei 5.00.

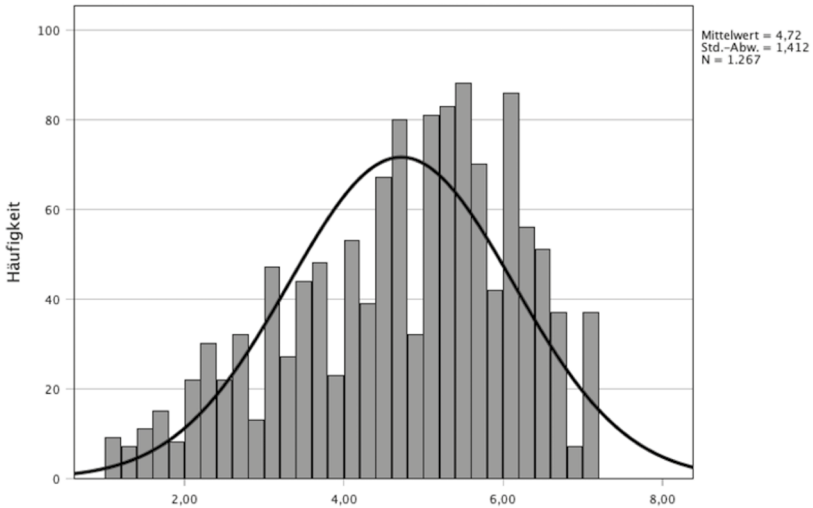


Abb. 10: Histogramm Finanzsozialisationsindex (n=1267) (eigene Darstellung)

Diese Werte der zentralen Tendenz deuten darauf hin, dass in dieser Stichprobe lediglich eine Minderheit einen tiefen Grad an Finanzsozialisationserfahrung nachweist, da der Maximalwert dieses Index bei 7 liegt. Dies wird mit der Tabelle 14 im Anhang bestätigt. Sie präsentiert die relative und absolute Verteilung der Teilnehmenden anhand der Gruppen von Finanzsozialisationserfahrungen. Ausschliesslich 15% der Stichprobe weisen einen Index-Wert zwischen 1 und 3 aus. Mit 46.5% weist beinahe die Hälfte der Stichprobe mit Werten von ≥ 6 einen hohen Grad an Finanzsozialisation aus. Teilnehmende mit einer mittleren Finanzsozialisationsausprägung stellen 38.4% der Stichprobe dar.

9.1.3.1 Nach Financial Literacy

Wird der Zusammenhang zwischen Finanzsozialisation und Financial Literacy betrachtet, so zeigt Abbildung 11 einen visuellen Zusammenhang zwischen einer zunehmenden Ausprägung von Finanzsozialisations-erfahrungen und Financial Literacy. Dieser stoppt jedoch ab dem gerundeten Index-Wert (4); bei Personen mit dem Maximalwert der Finanzsozialisation liegt die durchschnittliche Financial Literacy sogar unter jenem der Teilnehmenden mit den Werten (5) und (6). Dieser Zusammenhang ist jedoch aufgrund der sich überschneidenden Fehlerbalken nicht signifikant.

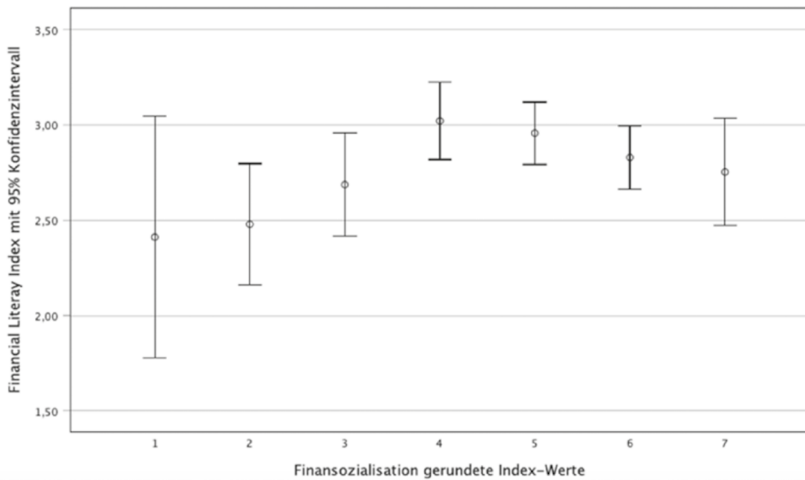


Abb. 11: Fehlerbalken von Finanzsozialisation und Financial Literacy Index (n=1267) (eigene Darstellung)

Die Tabelle 18 im Anhang zeigt, dass bei Befragten ohne Financial Literacy 46,2 % gleichzeitig ein hohes Mass an Finanzsozialisationserfahrungen vorliegt. Ein nahezu identischer Wert liegt auch bei jenen vor, die kaum Financial Literacy ausweisen können (46,1 %). Bei Teilnehmenden mit viel Financial Literacy liegt dieser Anteil bei 42,0 % etwas tiefer. Folglich ist auch der Mittelwert des Finanzsozialisationsindex bei Personen ohne Financial Literacy mit 4,51 tiefer als bei den Teilnehmenden mit viel Financial Literacy, wobei dieser mit einem Mittelwert von 4,71 nicht beachtlich

höher ausfällt. Der höchste Index-Mittelwert von 4.86 ist bei den Teilnehmenden mit vorhandener Financial Literacy nachweisbar.

9.1.4 Formaler Bildungsabschluss

Nachfolgende Abbildung 12 visualisiert die Verteilung der formalen Bildungsabschlüsse der erhobenen Stichprobe. 15 % geben an, keinen Abschluss in Sozialer Arbeit zu besitzen. Innerhalb dieser Kategorie gibt es gemäss den schriftlichen Kommentaren der Teilnehmenden eine grosse Diversität an anderen Bildungsabschlüssen, u. a. EFZ-Abschlüsse, ein Bachelor- oder Masterabschluss einer anderen Disziplin (Psychologie, Soziologie, Rechtswissenschaften o. ä.) oder das nachträgliche Absolvieren von CAS-Weiterbildungen im Sozialbereich. Demzufolge weisen 85 % oder 1'078 Personen in irgendeiner Form einen formalen Bildungsabschluss in Sozialer Arbeit aus. Davon hat eine knappe Mehrheit von 50.4 % einen Bachelor-Abschluss in Sozialer Arbeit einer Fachhochschule. Mit 17.5 % folgt der Höhere Fachschul-Abschluss HF. Etwas weniger als 10 % der Stichprobe weisen einen FH Master-Abschluss in Sozialer Arbeit aus. Gesamthaft weniger als 5 % der Stichprobe haben entweder einen universitären Bachelor oder Master in Sozialer Arbeit. Personen, die einen Dokortitel haben sowie diejenigen, die ihren Bildungsabschluss nicht mitteilen wollten, liegen gesamthaft bei unter 3 % der gesamten Stichprobe und machen somit einen marginalen Teil der Stichprobe aus.

Deskriptive Ergebnisse

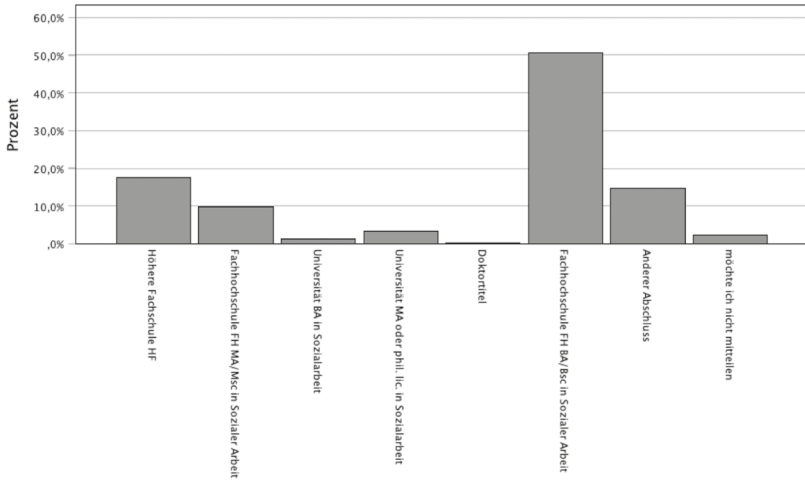


Abb. 12: Balkendiagramm der relativen Häufigkeiten der formalen Bildungsabschlüsse(n=1267) (eigene Darstellung)

9.1.4.1 Nach Financial Literacy

Wird der Zusammenhang zwischen formaler Bildung und Financial Literacy betrachtet, so lassen sich aus der Tabelle 7 verschiedene Erkenntnisse gewinnen: Bei den Teilnehmenden mit universitärem Abschluss auf Bachelor-Stufe weisen 60 % keine oder kaum Financial Literacy aus (was bei einer Gesamtanzahl von 15 Personen jedoch zu relativieren ist). Bei Teilnehmenden mit einem Höheren Fachschulabschluss HF haben mit 53,6 % leicht mehr als die Hälfte die Schwelle für das Vorhandensein von Financial Literacy nicht erreicht. Die grössten Anteile von Personen mit Financial Literacy sind in dieser Tabelle bei Befragten mit einem Master-Abschluss auf Stufe Fachhochschule und Universität nachweisbar.⁵⁶ So ist bei 65,6 % der Teilnehmenden mit einem FH-MA-Abschluss Financial Literacy vorhanden, davon bei 31,2 % viel.

⁵⁶ Die Gruppe mit einem Dokortitel wird aufgrund der Gesamtanzahl von $n = 4$ bei diesen deskriptiven Analysen nicht berücksichtigt.

Tab. 7: Kreuztabelle Bildung nach Gruppen und Financial Literacy Gruppen (n=1264) (eigene Berechnungen)

			Bildungsabschlüsse als Gruppen (BG)					Gesamt	
			FH BA	FH MA	Uni BA	Uni MA	HF		anders
Financial Literacy	keine	Anzahl	21	4	0	0	17	10	52
		% dieser BG	3,3 %	3,2 %	0,0 %	0,0 %	7,7 %	5,4 %	4,1 %
	kaum	Anzahl	298	39	9	7	102	83	558
		% dieser BG	46,6 %	31,2 %	60,0 %	16,7 %	45,9 %	44,6 %	44,1 %
	vorhandene	Anzahl	146	43	4	18	50	34	300
		% dieser BG	22,9 %	34,4 %	26,7 %	42,9 %	22,5 %	18,3 %	23,7 %
	viel	Anzahl	174	39	2	17	53	59	354
		% dieser BG	27,2 %	31,2 %	13,3 %	40,5 %	23,9 %	31,7 %	28,0 %
Gesamt	Anzahl	639	125	15	42	222	186	1264	
	% dieser BG	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	

Bei den Befragten mit universitärem MA-Abschluss ist der Anteil von Personen mit Financial Literacy 83.3 % mit deutlich über drei Viertel im Vergleich hoch. Davon weisen erneut mit 40.5 % leicht weniger als die Hälfte viel Financial Literacy aus. Es bleibt jedoch zu berücksichtigen, dass absolut betrachtet beinahe dreimal so viel Teilnehmende dieser Stichprobe einen FH-Master-Abschluss haben im Vergleich zu den Teilnehmenden mit einem universitären Master-Abschluss (125 Personen gegenüber 42 Personen). Absolut betrachtet stellen Personen mit einem FH-Abschluss auf Bachelorstufe den grössten Anteil der Stichprobe dar, wobei 50.1 % Financial Literacy ausweisen und 49.9 % den dafür nötigen Schwellenwert nicht erreichen. Es liegt somit eine nahezu hälftige Aufteilung vor. Jedoch können 27.2 % dieser Teilnehmenden eine hohe Financial Literacy nachweisen, während nur 3.3 % oder 21 Personen keine Financial Literacy-Frage korrekt beantworten.

9.1.5 Finanzbildung in der obligatorischen Schule

Nachfolgende Abbildung 13 visualisiert die relativen Anteile der Antwortmöglichkeiten zum Erhalt von Finanzbildung. Es zeigt sich, dass lediglich eine Minderheit von knapp über 11 % retrospektiv betrachtet und subjek-

tiv wahrnimmt, in diesem Lernkontext eine verständliche Finanzbildung erhalten zu haben.

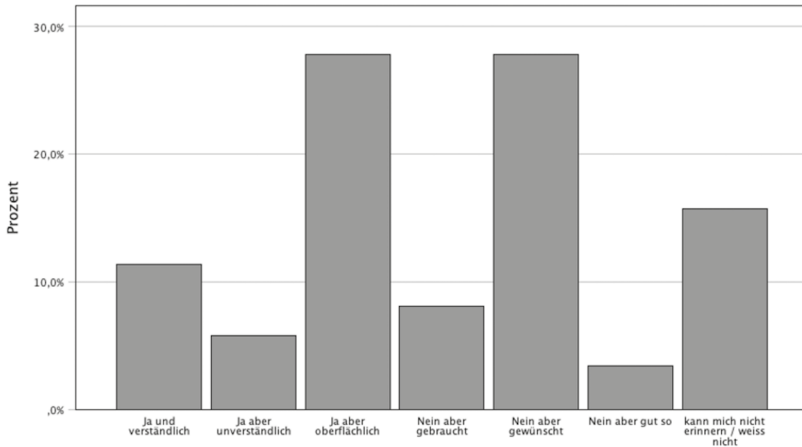


Abb. 13: Balkendiagramm Finanzbildung in obligatorischer Schule (n=1269) (eigene Darstellung)

28.3 % der Stichprobe gibt an, dass sie retrospektiv betrachtet und subjektiv wahrgenommen zwar Finanzbildung erhalten haben, diese aber zu oberflächlich war. Gleich hoch ist der Anteil an Personen, die keine Finanzbildung erhalten haben, sich diese jedoch gewünscht hätten. 11.2 % geben an, dass sie verständliche Finanzbildung erhalten haben. Im Vergleich zu den Befragten, die Finanzbildung erhalten haben, diese aber als unverständlich empfanden, liegt dieser Anteil mit 5.7 % relativ betrachtet bei weniger als der Hälfte. Lediglich 3.4 % oder 43 Teilnehmende gaben an, keine Finanzbildung erhalten zu haben, das für sie aber so ausreichend war. 15.4 % konnten sich nicht daran erinnern resp. weiss es nicht mehr, was leicht mehr als ein Achtel der Stichprobe entspricht. 21 Personen haben keine Antwortmöglichkeit gewählt, was etwas weniger als 2 % der Stichprobe darstellt.

9.1.5.1 Nach Financial Literacy

Wird der Zusammenhang zwischen Finanzbildung in diesem Lernkontext und das (Nicht-)Vorhandensein von Financial Literacy betrachtet, zeigt sich: Sowohl relativ als auch absolut haben mehr Personen mit verständ-

lich erhaltener Finanzbildung Financial Literacy im Vergleich zu denjenigen, die zwar angegeben, verständliche Finanzbildung erhalten zu haben, jedoch keine oder kaum Financial Literacy vorweisen (13.7 % resp. 90 Personen im Vergleich zu 8.5 % resp. 52 Personen).

Augenfällig ist, dass von den Personen mit verständlich erhaltener Finanzbildung über ein Drittel viel Financial Literacy besitzen (36.6 %), was nachfolgende Tabelle 8 illustriert. Dieser Anteil ist relativ betrachtet höher als bei jenen, die keine verständliche Finanzbildung angeben, aber dennoch viel Financial Literacy besitzen (27 %). Auch ist erkennbar, dass Teilnehmende, die keine verständliche Finanzbildung erhalten haben, relativ und absolut betrachtet mehr Personen beinhalten, die gar keine oder kaum vorhandene Financial Literacy besitzen (49 bzw. 4.4 % gegenüber zwei Personen resp. 1.4 %). Zudem zeigt sich ab der Schwelle des Vorhandenseins von Financial Literacy eine Umkehr und die relativen Anteile werden geringer im Vergleich zu jenen mit verständlich erhaltener Finanzbildung. Es gilt jedoch festzuhalten, dass ausschliesslich 142 Teilnehmende in diesem Lernkontext angeben, verständliche Finanzbildung erhalten zu haben, was weniger als ein Zehntel der anderen Teilnehmenden entspricht.

Tab. 8: Kreuztabelle verständliche Finanzbildung in obligatorischer Schule und Financial Literacy Gruppen (n=1248) (eigene Berechnungen)

			Erhalt verständliche Finanzbildung in obligatorischer Schulzeit		Gesamt
			Nein	Ja	
Financial Literacy Index Gruppen	ohne	Anzahl	49	2	51
		% von Finanzbildung	4,4 %	1,4 %	4,1 %
	kaum	Anzahl	499	50	549
		% von Finanzbildung	45,1 %	35,2 %	44,0 %
	vorhanden	Anzahl	259	38	297
		% von Finanzbildung	23,4 %	26,8 %	23,8 %
	viel	Anzahl	299	52	351
		% von Finanzbildung	27,0 %	36,6 %	28,1 %
Gesamt	Anzahl	1106	142	1248	
	% von Finanzbildung	100,0 %	100,0 %	100,0 %	

9.1.6 Finanzbildung im Studium

Auch für den Finanzbildungskontext während des Studiums sind die jeweils höchsten Anteile bei den Auswahlmöglichkeiten, dass Finanzbildung erhalten wurde, diese aber als zu oberflächlich empfunden wurde (26.3%). Darauf folgen die Teilnehmenden die angeben, keine Finanzbildung erhalten zu haben, dies jedoch gewünscht worden wäre (22.5%). Die Anteile liegen im Vergleich zum obligatorischen Schulkontext leicht tiefer, was Abbildung 14 visualisiert:

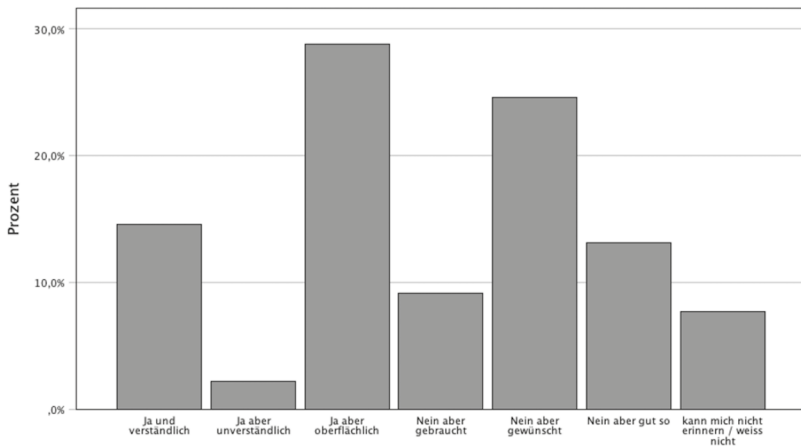


Abb. 14: Balkendiagramm Finanzbildung im Studium (n=1268) (eigene Darstellung)

Teilnehmende, die im Studium rückblickend und subjektiv empfunden verständliche Finanzbildung erhalten haben, sind mit 13.3 % minimal mehr vertreten als bei der obligatorischen Schule. Gleichzeitig haben mit 109 Teilnehmenden 8.6 % der Stichprobe keine Antwortmöglichkeit ausgewählt. Darüber hinaus haben mit 12 % im Vergleich zur obligatorischen Schule deutlich mehr Teilnehmende geantwortet, dass sie zwar keine Finanzbildung erhalten haben, dies aber so in Ordnung war. Bei den Teilnehmenden, die sich nicht mehr daran erinnern können, resp. es nicht wissen, liegt der Anteil weniger als halb so hoch wie beim obligatorischen Schulkontext (7 %). Zwar haben in dieser Stichprobe etwas mehr Personen verständliche Finanzbildung in diesem Lernkontext erhalten als

während der obligatorischen Schule, dennoch liegt der Anteil von Personen, die dies retrospektiv betrachtet subjektiv anders einschätzen, auch hier mit 78.1% deutlich höher.

9.1.6.1 Nach Financial Literacy

Der Anteil Personen, die angeben, im Studium verständliche Finanzbildung erhalten zu haben und auch Financial Literacy besitzen, ist mit einem Anteil von 59.8% etwas höher als bei den Teilnehmenden ohne oder kaum vorhandener Financial Literacy und keiner verständlichen Finanzbildung (49.5%). Dies zeigt Tabelle 9.

Tab. 9: Finanzbildung im Studium und Financial Literacy Gruppen (n=1160) (eigene Berechnungen)

Erhalt verständliche Finanzbildung in Studium	Financial Literacy	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Nein	ohne	44	4,4	4,4	4,4
	kaum	447	45,1	45,1	49,5
	vorhanden	240	24,2	24,2	73,8
	viel	260	26,2	26,2	100,0
	Gesamt	991	100,0	100,0	
Ja	ohne	2	1,2	1,2	1,2
	kaum	66	39,1	39,1	40,2
	vorhanden	39	23,1	23,1	63,3
	viel	62	36,7	36,7	100,0
	Gesamt	169	100,0	100,0	

Gleich zum obligatorischen Schulkontext ist auch in diesem Kontext erkennbar, dass, vergleicht man die relativen Anteile zwischen Personen mit und ohne verständlicher Finanzbildung und viel Financial Literacy, die relativen Anteile bei Personen mit verständlicher Finanzbildung und viel Financial Literacy höher ausfallen als bei jenen ohne entsprechende erhaltene Finanzbildung (36.7% gegenüber 26.2%). In diesem Lernkontext ist jedoch der relative Anteil bei Personen mit vorhandener Financial Literacy bei jenen Teilnehmenden ohne verständliche Finanzbildung im Studium leicht höher (24.2% gegenüber 23.1%). Dennoch zeigt sich auch

in diesem Lernkontext, dass Teilnehmende ohne verständliche Finanzbildung sowohl relativ als auch absolut häufiger über keine oder kaum vorhandene Financial Literacy verfügen – sowohl einzeln betrachtet als auch kumuliert.

9.1.7 Finanzbildung im Arbeitskontext

Die Verteilung in diesem Lernkontext unterscheidet sich deutlich im Vergleich zu den zwei vorherigen, was Abbildung 15 illustriert. Der grösste Anteil der Teilnehmenden gibt an, verständliche Finanzbildung erhalten zu haben. Mit 39.5% liegt er bei über einem Drittel der Stichprobe. Gefolgt wird dies von 18.2% bei Befragten, die angeben, dass sie in diesem Kontext keine Finanzbildung erhalten haben, dies aber so ausreichend sei. Der dritthöchste Anteil liegt bei der Auswahlmöglichkeit »Ja, aber zu oberflächlich«, was gerundet 16 % der Stichprobe ausmacht. Für diesen Bereich sind erneut weniger Personen nicht in der Lage, sich daran zu erinnern oder es nicht mehr zu wissen (2.4%). Ausserdem ist die Missing-Quote mit 4.3% die geringste im Vergleich zu den anderen Finanzbildungskontexten.

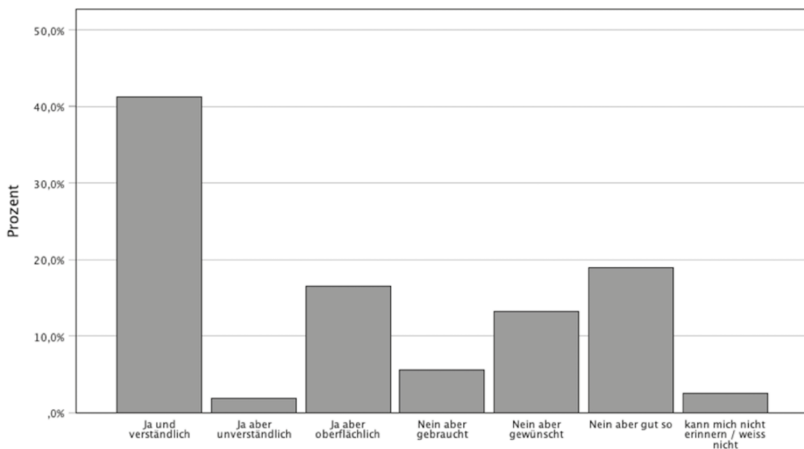


Abb. 15: Balkendiagramm Finanzbildung im Arbeitskontext (n=1248)
(eigene Darstellung)

9.1.7.1 Nach Financial Literacy

Tabelle 10 zeigt, dass der relative Anteil bei Teilnehmenden mit verständlicher Finanzbildung im Arbeitskontext und mit viel Financial Literacy deutlich höher liegt als bei jenen, die eine gleiche Ausprägung von Financial Literacy haben, jedoch angeben, keine verständliche Finanzbildung in diesem Kontext erhalten zu haben (34.3 % gegenüber 23.6 %). Allgemein zeigt sich, dass kumuliert betrachtet sowohl relativ als auch absolut mehr Teilnehmende ohne verständliche Finanzbildung in diesem Kontext den Schwellenwert für Financial Literacy nicht erreichen. Weniger als die Hälfte der Befragten ohne verständliche Finanzbildung im Arbeitskontext können Financial Literacy nachweisen, davon etwas weniger als ein Viertel viel. Bei jenen mit verständlicher Finanzbildung sind es gerundet 69 %, wovon 34.3 % viel Financial Literacy besitzen. Unabhängig von der Ausprägung von Finanzbildung im Arbeitskontext ist der Anteil von Personen mit kaum vorhandener Financial Literacy jeweils der grösste.

Tab. 10: Verständliche Finanzbildung im Arbeitskontext nach Financial Literacy (n=1214) (eigene Berechnungen)

Verständliche Finanzbildung in Arbeitskontext	Financial Literacy	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Nein	ohne	37	5,2	5,2	5,2
	kaum	336	47,1	47,1	52,3
	vorhanden	172	24,1	24,1	76,4
	viel	168	23,6	23,6	100,0
	Gesamt	713	100,0	100,0	
Ja	ohne	11	2,2	2,2	2,2
	kaum	196	39,1	39,1	41,3
	vorhanden	122	24,4	24,4	65,7
	viel	172	34,3	34,3	100,0
	Gesamt	501	100,0	100,0	

9.1.8 Finanzielle Einstellung

Abbildung 16 präsentiert die Verteilung des Money Importance Index der hier erhobenen Stichprobe und verdeutlicht visuell eine nähere Approximation einer Normalverteilung im Vergleich zur Finanzsozialisation. Dennoch liegt auch hier eine mehrgipflige Verteilung vor. Eine Schiefe von $-.105$ (minimal linksschief resp. rechtssteil) sowie ein Kurtosiswert von $.143$ bestätigen die Nähe einer Normalverteilung. Der Median liegt bei 3.25 , der Mittelwert bei 3.18 und die Standardabweichung bei $.584$.

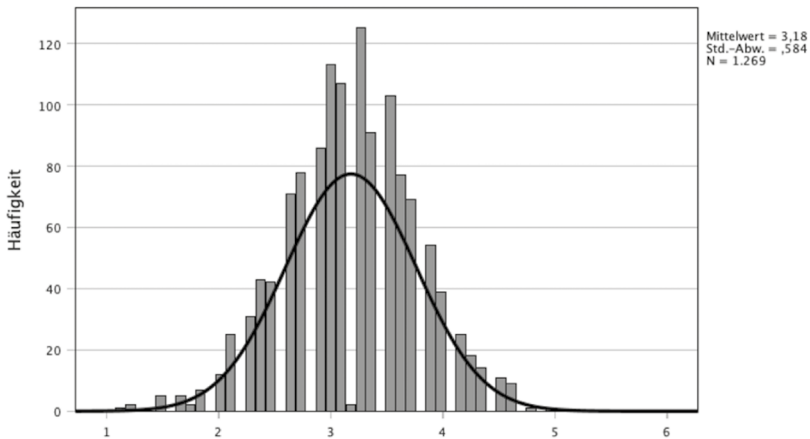


Abb. 16: Histogramm zur Verteilung der finanziellen Einstellung (n=1269) (eigene Darstellung)

Tabelle 18 im Anhang zeigt die relativen Häufigkeiten der Teilnehmenden, die eine geringe, mittlere und hohe finanzielle Einstellung in Form der Wichtigkeit von Geld resp. materiellem Wohlbefinden haben. Rund 25% der Stichprobe attestieren eine hohe Wichtigkeit, etwas weniger als 14% eine geringe. Folglich sind 61,2% oder beinahe zwei Drittel der Stichprobe Geld resp. materielles Wohlbefinden weder sehr wichtig noch unwichtig.

9.1.8.1 Nach Financial Literacy

Im Vergleich zu den vorherigen unabhängigen Variablen lassen sich kaum Differenzen nachweisen, wenn die Ausprägung der finanziellen Einstellung gemeinsam mit Financial Literacy betrachtet wird. So liegt bspw. exakt

der gleiche Index-Mittelwert von 3.18 vor, unabhängig ob Personen keine oder kaum vorhandene Financial Literacy besitzen oder den Schwellenwert für Financial Literacy erreichen (siehe Tabelle 18 im Anhang). Wird auf die Financial Literacy Gruppen rekurriert, lassen sich zwar Differenzen in den Index-Mittelwerten erkennen, diese fallen jedoch auch hier vergleichsweise äusserst geringfügig aus. Dies unabhängig davon, ob die effektiven oder gerundeten Index- Werte konsultiert werden. Abbildung 17 im Anhang illustriert diese geringen Unterschiede zwischen den Financial Literacy-Mittelwerten nach jeweiligen MIS-Gruppen, wobei diese Ergebnisse aufgrund der sich überschneidenden Konfidenzintervalle nicht signifikant sind. Die nachfolgende Tabelle 12 veranschaulicht die relativen Häufigkeiten der Personen mit dem jeweils gerundeten MIS-Indexwert nach Financial Literacy Gruppen.

Tab. 11: Money Importance Index nach Financial Literacy Gruppen (n=1269) (eigene Berechnungen)

			Money Importance Index (MIS) gerundet					Gesamt
			1	2	3	4	5	
Financial Literacy Index Gruppen	ohne	Anzahl	0	11	33	7	1	52
		% von MIS	0,0 %	8,5 %	4,6 %	1,8 %	4,5 %	4,1 %
	kaum	Anzahl	0	61	298	189	12	560
		% von MIS	0,0 %	46,9 %	41,7 %	47,4 %	54,5 %	44,1 %
	vorhanden	Anzahl	2	21	161	112	4	300
		% von MIS	66,7 %	16,2 %	22,5 %	28,1 %	18,2 %	23,6 %
	viel	Anzahl	1	37	223	91	5	357
		% von MIS	33,3 %	28,5 %	31,2 %	22,8 %	22,7 %	28,1 %
	Gesamt	Anzahl	3	130	715	399	22	1269
		% von MIS	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Folglich ist feststellbar, dass absolut betrachtet am meisten Teilnehmende einen gerundeten MIS-Wert von 3 haben und ein Anteil von 41.7 % kaum Financial Literacy vorweist. Die kleinste Gruppe, bestehend aus drei Teilnehmenden, ist bei einem MIS-Wert von 1, wobei bemerkenswerterweise jeweils alle Financial Literacy vorweisen können. Umgekehrt zeigen kumuliert betrachtet 219 Befragte eine (sehr) hohe Wichtigkeit von

Geld resp. materiellem Wohlbefinden, weisen jedoch keine oder kaum Financial Literacy aus.

9.2 Inferenzstatistische Ergebnisse

In den nachfolgenden Unterkapiteln werden die statistischen Ergebnisse der binär-logistischen Regression präsentiert. Bevor es anschliessend zur Überprüfung der theoretisch hergeleiteten Hypothesen kommt, werden zunächst die in dieser Thesis genutzten Modelle spezifiziert und zusätzliche Voraussetzungen benannt, die im Kapitel zur Modellgüte nicht ausgeführt wurden.

9.2.1 Voraussetzungen und Modellspezifikationen

Zusätzlich zu den bisher ausgeführten Aspekten müssen bei der Durchführung einer binären logistischen Regression weitere Voraussetzungen erfüllt sein. So müssen mind. 25 Fälle bei der unabhängigen Variable vorliegen. Darüber hinaus muss ein Ausschluss von Multikollinearitäten zwischen den verschiedenen Items gewährleistet sein. Dieser Ausschluss ist gegeben, wenn sich die entsprechenden Korrelationswerte zwischen 0.5 und -0.5 bewegen. Sind diese entsprechend grösser oder kleiner, muss von einer Korrelation zwischen den jeweiligen Variablen ausgegangen werden. Dies erschwert eine inhaltliche Interpretation insofern, als dass nicht abschliessend gesagt werden kann, welche der miteinander korrelierenden Variablen nun tatsächlich den Einfluss auf die abhängige Variable ausmacht.

In dieser Master-Thesis wird die blockweise Methode genutzt. Das bedeutet, dass bei jedem Block (nachfolgend »Modell«) Kontrollvariablen ergänzt werden, um zu überprüfen, ob vorangegangene Effektstärken und Signifikanzen weiterhin vorhanden sind. In dieser Forschungsarbeit werden drei Modelle genutzt:

Das Modell 1 beinhaltet ausschliesslich die theoretisch explizierten, unabhängigen Variablen. Das Modell 2 inkorporiert berufsbezogene Kontrollvariablen. Diese sind:

- eine dichotomisierte⁵⁷ Variable zwischen Professionelle der Sozialen Arbeit mit entsprechendem Diplom und jenen ohne;
- eine dichotomisierte Variable zwischen Personen, die angeben, ihre Arbeit hat (sehr) viel mit Sozialarbeit zu tun und den anderen;
- eine Variable von Berufsgruppen, die unterscheidet zwischen Finanz- und Schuldenberatung, Kinder- und Jugendhilfe, soziale Hilfe in besonderen Lebenslagen, Gesundheitshilfe, Alten- und Behindertenhilfe, Sozialraum, gesetzliche Sozialarbeit sowie jenen, die »anderes« angegeben haben;
- die Berufserfahrung; sowie
- die Arbeitsposition.

Das Modell 3 wird mit folgenden soziodemographischen Kontrollvariablen ergänzt:

- Alter
- (binäres) Geschlecht
- Haushaltstyp resp. Lebensform

Die Überlegung hierbei ist, einen möglichen spezifischen Effekt des sozialarbeiterischen Arbeitskontexts getrennt kontrollieren zu können. Dies lässt sich mit den professionstheoretischen Argumenten in Kapitel 1 und 2 sowie den Ausführungen von Lusardi (2019:6) verknüpfen, die allgemein bei der Arbeit einen wichtigen Kontext für die Schaffung und Förderung von Financial Literacy sieht. Zudem kann dadurch geprüft werden, inwiefern berufsbezogene Aspekte gegenüber soziodemografischen Merkmalen robust sind.

57 Im Bewusstsein eines Informationsverlustes ist es aufgrund forschungspraktischer Überlegungen notwendig. Ansonsten wären tabellarische Outputs von über 50 Zeilen nötig, was eine unverhältnismässig hohe Aufarbeitung zur Folge hätte (z. B. die grafische Darstellung, die Überprüfung der Multikollinearität, usw.)

9.2.2 Modell-Ergebnisse

In Tabelle 12 sowie den weiterführenden Unterkapiteln werden die jeweiligen Ergebnisse der inferenzstatistischen Berechnungen präsentiert. Dabei wird jede unabhängige Variable einzeln betrachtet und untersucht, inwiefern sich der Einfluss unter Berücksichtigung der jeweiligen Kontrollvariablen in den jeweiligen Modellen verändert. Es werden alle Variablen aufgelistet, unabhängig ihres Signifikanzniveaus, wobei ein p-Wert von ≤ 0.05 ein signifikantes Ergebnis darstellt, was jeweils mit einem * gekennzeichnet wird. Ergebnisse mit einem p-Wert < 0.01 , gekennzeichnet mit **, gelten als hochsignifikant. Ergebnisse mit einem p-Wert von ≤ 0.001 werden mit *** beschriftet und sind höchstsignifikant. Mit ° werden Ergebnisse beschriftet, die einen p-Wert ≤ 0.1 vorweisen und das konventionelle Signifikanzniveau nicht erreichen, jedoch auch knapp über jenem liegen können.

Der im Kapitel 8.7.3 erwähnte LR-Tests für die Prüfung der Modellgüte wird bei SPSS als »Omnibus-Tests der Modellkoeffizienten« ausgewiesen. Ein signifikantes Ergebnis von $p \leq 0.05$ erlaubt es, die Nullhypothese zurückzuweisen und das Modell als statistisch signifikant zu betrachten. Der Hosmer-Lemeshow-Test, die Klassifizierungstabelle sowie die Pseudo- R^2 wurden bereits inhaltlich erklärt. Nachfolgend wird explizit darauf hingewiesen, wenn eine dieser Voraussetzungen nicht erfüllt ist. Andernfalls darf von ihrer Erfüllung ausgegangen werden.

Zur Interpretation des Einflusses sind die Regressionskoeffizienten sowie die Odds Ratio OR entscheidend. Ersteres gibt Auskunft über die Effektrichtung und wird bei SPSS als (B) dargestellt. Ein positiver Wert bedeutet, dass das Vorliegen des Prädiktors mit einer höheren Eintrittswahrscheinlichkeit der abhängigen Variable einhergeht. Ein negativer Wert hingegen deutet auf eine sinkende Eintrittswahrscheinlichkeit hin. Die OR lässt Interpretationen hinsichtlich Effektstärke resp. Wirkungsintensität des Prädiktors zu und wird in SPSS als $\text{Exp}(B)$ dargestellt. Liegt gemäss Cohen (2013) ein OR-Wert von 4.27 oder grösser vor, so darf von einem starken positiven Effekt gesprochen werden. Ein negativer starker Effekt liegt vor, wenn der Wert kleiner als 0.234 ist.⁵⁸ Werte zwischen 2.48 und

58 Für die Feststellung des entsprechenden Wertes muss die OR invertiert werden, also 1 dividiert durch den OR-Wert der positiven Effektstärke.

4.27 weisen einen moderaten positiven Effekt aus, Werte zwischen 0.234 und 0.403 einen moderaten negativen. Werte im Bereich von 1.44 und 2.48 weisen einen schwachen resp. kleinen positiven Effekt aus. Negative schwache Effekte weisen einen Wert von 0.403 bis 0.694 aus. Ein OR-Wert von 1 bedeutet, dass der Prädiktor keinen Effekt auf die Eintrittswahrscheinlichkeit der abhängigen Variable hat. Um die Eintrittswahrscheinlichkeit in Prozent angeben zu können, wird bei positiven Effekten der OR resp. $\text{Exp}(B)$ mit 1 subtrahiert und mit 100 multipliziert. Bei negativen Effekten wird 1 mit der entsprechenden OR resp. $\text{Exp}(B)$ subtrahiert und daraufhin mit 100 multipliziert.

Die Interpretation der Kennwerte variiert je nach Skalenniveau der Variable: Bei kategorialen Variablen ist die jeweilige Referenzgruppe ausschlaggebend. Um die relative Veränderung gegenüber einer Referenzgruppe zu betrachten, kann bei einem positiven Regressionskoeffizient die OR direkt genutzt werden. Bei einem negativen Regressionskoeffizienten wird 1 mit der OR dividiert, um diese relative Änderung inhaltlich interpretieren zu können.

Bei metrischen Variablen ist die Erhöhung der jeweiligen Skaleneinheit relevant. Das bedeutet, dass bei einem OR-Wert >1 eine zusätzliche Skaleneinheit der unabhängigen Variable die Chancen erhöht, dass die abhängige Variable eintritt; ein OR-Wert <1 signalisiert eine Verringerung dieser Chance.

Tab. 12: Parameterschätzungen der binär-logistischen Regression (n=984)
(eigene Berechnungen)

Variablen	Block 1	Block 2	Block 3
Unabhängige Variablen			
Finanzsozialisation (metrisch)	B .031 Exp(B) 1.031	B .040 Exp(B) 1.041	B .070 Exp(B) 1.073
Bildung (Ref: FH- Bachelor in SA)			
FH-Master in SA	B .718 Exp(B) 2.050**	B .609 Exp(B) 1.838*	B .691 Exp(B) 1.996**
universitärer Master in SA	B 1.371 Exp(B) 3.939**	B 1.136 Exp(B) 3.213*	B 1.128 Exp(B) 3.088*
Höhere Fachschule HF	B -.030 Exp(B) .971	B -.146 Exp(B) .864	B -.345 Exp(B) .708°
Anderer Abschluss ⁼	B -.031 Exp(B) .969	B -.094 Exp(B) .910	B -.131 Exp(B) .877
Nicht mitgeteilt	B -.031 Exp(B) .969	B -.452 Exp(B) .636	B -.950 Exp(B) .387°
Finanzbildung obligatorische Schule (Ref: nicht verstanden)	B .437 Exp(B) 1.548°	B .418 Exp(B) 1.519°	B .253 Exp(B) 1.288
Finanzbildung Studium (Ref: nicht verstanden)	B .340 Exp(B) 1.405°	B .301 Exp(B) 1.352	B .086 Exp(B) 1.089
Finanzbildung Arbeitskontext (Ref: nicht ver- standen)	B .210 Exp(B) 1.234	B .145 Exp(B) 1.156	B .113 Exp(B) 1.119
Finanzielle Ein- stellung (metrisch)	B .012 Exp(B) 1.012	B .032 Exp(B) 1.033	B .065 Exp(B) 1.067
berufsbezogene Kontrollvariablen			
Professionelle in SA (Ref: andere) ⁼			
Sozialarbeit Tätigkeit (Ref: nicht)		B -.123 Exp(B) .884	B -.034 Exp(B) .967
Berufsfeld (Ref: Finanz- und Schuldenberatung)			

Statistische Ergebnisse

Variablen	Block 1	Block 2	Block 3
Kinder- und Jugendhilfe		B -1.106 Exp(B) .331*	B -.723 Exp(B) .485
Soziale Hilfe in besonderen Lagen		B -.817 Exp(B) .442	B -.468 Exp(B) .626
Gesundheitshilfe		B -.897 Exp(B) .408	B -.572 Exp(B) .565
Alten- und Behindertenhilfe		B -1.028 Exp(B) .358°	B -703 Exp(B) .495
Gesetzliche Sozialarbeit		B -1.062 Exp(B) .346°	B -.755 Exp(B) .470
Andere Handlungsfelder		B -.910 Exp(B) .402	B -.794 Exp(B) .452
berufsbezogene Kontrollvariablen Fortsetzung			
Arbeitsposition (Ref: ohne Leitungsfunktion)			
Abteilungs-/Institutsleitung		B .512 Exp(B) 1.669*	B .496 Exp(B) 1.642*
Team-/Gruppenleitung		B -.056 Exp(B) .946	B -.190 Exp(B) .827
Geschäftsführung		B .653 Exp(B) 1.921°	B .352 Exp(B) 1.422
Praktikant:in/Auszubildender		B -.021 Exp(B) .979	B -.116 Exp(B) .890
keines davon (z. B. Stellvertretung Leitung)		B .133 Exp(B) 1.142	B .233 Exp(B) 1.262
Berufserfahrung (metrisch)		B .012 Exp(B) 1.012	B -.026 Exp(B) .974*
soziodemografische Kontrollvariablen			
Alter (metrisch)			B .037 Exp(B) 1.037***
binäres Geschlecht (Ref: Männer)			B -1.211 Exp(B) .298***
Haushalt (Ref: Einpersonenhaushalt)			
Paar ohne Kind(er)			B .559 Exp(B) 1.748**

Inferenzstatistische Ergebnisse

Variablen	Block 1	Block 2	Block 3
Paar mit Kind(ern) ≥25			B .345 Exp(B) 1.412
Andere Haushalts- form			B .473 Exp(B) 1.605°
Alleinerziehend mit Kind(ern) ≥25			B .197 Exp(B) 1.218
Modellstatistiken			
χ ² und Omnibus-Test	37.592 (p <0.001)	57.035 (p <0.001)	134.298 (p <.001)
χ ² und Hosmer- Lemeshow-Test	6.584 (p .582)	6.182 (p .627)	10.291 (p .245)
Klassifizierung	56.4 %	59.6 %	64.7 %
Cox & Snell R ²	.037	.056	.128
Nagelkerke R ²	.050	.075	.170
Signifikanz	* p ≤ .05	** p ≤ .01	*** p ≤ .001
			° p ≤ .10

9.2.2.1 Modell 1

Wie in Tabelle 12 ersichtlich ist, weist das erste Modell hochsignifikante Ergebnisse für die unabhängige Variable des formalen Bildungsabschlusses auf, wobei Teilnehmenden mit einem FH-Bachelor Abschluss in Sozialer Arbeit die Referenzkategorie darstellen. So haben Teilnehmende mit einem FH-Masterabschluss in Sozialer Arbeit im Vergleich zu jenen eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, Financial Literacy zu besitzen ($b = .718$). Diese ist mehr als doppelt so hoch wie bei der Referenzgruppe ($OR = 2.050$). Eine noch höhere Wahrscheinlichkeit von Financial Literacy ist bei den Befragten mit einem universitären Masterabschluss in Sozialer Arbeit erkennbar ($b = 1.371$). So weisen diese Teilnehmende im Vergleich zur Referenzgruppe eine beinahe viermal so hohe Chance aus, Financial Literacy vorzuweisen ($OR = 3.939$). Die Teilnehmenden mit einem HF-Abschluss und jenen ohne mitgeteilten Abschluss weisen zwar beide im Vergleich zur Referenzkategorie eine geringere Wahrscheinlichkeit aus, Financial Literacy zu besitzen, jedoch nicht in signifikanter Weise. Ausgehend von Cohen (2013) kann in diesem Fall von einem kleinen bis moderaten Effekt gesprochen werden.

Die Variable der verständlichen Finanzbildung im obligatorischen Schulkontext weist ein Ergebnis minimal über dem konventionellen Signifikanzniveau aus ($p: 0.053$), wobei bei dieser Variable die Referenzgruppe die Teilnehmenden sind, die angeben, keine verständliche Finanzbildung in diesem Kontext erhalten zu haben.⁵⁹ Die Ergebnisse zeigen, dass Teilnehmende, die verständliche Finanzbildung in diesem Kontext erhalten haben, mit erhöhter Wahrscheinlichkeit über Financial Literacy verfügen ($b = .437$). Die OR von 1.548 zeigt, dass die Chance, Financial Literacy auszuweisen, bei Personen, die verständlich Finanzbildung in der obligatorischen Schule erhalten haben, eineinhalbmals oder gerundet 55 % höher ist als bei jenen, die dies nicht angeben. Gemäss Cohen (2013) liegt somit eine kleine Effektstärke vor.

Die Variable der verständlichen Finanzbildung im Studium weist ebenfalls einen Wert aus, der leicht über dem geforderten Signifikanz-

59 Korrekterweise müsste es jedes Mal lauten: »... die retrospektiv betrachtet und subjektiv wahrgenommen ...«. Im Sinne einer Leser:innen-Freundlichkeit wird darauf verzichtet.

niveau liegt ($p: 0.084$). Teilnehmende, die in diesem Kontext verständliche Finanzbildung erhalten haben, weisen im Vergleich zu jenen ohne ebenfalls eine höhere Eintrittswahrscheinlichkeit aus, Financial Literacy zu besitzen ($b = .340$). Bei ihnen liegt sie $1.4 \times$ oder 40% höher im Vergleich zur entsprechenden Referenzgruppe ($OR: 1.405$), was nach Cohen (2013) einen kleinen Effekt darstellt.

Die Finanzbildungsvariable im Arbeitskontext weist ebenso aus, dass im Vergleich zu jenen, die angeben, keine solche im entsprechenden Kontext erhalten zu haben, eine erhöhte Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy vorliegt. Diese Werte sind jedoch nicht signifikant. Die restlichen unabhängigen Variablen sind ebenso nicht signifikant: Weder die Ausprägung der Finanzsozialisierungserfahrungen, noch die finanzielle Einstellung in Form der Wichtigkeit gegenüber Geld resp. materiellem Wohlbefinden zeigen einen signifikanten Einfluss auf die Eintrittswahrscheinlichkeit von Financial Literacy – auch wenn ein minimal positiver Zusammenhang erkennbar ist.

Es gilt jedoch festzuhalten, dass die beigezogenen Variablen den Variationsteil des Vorhandenseins von Financial Literacy zwar in sehr signifikanter Weise erklären ($p: <.001$), jedoch nur in geringem Masse (Pseudo- R^2 von $.037$ resp. $.050$). Es müssen somit weitere Variablen inkorporiert werden, um mehr Variationsunterschiede erklären zu können.

9.2.2.2 Modell 2

Die ergänzten berufsbezogenen Kontrollvariablen führen zu einer erhöhten Prädiktion korrekter Werte und einem höheren Erklärungsteil der Variationsunterschiede (Pseudo- R^2 von 0.056 resp. $.075$) mit hoher Signifikanz ($p: <0.001$).

Die Outputs in Tabelle 12 zeigen, dass der formale Bildungsabschluss weiterhin einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy hat, jedoch nicht im gleichen Masse wie beim Modell 1. So haben die Teilnehmenden mit einem FH-Abschluss auf Masterstufe weiterhin eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, Financial Literacy zu besitzen ($b = .609$) und im Vergleich zur Referenzgruppe eine $1.8 \times$ oder 80% höhere Chance, dies vorweisen zu können ($OR: 1.838$). Personen mit einem universitären Masterabschluss haben weiterhin im

Vergleich zu jenen mit einem FH-Bachelorabschluss in Sozialer Arbeit, auch nach Berücksichtigung berufsbezogener Merkmale, eine mehr als $3 \times$ höhere Wahrscheinlichkeit ($b = 1.136$ / OR: 3.213). Diese Effekte sind weiterhin klein bis moderat. Für die restlichen Ausprägungen ist dieselbe Tendenz feststellbar wie im vorherigen Modell.

Der Erhalt von verständlicher Finanzbildung im obligatorischen Schulkontext unter Berücksichtigung ausgewählter berufsbezogener Variablen liegt weiterhin leicht über dem konventionellen Signifikanzniveau ($p: 0.069$). So haben Teilnehmende, die verständliche Finanzbildung in diesem Kontext erhalten haben, eine $1.5 \times$ oder gerundet 52 % höhere Chance, Financial Literacy zu besitzen als jene ohne Finanzbildung ($b = 1.519$). Bei den anderen unabhängigen Variablen der Finanzbildung führt der Bezug dieser Kontrollvariablen zu einer noch geringeren Signifikanz. Auch bei der Finanzsozialisation und der Einstellungen zu Geld ist diese Signifikanzverringering feststellbar.

Werden die berufsbezogenen Kontrollvariablen einzeln betrachtet, beeinflussen weder das Vorhandensein einer Ausbildung in Sozialer Arbeit⁶⁰, die selbst wahrgenommene Tätigkeit im Bereich der Sozialarbeit noch die Berufserfahrung die Wahrscheinlichkeit ausreichender Financial Literacy in signifikanter Weise. Die Kontrollvariablen der (gruppierten) Berufsfelder, bei jener die Finanz- und Schuldenberatung die Referenzkategorie darstellt, präsentiert vereinzelte signifikante Ergebnisse. So haben Teilnehmende, die im Bereich der Kinder- und Jugendhilfe arbeiten, im Vergleich zur Referenzkategorie eine geringere Wahrscheinlichkeit, Financial Literacy zu besitzen ($b = -1.106$). Die OR von .331 stellt dar, dass die Chance, ausreichende Financial Literacy vorweisen zu können, in diesem Berufsfeld um rund 70 % geringer ist als bei Teilnehmenden, die im Bereich der Finanz- und Schuldenberatung arbeiten. Alternativ kann formuliert werden, dass die Wahrscheinlichkeit bei diesen Teilnehmenden $3 \times$ höher ist als bei Personen der Kinder- und Jugendhilfe (1 dividiert

60 Diese Variable wird nicht explizit in der Tabelle gezeigt, da sie operationalisiert betrachtet dieselbe ist wie die »Anderer Abschluss«-Bildungsvariable. Zur Vermeidung von Redundanzen hat SPSS dies bei den Berechnungen ausgeschlossen. Dies wird in der Tabelle mit = symbolisiert.

durch .331). Das ist gemäss Cohen (2013) ein moderater Effekt.⁶¹ Auch bei Teilnehmenden der Alten- und Behindertenhilfe sowie der gesetzlichen Sozialarbeit liegen negative Eintrittswahrscheinlichkeiten im Vergleich zur Finanz- und Budgetberatung vor, mit sehr ähnlichen Effektstärken. Jedoch sind diese (erneut knapp) über dem konventionellen Signifikanzniveau ($p: 0.068$ bzw. $p: 0.052$).

Die Kontrollvariable der Arbeitsposition weist signifikante Ergebnisse aus, bei jener die Teilnehmenden ohne Leitungsfunktion die Referenzgruppe bilden. So hat eine Abteilungs- oder Institutsleitungsfunktion einen positiven Einfluss auf die Eintrittswahrscheinlichkeit von Financial Literacy ($b = .512$). Verglichen mit den Befragten ohne Führungsfunktion weisen diese Teilnehmende eine gerundet 1.7-fache oder um 67 % höhere Wahrscheinlichkeit aus, Financial Literacy zu besitzen (OR: 1.669). Gemäss Cohen (2013) liegt hier ein kleiner Effekt vor. Ein positiver Einfluss mit stärkerem Effekt ist bei Teilnehmenden in der Geschäftsführung ersichtlich, jedoch liegen diese Werte minimal leicht über dem geforderten Signifikanzniveau ($p: 0.051$).

9.2.2.3 Modell 3

Die Ergänzung mit soziodemografischen Kontrollvariablen führt zu einer erneuten Erhöhung des Erklärungsgehaltes der Gesamtvariation des Vorhandenseins von Financial Literacy (Pseudo- R^2 von .128 resp. .170). Das Regressionsmodell bleibt weiterhin höchstsignifikant im Vergleich zum Nullmodell ($p: <0.001$) und führt in signifikanter Weise zu einer erhöhten Vorhersagekraft der Prädiktoren.

In Tabelle 12 zeigt sich, dass unter Beizug dieser Kontrollvariablen ausschliesslich die unabhängige Variable des formalen Bildungsabschlusses signifikante Werte aufweist. Weiterhin haben Teilnehmende mit einem Masterabschluss eine erhöhte Chance, Financial Literacy vorzuweisen. Die Einflussstärke verändert sich beim FH-Master oder einem universitären Master in Sozialer Arbeit kaum, wenn die Werte mit dem vor-

61 Aufgrund starker Multikollinearitäten innerhalb dieser umkodierten Variable ($r = .9$) und der fehlenden Möglichkeit einer klaren Aufschlüsselung, welche der zusammengetragenen Berufsfeld-Gruppen welchen Einfluss hat, muss dies vorsichtig interpretiert werden, was in den Interpretationskapiteln gewürdigt wird.

herigen Modell verglichen werden. So haben Teilnehmende mit einem Master in Sozialer Arbeit einer Fachhochschule neu eine fast doppelt so hohe Eintrittswahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy im Vergleich zu jenen mit einem FH-Bachelorabschluss (OR: 1.996). Die Befragten mit einem universitären Masterabschluss in Sozialer Arbeit haben im Vergleich zur Referenzkategorie eine $3 \times$ so hohe Chance, Financial Literacy zu besitzen. Augenfällig ist, dass unter Kontrolle von Alter, Geschlecht und Haushalt zusätzliche formale Bildungsabschlüsse (beinahe) signifikante Ergebnisse ausweisen, bspw. bei Teilnehmenden mit einem HF-Abschluss ($p: 0.090$). Diese haben im Vergleich zur Referenzgruppe eine geringere Wahrscheinlichkeit, ausreichende Financial Literacy vorweisen zu können ($b = -.354$). Diese ist um gerundet 30 % geringer (OR: .708) resp. Teilnehmende mit einem FH-Bachelorabschluss haben im Vergleich eine $1.4 \times$ höhere Wahrscheinlichkeit Financial Literacy zu besitzen (1 dividiert durch .708). Noch knapper über dem konventionellen Signifikanzniveau liegen die Ergebnisse der Teilnehmenden, die ihren Abschluss nicht mitteilen wollten ($p: 0.074$), wobei auch hier eine geringere Eintrittswahrscheinlichkeit ($b = -.950$) mit stärkerem Effekt nachweisbar ist (OR: .387).

In diesem Modell haben weiterhin sämtliche Berufsfelder im Vergleich zur Finanz- und Schuldenberatung eine geringere Eintrittswahrscheinlichkeit eines Vorhandenseins von Financial Literacy, verlieren aber überall ihren signifikanten Erklärungsgehalt. Einzig die berufsbezogene Kontrollvariable der Abteilungs-/Institutsleitung hat weiterhin einen signifikanten und positiven Einfluss auf das Eintreten von Financial Literacy ($b = .496$). So haben diese Teilnehmenden im Vergleich zu den Befragten ohne Leitungsfunktion eine $1.6 \times$ oder 64 % höhere Wahrscheinlichkeit, Financial Literacy zu besitzen.

Neu wird die berufsbezogene Kontrollvariable »Berufserfahrung« signifikant und weist einen (marginal) negativen Einfluss auf die Eintrittswahrscheinlichkeit von Financial Literacy aus ($b = -.026$). Mit jedem zusätzlichen Jahr an Berufserfahrung reduziert sich somit die Eintrittswahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy um 2.6 % (OR: .974), was gemäss Cohen (2013) einen sehr schwachen Effekt darstellt.

Augenfällig ist, dass alle soziodemografischen Kontrollvariablen einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit von Financial Literacy haben. Dies gilt unter anderem für das Alter ($p: <0.001$), jedoch auch hier bloss in marginal positiver Weise ($b = .037$): Mit jedem zusätzlichen Lebensjahr erhöht sich die Wahrscheinlichkeit um 3.7 %, dass Financial Literacy vorliegt (OR: 1.037).⁶² Im selben Masse höchstsignifikant ist die Variable des (binären) Geschlechts, wobei die Männer die Referenzkategorie darstellen. Frauen haben im Vergleich zu jenen eine deutlich geringere Wahrscheinlichkeit, Financial Literacy zu besitzen ($b = -1.211$). Frauen haben mit einer OR von 0.298 eine rund 3 × geringere Chance ausreichend Financial Literacy vorzuweisen, werden diese mit den Männern verglichen.

Die letzte soziodemografische Kontrollvariable des Haushaltstyps resp. Lebensform (Referenz: Einpersonenhaushalt) beinhaltet ebenso signifikante Ausprägungen: So haben Teilnehmende, die als Paar ohne Kinder leben, eine erhöhte Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy ($b = .559$). Gemäss der errechneten OR von 1.748 haben jene Teilnehmende eine um 1.7 × oder gerundet 75 % höhere Chance, Financial Literacy zu besitzen. Die Teilnehmende in einer anderen Haushaltsform, die nicht einem Paarhaushalt mit Kindern oder Alleinerziehenden mit Kindern entsprechen, haben ebenso eine erhöhte Chance, Financial Literacy zu besitzen ($b = .473$), wobei diese das konventionelle Signifikanzniveau knapp überschreitet ($p: 0.078$).

9.2.3 Überprüfung der Hypothesen

Anhand dieser statistischen Ergebnisse können die theoretisch hergeleiteten Hypothesen geprüft werden. Liegen signifikante Ergebnisse bei den jeweiligen unabhängigen Variablen trotz Beizug der Kontrollvariablen vor und lässt sich die angenommene Einflussrichtung nachweisen, darf die jeweilige Nullhypothese (vgl. Anhang, Kapitel 13.1.3) verworfen werden. Sind jedoch keine signifikanten Ergebnisse und/oder statistische Zusammen-

62 Aufgrund einer vorhandenen Multikollinearität mit der Kontrollvariable »Berufserfahrung« (-0.723) kann der Regressionskoeffizient nicht abschliessend interpretiert werden, was in den nachfolgenden Kapiteln weiter ausgeführt wird.

hänge nachweisbar, die nicht im Rahmen der Hypothesen expliziert wurden, so gilt es, die Nullhypothese beizubehalten.

Die Hypothese 1 postuliert, dass mit zunehmender Finanzsozialisation eine höhere Wahrscheinlichkeit vorliegt, dass die Person Financial Literacy besitzt. Dies wird primär sozialisationstheoretisch hergeleitet, kann jedoch auch mit humankapitaltheoretischen Überlegungen verknüpft werden. In jedem Modell ist der Regressionskoeffizient positiv, was die grundsätzliche Annahme bestätigt. Der Regressionskoeffizient ist jedoch nur minimal positiv, und in keinem Modell erreichen die Ergebnisse eine statistische Signifikanz. Die Nullhypothese, dass Finanzsozialisation keinen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit von Financial Literacy hat, muss deshalb beibehalten werden.

Die Hypothese 2 leitet anhand der Humankapitaltheorie her, dass Teilnehmende mit einem höheren formalen Bildungsabschluss eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, Financial Literacy zu besitzen. Diese formalisierten Bildungsabschlüsse sind eine mögliche Form von Humankapital, die im Zusammenhang mit Financial Literacy relevant sein können. Die präsentierten signifikanten Ergebnisse erlauben die Beibehaltung dieser Hypothese, weshalb die Nullhypothese verworfen wird.

Die nachfolgenden drei Hypothesen vertreten die Annahme, ebenfalls anlehnd an die Humankapitaltheorie, dass eine erhöhte Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy vorliegt, wenn retrospektiv und subjektiv wahrgenommen Finanzbildung erhalten wurde. Finanzbildung stellt nach diesem Verständnis eine Möglichkeit dar, Financial Literacy (als eine Art von Humankapital) zusätzlich zu erhalten. Die Hypothese 3 formuliert dies für den Lernkontext der obligatorischen Schule. In sämtlichen Modellen bestätigt sich die grundsätzliche Annahme, dass Personen, die ausweisen, verständliche Finanzbildung erhalten zu haben, eine höhere Chance auf Financial Literacy haben im Gegensatz zu jenen, die keine verständliche Finanzbildung vorweisen. Jedoch liegen keine statistisch signifikanten Ergebnisse vor, wobei in den ersten beiden Modellen die konventionelle Schwelle jeweils knapp überschritten wird. Unter Kontrolle von soziodemografischen Kontrollvariablen verschwinden jedoch alle knapp nicht-signifikanten Erklärungsgehalte deutlich. Insofern muss auch diese Hypothese verworfen und die Nullhypothese beibehalten werden.

Hypothese 4 postuliert diese Finanzbildungsannahme sinngemäss für den Kontext des Studiums und Hypothese 5 für den Arbeitskontext. Bei der Finanzbildung im Studium liegt ausschliesslich im ersten Modell ein knappes nicht-signifikantes Ergebnis vor, bei den restlichen Modellen verschwindet die Signifikanz. Bei der Finanzbildung im Arbeitskontext wird das konventionelle Signifikanzniveau in keinem Modell erreicht, auch nicht knapp. Trotz der grundsätzlich korrekt postulierten Effektrichtungen müssen aufgrund der fehlenden Signifikanzen die Annahmen der Nullhypothesen beibehalten werden.

Hypothese 6 formuliert die Annahme, dass eine höhere subjektive Einstellung in Form eines erhöhten Wichtigkeitsempfinden gegenüber Geld resp. materiellem Wohlbefinden die Wahrscheinlichkeit von Financial Literacy erhöht. Dies wird kognitions- und motivationspsychologisch begründet. Auch hier zeigen alle Modelle, ähnlich wie bei der Finanzsozialisation, positive Regressionskoeffizienten, was die grundlegende theoretische Annahme bestätigt. Diese sind jedoch erneut nur minimal positiv und in keinem der drei Modelle signifikant, was zu einer Beibehaltung der Nullhypothese führt.

Es muss somit resümierend festgestellt werden, dass, unter Berücksichtigung ausgewählter berufsbezogener und soziodemografischer Kontrollvariablen, ausschliesslich die humankapitaltheoretische Hypothese der formalen Bildungsabschlüsse beibehalten werden kann. In den nachfolgenden Kapiteln wird dies, mit allgemeinen Interpretationen der Ergebnisse, eingeordnet.

