

YOUNG ACADEMICS

Soziale Arbeit

22

Cristian Cardoso

Financial Literacy in der Sozialen Arbeit

Eine Bestandsaufnahme des finanziellen
Grundlagenwissens von Fachpersonal

YOUNG ACADEMICS

Soziale Arbeit | 22

Cristian Cardoso

Financial Literacy in der Sozialen Arbeit

Eine Bestandsaufnahme des finanziellen
Grundlagenwissens von Fachpersonal

Mit einem Vorwort von Prof. Dr. Andreas Hadjar
und Dr. Maurizia Masia

Tectum Verlag

Cristian Cardoso
Financial Literacy in der Sozialen Arbeit
Eine Bestandsaufnahme des finanziellen Grundlagenwissens von Fachpersonal

Young Academics: Soziale Arbeit; Bd. 22

© Tectum – ein Verlag in der Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2026
ISBN 978-3-68900-561-0
ePDF 978-3-68900-562-7
ISSN 2940-0597

DOI: <https://doi.org/10.5771/9783689005627>

Gesamtverantwortung für Druck und Herstellung:
Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG

Alle Rechte vorbehalten

Besuchen Sie uns im Internet
www.tectum-verlag.de

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Angaben sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.



Onlineversion
Inlibra



Dieses Werk ist lizenziert unter einer Creative Commons Namensnennung
4.0 International Lizenz.

Vorwort

Das vorliegende Buch, das auf einer Masterarbeit basiert, geht der Frage nach, inwiefern Fachpersonen der Sozialen Arbeit in der deutschsprachigen Schweiz *Financial Literacy* besitzen und inwieweit diese von Sozialisationserfahrungen und finanziellen Einstellungen, unter Kontrolle berufsbezogener und soziodemografischer Merkmale, beeinflusst wird. Diese Arbeit ist sowohl gesellschaftlich als auch für den Bereich Soziologie, Sozialpolitik, Sozialarbeit hoch relevant, stellt doch der Mangel an Wissen und Fähigkeiten hinsichtlich des Umgangs mit Geld ein soziales Problem dar, da er mit Ungleichheiten und Armut verbunden ist. Der Autor hat mit dieser Masterarbeit eine überdurchschnittliche Leistung erbracht, indem er eine umfangreiche Online-Befragung von über 3'532 Teilnehmenden der Sozialen Arbeit selbstständig konzipiert und durchgeführt hat. Die Analyse basiert auf 1'290 vollständig ausgefüllten Fragebögen, die ausgewertet und schliesslich in dieser Arbeit präsentiert wurden. Damit wird erstmals eine empirische Bestandsaufnahme der *Financial Literacy* innerhalb der sozialarbeiterischen Praxis in der Schweiz ermöglicht. In seiner Arbeit präsentiert der Autor eine fundierte und differenzierte Analyse, die sich durch einen sehr gut strukturierten theoretischen Teil mit einem umfassenden Verständnis der relevanten Konzepte und der einschlägigen Literatur auszeichnet. Insgesamt gelingt es dem Autor, die Bedeutung von *Financial Literacy* für die sozialarbeiterische Beratungspraxis sehr überzeugend herauszuarbeiten. Der empirische Teil der Arbeit, gestützt auf eine sehr detaillierte und durchdachte Primärerhebung, ist hervorragend ausgearbeitet und liefert differenzierte Ergebnisse, die die Fragestellung präzise und sinnvoll beantworten. Besonders hervorzu-

heben ist die intensive Auseinandersetzung mit den gewonnenen Ergebnissen. Die Arbeit ist sehr reflektiert verfasst, methodische Limitationen finden sich am Schluss.

Wir freuen uns, dass Cristian Cardoso das Studium im Master Soziologie, Sozialpolitik, Sozialarbeit an der Universität Freiburg (Schweiz) mit dieser Arbeit so erfolgreich abgeschlossen hat.

Prof. Dr. Andreas Hadjar
Professor für Soziologie, Sozialpolitik
und Sozialforschung

Dr. Maurizia Masia
Beraterin der Masterarbeit

Danksagung

Diese Arbeit ist das Ergebnis hunderter Stunden eigenständiger Arbeit. Gleichwohl ist sie nicht ohne den Einfluss anderer Personen entstanden. Es ist mir ein grosses Anliegen, in diesen Zeilen das zu würdigen und mich aufrichtig bei diesen Personen zu bedanken.

Zunächst gilt ein grosser Dank meiner Betreuungsperson, Dr. Maurizio Masia, die mit ihren kritischen und zugleich wohlwollenden Inputs einen essenziellen Beitrag leistete, dass diese Arbeit so vorliegt. In Zeiten von Überforderung und Unklarheit wusste ich, dass ich mich an sie wenden konnte. Diese Begleitung war sehr wertvoll und entlastend.

Weiter bedanke ich mich bei einem Fachkollegen der Ostschweizer Fachhochschule für Soziale Arbeit, Tobias Kindler. Ohne das Anbieten einer umfassenden Adressliste von Organisationen in der Deutschschweiz wäre ich nicht in der Lage gewesen, diese Stichprobengrösse zusammenzutragen.

Für die hilfreichen Rückmeldungen zum Inhalt meiner Arbeit in Bezug auf Leserlichkeit und Nachvollziehbarkeit bedanke ich mich bei vielen Freund:innen, vor allem aber bei Anna Schwaller und Dr. Christoph Mattes. Ihre Perspektiven und kritischen Anmerkungen lieferten wesentliche Anpassungen für diese Arbeit.

Meinen damaligen und aktuellen Arbeitgebenden danke ich für Ihre Flexibilität und Ihre Offenheit, mir die zeitlichen Ressourcen zur Verfügung gestellt zu haben, um eine derartige Ausbildung und entsprechende Abschlussarbeit überhaupt machen zu können.

Danksagung

Und Zuletzt möchte ich mich bei meiner Familie bedanken, die in schweren persönlichen Momenten während dieser Zeit für mich da war. Ohne euch wäre ich nicht da, wo ich jetzt bin.

Abstract

Diese Master-Thesis ist eine quantitative Primärerhebung, die finanzielles Wissen (Financial Literacy) und schuldenpezifisches Wissen (Debt Literacy, als erweiterter Bestandteil davon) von Fachpersonen der Sozialen Arbeit mit Erwerbssort in der deutschsprachigen Schweiz erhebt. Dies in Form eines additiv-gewichteten Financial Literacy Index.

Es wird theoretisch angenommen, dass die Ausprägung dieses Wissens von elterlich-beabsichtigter Finanzsozialisation, formellen Finanzbildungserfahrungen, der persönlichen Einstellung zu Geld resp. materiellem Wohlbefinden sowie vom formalen Bildungsabschluss beeinflusst werden. Dies unter Kontrolle soziodemografischer und berufsbezogener Merkmale.

Die statistischen Ergebnisse der binär-logistischen Regression zeigen, dass ausschliesslich der formale Bildungsabschluss als theoretisch hergeleitete Variable einen signifikanten Einfluss auf das finanz- und schulden-spezifische Wissen hat. Weiter ist das Geschlecht ein signifikanter Einflussfaktor, wobei Frauen weniger Financial Literacy vorweisen als Männer. Das Leben in einem Paarhaushalt ohne Kinder, die Führungsposition als Abteilungs- oder Institutsleitung, das Alter und die Berufserfahrung haben ebenso einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy, wobei diese Effekte gering ausfallen und zum Teil aufgrund Multikollinearität nicht klar zuzuordnen sind.

Fachpersonen in der Budget- und Schuldenberatung sowie der betrieblichen Sozialberatung weisen am meisten Financial Literacy aus. Fachpersonen im Bereich der Kinder- und Jugendhilfe, der Erziehungs- und

Abstract

Familienberatung sowie der Wohnhilfe weisen die geringsten Werte aus, die Unterschiede sind jedoch statistisch nicht signifikant.

Inhalt

Vorwort	V
Danksagung	VII
Abstract	IX
Abbildungsverzeichnis	XV
Tabellenverzeichnis	XVII
1. Themenbeschreibung, Begründungszusammenhang, Fragestellung	1
2. Sozialarbeiterische, sozialpolitische und soziologische Relevanz	5
3. Forschungsstand und Forschungslücken	11
4. Financial Literacy – eine Konzeptauslegung	15
5. Grenzen von Financial Literacy – kritische Ergänzungen	21
6. Theoretische Ansätze	27
6.1 Sozialisation und Finanzsozialisation	27
6.2 Bildung, Humankapital und Finanzbildung	29
6.3 Soziale Kognition und (finanzielle) Einstellungen	32
7. Hypothesen und Untersuchungsmodell	35
7.1 Hypothesen	35
7.2 Untersuchungsmodell	38

8.	Forschungsdesign: Erhebung, Daten und Methoden	41
8.1	Zielpopulation, Stichprobe und Stichprobenziehung	41
8.2	Fragebogen-Entwicklung	45
8.3	Pretest	55
8.4	Durchführung und Ausschöpfung/Rücklauf	58
8.5	Operationalisierung	61
8.5.1	Abhängige Variablen	61
8.5.2	Unabhängige Variablen	66
8.5.2.1	Finanzsozialisation	66
8.5.2.2	Formaler Bildungsabschluss	68
8.5.2.3	Finanzbildung als Konzept	68
8.5.2.4	Finanzielle Einstellungen	70
8.5.3	Kontrollvariablen	71
8.6	Statistische Gütekriterien	76
8.6.1	Objektivität	76
8.6.2	Reliabilität	77
8.6.3	Validität	80
8.7	Auswertungsmethode: Binäre Logistische Regression	82
8.7.1	Begründung der Methode	82
8.7.2	Logik, Absicht der Modellformulierung und Interpretation	82
8.7.3	Überprüfung der Modell-Annahmen: Modellgüte	84
9.	Statistische Ergebnisse	87
9.1	Deskriptive Ergebnisse	87
9.1.1	Allgemeine Beschreibung der Stichprobe	88
9.1.2	Financial Literacy	91
9.1.2.1	Nach Aufgaben, (Nicht-)Vorhandensein und Literacy-Gruppen	91
9.1.2.2	Nach berufsbezogenen Merkmalen	93
9.1.2.3	Nach soziodemografischen Merkmalen	97
9.1.3	Finanzsozialisation	100
9.1.3.1	Nach Financial Literacy	101
9.1.4	Formaler Bildungsabschluss	102
9.1.4.1	Nach Financial Literacy	103
9.1.5	Finanzbildung in der obligatorischen Schule	104
9.1.5.1	Nach Financial Literacy	105
9.1.6	Finanzbildung im Studium	107
9.1.6.1	Nach Financial Literacy	108

Inhalt

9.1.7	Finanzbildung im Arbeitskontext	109
9.1.7.1	Nach Financial Literacy	110
9.1.8	Finanzielle Einstellung	111
9.1.8.1	Nach Financial Literacy	111
9.2	Inferenzstatistische Ergebnisse	113
9.2.1	Voraussetzungen und Modellspezifikationen	113
9.2.2	Modell-Ergebnisse	115
9.2.2.1	Modell 1	120
9.2.2.2	Modell 2	121
9.2.2.3	Modell 3	123
9.2.3	Überprüfung der Hypothesen	125
10.	Diskussion	129
10.1	Einflussfaktoren der Financial Literacy	130
10.1.1	Unabhängige Variablen	130
10.1.2	Kontrollvariablen	133
10.2	Ausprägung von Financial Literacy – und Diskrepanzen	135
10.3	Kritische Würdigung der Theorien	139
11.	Schlussbesprechung	143
11.1	Berufspolitische Implikationen	144
11.2	Grenzen der Untersuchung und Forschungsausblick	146
11.3	Fazit	149
12.	Quellen	151

Der umfangreiche Anhang zu dieser Arbeit steht
zum kostenlosen Download zur Verfügung:

[https://www.nomos-shop.de/de/p/financial-literacy-
in-der-sozialen-arbeit-978-3-68900-561-0](https://www.nomos-shop.de/de/p/financial-literacy-in-der-sozialen-arbeit-978-3-68900-561-0)
(„Zusatzmaterial“)



Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Argumentationselemente der wissenschaftlichen Relevanz	9
Abb. 2:	Zusammenwirken von Financial Capability, Financial Literacy und Financial Well-Being (eigene Darstellung)	20
Abb. 3:	statistisches Untersuchungsmodell (eigene Darstellung)	38
Abb. 4:	Rücklaufstatistik SoSci-Survey	59
Abb. 5:	Alterspyramide nach Geschlecht (n=1269) (eigene Darstellung)	88
Abb. 6:	relative Verteilung der Befragten nach Berufsfeldern (n=1269) (eigene Darstellung)	89
Abb. 7:	Balkendiagramm der relativen Häufigkeiten der Financial Literacy Gruppen (n =1269) (eigene Darstellung)	93
Abb. 8:	Boxplots nach Arbeitsfeldern und Financial Literacy (n=1269) (eigene Darstellung)	95
Abb. 9:	Boxplots Financial Literacy nach binärem Geschlecht (n=1267) (eigene Darstellung)	99
Abb. 10:	Histogramm Finanzsozialisationsindex (n=1267) (eigene Darstellung)	100
Abb. 11:	Fehlerbalken von Finanzsozialisation und Financial Literacy Index (n=1267) (eigene Darstellung)	101
Abb. 12:	Balkendiagramm der relativen Häufigkeiten der formalen Bildungsabschlüsse (n=1267) (eigene Darstellung)	103

Abbildungsverzeichnis

Abb. 13:	Balkendiagramm Finanzbildung in obligatorischer Schule (n=1269) (eigene Darstellung)	105
Abb. 14:	Balkendiagramm Finanzbildung im Studium (n=1268) (eigene Darstellung)	107
Abb. 15:	Balkendiagramm Finanzbildung im Arbeitskontext (n=1248) (eigene Darstellung)	109
Abb. 16:	Histogramm zur Verteilung der finanziellen Einstellung (n=1269) (eigene Darstellung)	111

Tabellenverzeichnis

Tab. 1:	Zahlen zur Gesamtpopulation	44
Tab. 2:	Gewichtete Items für den Financial Literacy Index (eigene Berechnungen)	64
Tab. 3:	Kennwerte des Finanzsozialisations-Index	67
Tab. 4:	Kennwerte des Importance of Money Index	71
Tab. 5:	Verteilung der (Nicht-)Sozialarbeiter:innen in Financial Literacy Gruppen (n=963) (eigene Berechnungen)	94
Tab. 6:	Kreuztabelle subjektive Einschätzung und Financial Literacy Gruppen (n=1268) (eigene Berechnungen)	98
Tab. 7:	Kreuztabelle Bildung nach Gruppen und Financial Literacy Gruppen (n=1264) (eigene Berechnungen)	104
Tab. 8:	Kreuztabelle verständliche Finanzbildung in obligatorischer Schule und Financial Literacy Gruppen (n=1248) (eigene Berechnungen)	106
Tab. 9:	Finanzbildung im Studium und Financial Literacy Gruppen (n=1160) (eigene Berechnungen)	108
Tab. 10:	Verständliche Finanzbildung im Arbeitskontext nach Financial Literacy (n=1214) (eigene Berechnungen)	110
Tab. 11:	Money Importance Index nach Financial Literacy Gruppen (n=1269) (eigene Berechnungen)	112
Tab. 12:	Parameterschätzungen der binär-logistischen Regression (n=984) (eigene Berechnungen)	117

1. Themenbeschrieb, Begründungszusammenhang, Fragestellung

Das Leben ist kostspielig – umso mehr, wenn gewisse soziodemografische Merkmale und finanzielle Vulnerabilitäten die Möglichkeiten einer Schaffung von Geldreserven derart stark limitieren, dass Konsequenzen einer plötzlichen wirtschaftlichen Veränderung und/oder einer suboptimalen Finanzentscheidungen kaum abgefangen werden können (Wolfsohn und Schwartz 2021). Allgemein ist empirisch nachweisbar, dass finanziell vulnerable Bevölkerungsgruppen der Gesellschaft stärker von wirtschaftlichen Krisen betroffen sind (Kim, Wilmarth und Henager 2017). Das zeigt sich auch in der Schweiz, wo Menschen im unteren Bereich der Einkommensverteilung mit finanziellen Herausforderungen konfrontiert sind, die durch den Kaufkraftverlust der Inflation verschärft werden (Caritas Schweiz 2023). Diese belastende Lebensrealität wird durch den Prozess einer zunehmenden Dominanz des Finanzsystems im zivilgesellschaftlich und alltäglichen Leben verstärkt, was seit der Finanzkrise 2008 erkennbar ist und weiter anhält (Heires und Nölke 2014). Gekennzeichnet von einer Privatisierung der Systeme sozialer Absicherung, einer Verbreitung von (komplexen) finanziellen Produkten sowie einer allgemeinen Erhöhung der Verschuldung von privaten Haushalten (Mertens und Meyer-Eppler 2014) trägt dies zu einer sehr hohen (Eigen-)Verantwortung der persönlichen Finanzen und damit verbundenen Entscheidungen bei (Aprea 2019:42–43). Alle jene Personen, ob im unteren Bereich der Einkommensverteilung oder nicht, sind potenzielle Adressat:innen Sozialer Arbeit¹.

1 Wenn im Rahmen dieser Master-Thesis von »Sozialer Arbeit« geschrieben wird, dann

Diese Ausführungen illustrieren in lebenspraktischer Weise das Verhältnis zwischen Sozialer Arbeit und Ökonomie. Eine wissenschaftliche Auseinandersetzung zwischen dem Verhältnis dieser zwei Bereiche liegt umfangreich vor (u. a. Elsen, Lange und Wallimann 2000; Gehrlach, von Bergen und Eiler 2022; Grillitsch, Brandl und Schuller 2017; Vaudt 2022). Bezeichnend für diese Verhältnisbeschreibung ist eine normative Kritik des aktuellen ökonomischen Systems und der damit einhergehenden Beeinflussung der sozialarbeiterischen Praxis. Aus diesen Abhandlungen lässt sich eine ablehnende Einstellung gegenüber der Ökonomie im Allgemeinen erkennen. Einzelne Autor:innen nehmen jedoch eine andere Position ein und plädieren für eine Anerkennung des massgeblichen wirtschaftlichen Kontexts anstatt ihn zu verdrängen, zu ignorieren oder pauschal als »Ökonomisierung« zu bezeichnen (Kleve 2015; Streckeisen und Gül 2021; Wolf Rainer Wendt 2016). So wäre es gemäss diesen Autor:innen relevant, dass Professionelle² mit einem grundlegenden Verständnis ökonomischer Prozesse vertraut sind.³ Wird Soziale Arbeit zudem als »angewandte Sozialpolitik« verstanden, als ein Mechanismus der praktischen Umsetzung sozialpolitischer Massnahmen (Lorenz 2006), lässt sich daraus ein (implizites) polit-ökonomisches Verhältnis der Sozialen Arbeit zur (Volks-)Wirtschaft ableiten.

Was in diesen theoretischen Auseinandersetzungen jedoch kaum expliziert wird: In der modernen Welt hat Geld *an sich* auf verschiedenen Ebenen eine hohe Relevanz. Dies nicht nur als relatives Tausch-, Zahlungs- und Wertbewahrungsmittel für Güter, Dienstleistungen und damit verbundenen (sozialen) Interaktionen (Mikl-Horke 2011). Auch mit Blick auf den (Nutz-)Wert von Geld im Zusammenhang mit Sicherheit, Lebensqualität und Autonomie (Maciejczyk 2017) erweist sich Geld als essentielle Ressource für (Lebens-)Chancen und Möglichkeiten. Diese Erkenntnis

wird Bezug auf die definitorische Auslegung von Schmocker (2019) genommen, der Sozialarbeit, Sozialpädagogik und soziokulturelle Animation synonym verwendet.

- 2 Im Verlauf dieser empirischen Arbeit werden verschiedene Formulierungen verwendet, z. B. Professionelle, Fachpersonen, Sozialarbeitende, usw., um Personen mit einem in der Schweiz anerkannten Hochschulabschluss im Bereich der Sozialen Arbeit zu beschreiben.
- 3 Im US-amerikanischen Raum gibt es hierfür ein Standardwerk der Ökonomie für Soziale Arbeit (Lewis und Widerquist 2001).

wurde bereits im 18. Jahrhundert von Smith beschrieben, der das Streben nach sozialer Anerkennung und materiellem Wohlbefinden als Haupttriebe von Menschen bezeichnete, aus denen sämtliche weitere Bedürfnisse ableitbar sind. In modernen Gesellschaften steht dieses materielle Wohlbefinden in einem direkten Zusammenhang mit Geld (Smith 1776 in: Franzen und Mader 2022).

Erneut ist eine normative Kritik mit einer einhergehenden Ablehnung eine mögliche Reaktion darauf. Dies wiederum kann als Ausdruck einer gewissen (finanziellen) Einstellung und/oder von persönlichen Erfahrungen gedeutet werden. Liegt bspw. eine grundsätzliche Ablehnung gegenüber Geld resp. Finanzen vor, erscheint es naheliegend, dass es zu keiner vertieften Auseinandersetzung kommt. Dasselbe kann für formelle Lern- sowie informelle Sozialisationserfahrungen angewendet werden. Eine persönliche Abgrenzung davon kann ebenso eine Reaktion sein. Dass Besitz von und Wissen über Geld jedoch eine wichtige Grundlage der Lebensführung und Bewältigung von Herausforderungen im (modernen) Leben ist bleibt eine kaum bestreitbare Tatsache (Lusardi 2019).

Orientiert man sich am internationalen Verständnis der Sozialen Arbeit (International Federation of Social Work 2014), ist eine Kernaufgabe von Fachpersonen die Ermächtigung bzw. Befähigung von Betroffenen zur Befreiung aus herausfordernden Lebenssituationen. Nahezu identisch wird dies auch vom Schweizer Berufsverband für Soziale Arbeit vertreten (AvenirSocial 2010). Ableitend daraus scheint ein naheliegendes Ziel, Betroffene solcher herausfordernder Lebenssituationen so zu unterstützen, dass sie finanzielle Sicherheit erlangen, um ihr finanzielles Wohlbefinden zu fördern und/oder zu stabilisieren (Callahan und Hyde 2009; Hube und Fanning 2013; Margaret S. Sherraden, Frey und Birkenmaier 2016). Ein Aspekt davon besteht darin, aufgeklärte und tragbare finanzielle Entscheidungen zu treffen. Dies wiederum setzt ein Mindestmass an Allgemeinwissen über Geld und Finanzen sowie deren grundlegende Funktionsweise voraus – unabhängig davon, was die persönlichen Einstellungen und Erfahrungen zu Geld und Finanzen von den jeweiligen Fachpersonen sind. Ein Konzept, das sich theoretisch und empirisch mit diesem Themenkomplex auseinandersetzt, ist »Financial Literacy«. Die Unterstützung beim Erwerb oder der Vermittlung solcher Themen lässt

sich angesichts des erwähnten Verständnisses der Sozialen Arbeit und der ausgeführten Strukturverhältnisse als professionelle Aufgabe begreifen.

Diese Herleitung führt zu folgender Fragestellung, der im Rahmen dieser Thesis nachgegangen wird:

Inwiefern besitzen Fachpersonen der Sozialen Arbeit mit Erwerbsort in der deutschsprachigen Schweiz Financial Literacy und inwiefern wird diese von Sozialisationserfahrungen und finanziellen Einstellungen, unter Kontrolle berufsbezogener und soziodemografischer Merkmale, beeinflusst?

Ziel dieser Master-Thesis ist es, für die deutschsprachige Schweiz einen ersten explorativen Überblick zum Grad der Financial Literacy dieser Professionellen der Sozialen Arbeit herzustellen, um so eine empirisch basierte Grundlage für Fachdiskussionen und mögliche Interventionen zu schaffen. Um dies zu gewährleisten, wird nach der Schilderung der Relevanz im Kapitel 2 der Forschungsstand sowie die aktuelle Forschungslücke im Kapitel 3 vorgestellt. Im Kapitel 4 wird das Konzept der Financial Literacy präsentiert, wobei im Kapitel 5 kritische Vorbehalte angebracht werden. Das Kapitel 6 führt die beigezogenen Theorien aus, die den Einfluss auf das (Nicht-)Vorhandensein von Financial Literacy explizieren können. Im Kapitel 7 werden die damit einhergehenden statistischen Hypothesen und das Untersuchungsmodell präsentiert, um im Kapitel 8 das Forschungsdesign dieser Untersuchung auszuführen. Das Kapitel 9 widmet sich den statistischen Ergebnissen, die im Kapitel 10 diskutiert werden, um die Fragestellung zu beantworten. Das Kapitel 11 stellt die Schlussbesprechung dieser Untersuchung dar, in dem die gewonnenen Erkenntnisse, Grenzen sowie mögliche Forschungsausblicke und ein Fazit formuliert werden.

2. Sozialarbeiterische, sozialpolitische und soziologische Relevanz

Die Relevanz von Financial Literacy und einer entsprechenden Untersuchung über die Ausprägung eben jener bei Fachpersonen der Sozialen Arbeit kann aus verschiedenen Perspektiven begründet werden. Eine sozialarbeiterische, auftragsbezogene Relevanz wurde bereits hergeleitet, wobei ergänzend auf die historische Beziehung der Sozialen Arbeit hinsichtlich Bekämpfung von und Begleitung bei Armut verwiesen werden kann (Rathmayr 2014; für die Schweiz: Dittmann und Oehler 2018). Fachpersonen haben somit historisch sowie professionsbedingt eine Art »privilegierten Zugang« zur Adressierung und Bearbeitung von Armut und folglich auch geldbezogenen Themen. Sozialarbeiter:innen können wesentlich dazu beitragen, um einen Graben, eine Art »financial literacy divide«⁴ (und damit verbundene Ungleichheiten) zu reduzieren. Entsprechendes Wissen darüber ist somit unabdingbar. Nichtsdestotrotz wird der Fokus in diesem Kapitel auf sozialpolitisch-soziologische Argumentationen gelegt.

Finanzielle Belastungen können sich unterschiedlich manifestieren, z. B. in Form von Verschuldung. Diese steht im Zusammenhang mit gesundheitlichen Belastungen wie Stressempfinden, Depression oder Suizidalität. Dies wiederum ist mit hohen (gesamtgesellschaftlichen) Kosten verbunden. Eine Meta-Studie, die 40 Observationsstudien analysiert, weist einen

4 Mit diesem Begriff wird auf die Logik unterschiedlicher Konzeptionen genommen, die Ungleichheiten auf verschiedenen Ebenen adressieren. Dies wird unter anderem bei Digitalisierung genutzt, was als »digital divide« beforscht wird (Van Dijk 2017; Implikationen für die Soziale Arbeit bei Steiner 2021).

positiven Zusammenhang zwischen finanziellem Stress und Depression nach, unabhängig davon, ob es sich um ein Land mit hohem, mittlerem oder tiefem Einkommensniveau handelt (Guan, Guariglia, Moore, Xu und Al-Janabi 2022). Eine weitere Studie untersuchte 33 peer-reviewte Artikel und wies nach, dass bei Personen mit Verschuldung mehr depressive Symptome (inkl. Suizidalität) nachweisbar waren als bei Personen ohne finanzielle Probleme. Zudem wurde die persönlich empfundene Gesundheit allgemein schlechter eingestuft (Turunen und Hiilamo 2014). Für die Schweiz weisen empirische Untersuchungen ebenfalls einen schlechteren Gesundheitszustand bei verschuldeten Personen nach, sei dies im Querschnitt für den Kanton Zürich (Hämmig und Herzig 2022) sowie im repräsentativen Längsschnitt mit 20'000 Teilnehmenden in einem Zeitraum von 20 Jahren für die Schweiz (Coste und Henchoz 2022). Eine neuere multimethodologische Untersuchung bestätigt diesen Zusammenhang ebenfalls (Henchoz, Coste und Suppa 2024). Schulden, so die Auffassung von Werren, Meier und Magistretti (2017) machen krank. Sie reduzieren zudem das subjektive Wohlbefinden von Betroffenen (Coste, Henchoz und Wernli 2020).

Verschuldung und damit einhergehender Stress haben auch Einfluss auf andere Lebensbereiche: Zwischenmenschliche Beziehungen leiden darunter, was zu sozialer Isolation oder Konflikten führen kann. So können Familiensysteme stark negativ von solchen finanziellen Belastungen betroffen sein, was sich in physischen und psychischen Symptomen zeigt (American Association for Marriage and Family Therapy 2023). Dies kann sich zudem in selbstwertmindernden Interaktionen bis hin zu Misshandlungen widerspiegeln (Karger 2015; Monahan 2020). Diese belastende Dynamik kann auch länder- und kulturübergreifend nachgewiesen werden, was bei mehr als 1'000 Familien von 2008 bis 2012 nachgewiesen werden konnte (Zietz et al. 2022).⁵

Personen derart zu befähigen, dass sie ein grundlegendes Verständnis zu Finanzen besitzen – einer von mehreren relevanten Aspekten zur Ermöglichung von finanziellem Wohlbefinden, oder zumindest zur Ver-

5 In dieser Studie war die theoretische Grundlage das Family Stress Model of Economic Hardship FSM, was bei Interesse bei der entsprechenden Studie gerne vertieft werden kann.

hinderung weiterer Schulden – scheint aus einer sozialpolitischen Public-Health-Perspektive erstrebenswert. Dies gilt nicht nur mit Blick auf die zuvor angedeuteten hohen volkswirtschaftlichen (Gesundheits-)Kosten, sondern auf deren potenziellen Reduktion mithilfe einer Entlastung bei finanziellen Herausforderungen. Finanzielles Wohlbefinden per se ist eine relevante Determinante für ein subjektives Wohlbefinden, unabhängig von Geschlecht und Herkunft (Sun und Chen 2022). Und finanzielles Wohlbefinden steht in einem positiven Zusammenhang mit Financial Literacy (Lone und Bhat 2022). Nebst dem normativ-intrinsischen Werts des subjektiven Wohlbefindens resp. die von Personen grundsätzlich beabsichtigte Maximierung davon⁶ scheinen gewisse sozialpolitisch relevante »spill overs« beobachtbar: Personen mit höherem subjektivem Wohlbefinden heiraten mit höherer Wahrscheinlichkeit, verdienen mehr Geld und sind gesünder. Dies wiederum hat sozialpolitische Implikationen hinsichtlich Kosten-Nutzen-Abwägungen (Fujiwara und Campbell 2011).

Die Förderung von Financial Literacy bei Betroffenen von finanziell herausfordernden Lebenssituation kann auch als »social investment« angesehen werden: Personen werden aus dieser Perspektive derart befähigt, im Kontext ihrer sozialen Einbettung (z. B. Gemeinde, Stadt, Nationalstaat) selbstwirksame und tragbare Entscheidungen zu treffen, die nicht nur dem Subjekt selbst, sondern auch der entsprechenden Kontext, der »community«, zugutekommen (Caplan, Sherraden und Bae 2018).

Wird eine soziologische Makroperspektive eingenommen und die Sozialstruktur der Schweiz als eine ausdifferenzierte Gesellschaft mit unterschiedlichen (Teil-)Systemen verstanden, lassen sich unterschiedliche »gesellschaftliche Funktionssysteme« erkennen. Diese haben jeweils eigenständige Abläufe, Logiken sowie Funktionen und operieren entsprechend (Luhmann 2017). Darunter fallen unter anderem »Ökonomie«, »Recht«, »Politik«, oder eben auch »Soziale Arbeit«. Dieses Funktionssystem resp. die darin und daraus agierenden Fachpersonen können aus der soziologischen Makroperspektive heraus als Vermittelnde zwischen eben jenen (Teil-)Systemen angesehen werden. Sie können folglich als eine Form

6 Was durch die Soziale Produktionstheorie beschrieben wird, die bei Ormel, Lindenberg, Steverink und Verbrugge (1999) gerne vertieft werden kann.

und Praktik organisierter Hilfe beschrieben werden (Bommes und Scherr 2012). Diese professions- und auftragsbezogenen Argumentationen sind durch eine weitere theoretische Perspektive ergänzbar: Diese Fachpersonen können je nach herausfordernder Lebenssituation eine:r Adressat:in als »netzwerkliche Brokerin« (Gould und Fernandez 1989) betrachtet werden, um bewältigungsrelevante Ressourcen zu akquirieren und/oder jene zu vermitteln. Eine davon ist Geld, was – nebst sozialstaatlichem und sozialversicherungsrechtlichem Wissen – auch ein grundlegendes Wissen über Finanzen und ihre Funktionsweise impliziert.

Dies wird umso relevanter, wenn, anlehnend an eine wirtschaftssoziologische Betrachtungsweise, eine zunehmende Relevanz und Dominanz des Finanzsystems auf verschiedene Lebensbereiche erkenntlich ist. Dies lässt sich unter anderem auf sozialpolitische und wohlfahrtstaatliche Arrangements und deren immer ausgeprägtere Koppelung an Finanzmärkte darlegen (Rohringer und Münnich 2019). Damit verknüpft ist z. B. die Altersvorsorge, die als Konsequenz der Finanzkrise 2008 einer immer stärker werdenden Privatisierung ausgesetzt ist. Mertens und Meyer-Epper (2014) sprechen in diesem Zusammenhang von einem »Pensionsfonds-Kapitalismus«. Dieser ist gekennzeichnet von Begrenzungen gesetzlicher Rentenleistungen sowie einem Systemwechsel, in dem die private Deckung des Alterskapitals und Leistungsansprüche nicht anhand vorgängig definierter Leistungen, sondern Beiträgen vergeben werden. Dies führte aufgrund einer individualisierten Risikoverschiebung der Markteschneise auf private Haushalte zu einer erhöhten Verschuldung ebener jener (Mertens und Meyer-Eppler 2014). Auch müssen Personen je länger je komplexere finanzielle Planungsentscheidungen treffen, und das in einem immer anspruchsvolleren finanziellen Kontext (Angrisani, Burke, Lusardi und Mottola 2023). Betroffene dieser Dynamik können, erneut, Ratsuchende der Sozialen Arbeit sein.

Besteht der fachliche Anspruch einer Unterstützung bei herausfordernden Lebenssituationen und eine Befähigung zur Bewältigung davon – vor allem im Kontext einer Dominanz der Ökonomie und damit verbundener Werte/Logiken (Berghold 2011) – scheint auch hier ein grundlegendes Wissen zu Funktionsweisen und Dynamiken von Finanzen not-

wendig. Dies auch im Sinne einer (sozial-)kritischen Aufgeklärtheit über strukturelle Gegebenheiten.

Es lassen sich somit professionstheoretische (und folglich normative), jedoch auch sozial- und gesundheitspolitische Argumente hinsichtlich finanzieller und subjektiver Wohlbefinden⁷ darlegen, die für ein Vorhandensein von Financial Literacy bei Fachpersonen der Sozialen Arbeit sprechen. Nachfolgende Abbildung 1 ausgewählte Elemente.

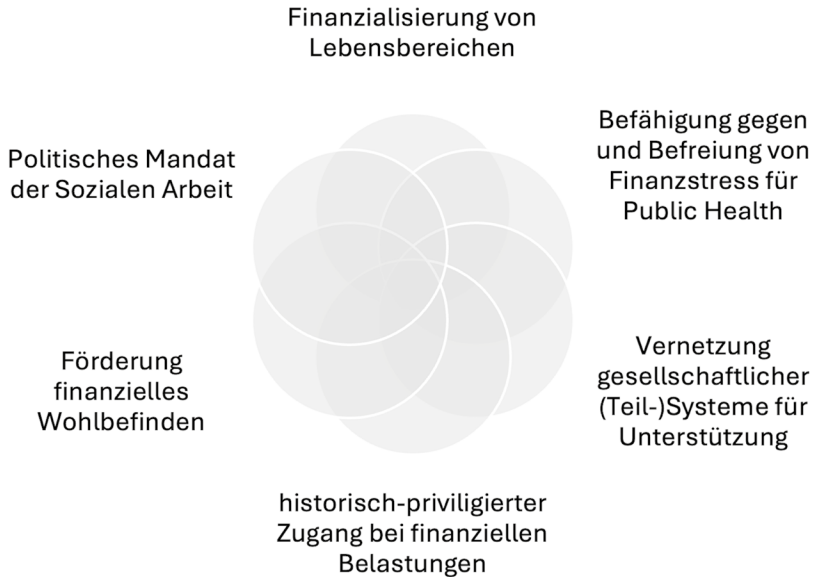


Abb. 1: Argumentationselemente der wissenschaftlichen Relevanz

7 Dieses Themengebiet wird in Zukunft vertieft im Journal of Financial Literacy an Well-Being empirisch untersucht, nebst anderen Forschungsfragen (Cambridge Core 2023).

3. Forschungsstand und Forschungslücken

In der Schweiz lassen sich verschiedene Untersuchungen zur Financial Literacy in der Bevölkerung im Allgemeinen finden (Ackermann und Eberle 2016; Arrondel, Haupt, Mancebón, Nicolini, Wälti und Wiersma 2022; Kendzia und Borrero 2022). Zudem existieren verschiedene Angebote, die Financial Literacy im Sinne eines Bildungsangebotes zur Verfügung stellen möchten, wobei es in der föderalistischen Schweiz keine nationale Strategie gibt (Arrondel et al. 2022:373–374). Diese Untersuchungen und Angebote haben einen bildungspolitisch-ökonomischen Fokus und stellen keinen sozialarbeiterischen oder soziologischen Bezug her. Zudem existiert in der Schweiz kein nationales Monitoring zu Financial Literacy wie bspw. in der EU (EU Commission 2023). Dies verunmöglicht eine Übersicht oder einen Vergleich der Entwicklung von Financial Literacy in der Schweizer Bevölkerung. Mit Verweis auf ein Kapitel des Handbooks of Financial Literacy, das sich mit dem Stand von Financial Literacy in Westeuropa (inkl. Schweiz) auseinandersetzt, lässt sich jedoch feststellen: »The residents of these countries are far from financially literate, leaving room for improvement.« (Arrondel, Haupt, Mancebón, Nicolini, Wälti und Wiersma 2022:377). Hier wurde auf Studien zwischen 2010 und 2020 verwiesen, unter anderem diejenige von Brown und Graf (2013), in der ausschliesslich 50 % aller Befragten der Schweiz (n=1'500) alle Fragen zu Financial Literacy korrekt beantworten konnten. Zur aktuellen Ausprägung der Schweizer Bevölkerung kann auf zwei im Jahr 2024 erschienene Erhebungen mit repräsentativen Stichproben der Schweizer Bevölkerung verwiesen werden (Davoli und Backes-Gellner 2024; Niederer und Kendzia 2024). Zwar wird von Davoli und Backes-Gellner (2024:15) darauf hingewiesen, dass in

der Schweiz im internationalen Vergleich ein erhöhtes Mass an Financial Literacy vorhanden ist, jedoch bzgl. Alter, Geschlecht und Sprachregion beträchtliche Unterschiede vorliegen. Ausserdem lässt sich aus diesem relativen Vergleich nicht ableiten, dass viel Financial Literacy vorhanden ist. So wird für Westeuropa explizit darauf hingewiesen, dass die Personen weit davon entfernt seien, finanziell aufgeklärt zu sein (Arrondel et al. 2022:377).

Bei diesen referenzierten Erhebungen wie auch allgemein für den deutschsprachigen Raum konnte keine Forschungsarbeit gefunden werden, die sich mit dieser Fragestellung resp. der Verbindung zwischen Financial Literacy und Sozialer Arbeit auseinandersetzt. Im US-amerikanischen Raum gibt es verschiedene Studien, die diese Verknüpfung untersuchten, wobei sich diese mehrheitlich auf Studierende fokussierten. Dieser Forschungskörper lässt sich grob in zwei Bereiche einteilen: Der erste Bereich umfasst Untersuchungen, die sich mit der Rolle und der Position der Sozialen Arbeit bei Finanzangelegenheiten auseinandersetzen und dafür plädieren, dass diese verstärkt eigenommen werden sollten (Birkenmaier und Curley 2009; Despard und Chowa 2010; Engelbrecht und Ornellas 2019; Margaret Sherraden, Huang, Jacobson Frey, Birkenmaier, Callahan, Clancy und Sherraden 2015; Wolfsohn und Schwartz 2021). Der zweite Bereich untersucht die Ausprägung des finanziellen Wissens der Studierenden im Hinblick auf die praktische Ausübung dieser Rolle sowie die daraus resultierenden Implikationen für die Ausbildung. Dieser Korpus an Forschungsarbeiten scheint für das Forschungsinteresse dieser Arbeit besonders interessant.

Unter dem Titel »Knowledge is Power« untersuchten Gillen und Loeffler (2012) die Ausprägung der Financial Literacy von 161 Studierenden der Sozialen Arbeit mithilfe eines eigens konstruierten Fragebogens und stellten fest, »that students are not gaining the skills they need to successfully navigate the complexities of the personal finance landscape.« (Gillen und Loeffler 2012:28) Eine Untersuchung von Like und Hageman (2013) untersuchte die Debt Literacy⁸ von knapp 50 (und einen Masterstudierenden) Studierenden, und verzeichneten eine tiefe Aus-

8 Eine Subkategorie der Financial Literacy, was in den Kapiteln 4 und 7 jeweils vertiefter ausgeführt wird.

prägung davon. Kindle (2013) untersuchte die Ausprägung von Financial Literacy von 1'506 Studierenden der Sozialen Arbeit und kam zur gegenteiligen Erkenntnis, dass beinahe 62 % der Studierenden über 70 % der Fragen korrekt beantworteten. Im starken Kontrast dazu stehen die Ergebnisse der Dissertation von Younger (2020), die die Financial Literacy von knapp 50 praktizierenden Sozialarbeitenden untersuchte und diesen ein eingeschränktes Bewusstsein diesbezüglich attestierte. Sie schlug als Fazit vor, die Vermittlung von Financial Literacy Inhalten zu fördern.

Zusammenfassend kann daher festgehalten werden: Der Grad von Financial Literacy bei Fachpersonen und Studierenden der Sozialen Arbeit ist, zumindest im US-amerikanischen Raum, in der Regel ungenügend, um einer professionellen Begegnung und Begleitung bei finanziellen Herausforderungen der Hilfesuchenden gerecht zu werden. Es wird gemäss Younger (2020:5) auf individueller Ebene oft Symptombegleitung anstatt effektive Ursachenbehebung betrieben.

Aus einer methodisch-empirischen Perspektive lässt sich erkennen, dass die sozialarbeiterisch orientierten Untersuchungen Fragebögen nutzen, die Bezug auf finanzielle Realitäten von Adressat:innen sowie spezifischen Praxiskontexten nehmen, in denen die Fachpersonen handeln. Es werden somit keine Messinstrumente gewählt, die international bekannt sind und entsprechende Vergleiche zulassen. Diese Instrumente werden vor allem in den wirtschaftswissenschaftlichen Studien genutzt. Diese wirtschafts- und bildungswissenschaftlich geprägten Studien nutzen zwar diese validierten Messinstrumente, stellen aber, wie bereits erwähnt, keinen sozialarbeiterischen, soziologischen oder sonstigen »sozial-orientierten« Bezug her. Es fehlen Bezugnahmen zur sozialen Einbettung und vorangegangenen sozialen Prozessen, die einen Einfluss auf die Ausprägung von Financial Literacy haben können, bspw. persönliche Sozialisationserfahrungen und Einstellungen.

Diese Master-These möchte eine Forschungslücke somit in zweifacher Hinsicht schliessen: Einerseits, in dem eine erste Erhebung von Financial Literacy spezifisch bei Fachpersonen der Sozialen Arbeit in der deutschsprachigen Schweiz gemacht wird. Andererseits, in dem das zumeist wirtschafts- und bildungspolitisch genutzte Konzept der Financial Literacy anhand soziologischer Überlegungen zu möglichen weiteren Einflussfak-

toren ergänzt und in einem statistischen Modell untersucht wird. Die Folgekapitel werden dies näherbringen, wobei nach einer allgemeinen Konzeptausslegung auch kritische Vorbehalte und Grenzen gegenüber dem Financial Literacy ausgeführt werden.

4. Financial Literacy – eine Konzeptauslegung

Der forschungsleitende theoretische Ansatz ist das Konzept der Financial Literacy, wobei keine anerkannte deutsche Übersetzung gefunden werden konnte.⁹ Die OECD nutzt dieses Konzept für verschiedene internationale Untersuchungen und stützt sich hierbei auf die Arbeit von Atkinson und Messy (2012). Es gilt jedoch festzuhalten, dass dieses Konzept eine Vielzahl von inhaltlichen Aspekten beinhalten kann, was ein meta-analytisches Mapping aufzeigte (Zaimovic, Torlakovic, Arnaut-Berilo, Zaimovic, Dedovic und Nuhic Meskovic 2023). Entsprechend liegt auch keine einheitlich anerkannte Definition vor (Świecka 2019:2). Financial Literacy lässt sich jedoch allgemein beschreiben als eine »combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behavior necessary to make sound financial decisions and ultimately achieve individual financial wellbeing.« (Atkinson und Messy 2012:13–14). Es wurde anfangs der 1990er-Jahre erstmals von Noctor, Stanley und Stradling im Rahmen eines Forschungsvorhabens der Educational Foundation for National Research UK untersucht (Noctor, Stoney und Stardling 1992). Das Konzept hat somit einen westlich-angelsächsischen Ursprung.

Bevor dieses forschungsleitende Konzept näher ausgeführt wird, gilt es zunächst eine Abgrenzung zu einem ebenfalls oft rezierten Konzept vor-

9 Oftmals wird in deutschsprachigen empirischen Untersuchungen jedoch dieser Begriff übernommen und wird mit »Finanzwissen« erklärt. Eine wortgetreue 1:1 Übersetzung wäre »finanzielle Alphabetisierung« oder »finanzieller Lese-/Schreibfähigkeit«. Sinngemäß erscheint für diese Arbeit die Übersetzung »finanzielle Aufgeklärtheit« angemessen.

zunehmen: Financial Capability.¹⁰ Auch bei diesem existiert eine Diversität von inhaltlichen Aspekten und folglich Definitionsmöglichkeiten, was ebenfalls in einer Meta-Analyse umfangreich aufgearbeitet wurde (Xiao, Huang, Goyal und Kumar 2022). Der Ursprung liegt in einer im Jahr 2005 initiierten Studie der UK Financial Service Authority Commission (Atkinson, McKay, Collard und Kempson 2007), in der Financial Capability mit einem Grounded-Theory-Ansatz konzeptualisiert wurde. Durch ein induktives Vorgehen wurden mithilfe von Fokusgruppen theorierelevante Wissensinhalte erarbeitet, wobei durch dieses Forschungsvorgehen der Fokus auf die individuelle Wahrnehmung/Einschätzung gelegt wurde. Aus diesem verhaltensorientierten Verständnis von Financial Capability entwickelten sich im Verlauf der darauffolgenden knapp zwei Jahrzehnte inhaltliche Erweiterungen. So wurde von Lusardi und Mitchel (2014) die Wissensdimension betont und der Zusammenhang hergestellt, dass Personen mit einer hohen Financial Capability auch ein hohes Finanzwissen (Financial Knowledge) aufweisen. Sherraden (2013) hingegen verwies in ihren Forschungsarbeiten auf den Umstand, dass finanzielles Wissen allein nicht ausreicht, um die zuvor erwähnten finanziellen Auswirkungen zu ermöglichen. Mit Bezugnahme auf die theoretischen Arbeiten des Capability Approaches (Sen 1993) führte sie aus, dass Wissen – als ein Bestandteil der Fähigkeit, the ability, zu handeln – nicht den einzig relevanten Aspekt darstellt. Ebenso relevant ist auch die Möglichkeit, the opportunity, zu handeln. Damit nimmt sie Bezug auf die (sozial-)strukturelle Dimension und führt aus, dass ohne entsprechende Infrastruktur sowie einem allgemeinen Zugang zu jener keine Financial Capability erreicht werden kann. Eine finanzielle Eingebundenheit (Financial Inclusion) ist somit eine ebenso wichtige Voraussetzung zur Erreichung von Financial Capability. Diese kann gemäss Sherraden (2013) folglich nur aus der Kombination aus Fähigkeit und Möglichkeit – was eine gewisse (finanzielle) Eingebundenheit impliziert – ermöglicht werden. Dies bildet die Grundlage für die Verbesserung des finanziellen Wohlbefindens. Dieses

10 Auch hier liegt keine geeignete deutsche Übersetzung vor. Im Rahmen der Capability-Forschung und deutsche Übersetzungen dieser Arbeiten wurde dies oftmals mit »Befähigung« oder »Ermöglichung« übersetzt. Bei diesem Begriff könnte somit sinngemäss von einer »finanziellen Befähigung« gesprochen werden.

Konzept nimmt somit ein befähigungs- bzw. ermächtigungsorientiertes Verständnis ein, was im Hinblick auf das sozialarbeiterische Auftragsprofil einen geeigneten analytischen Rahmen anbieten würde.

Nichtsdestotrotz wird in dieser Arbeit der Fokus auf die Wissensdimension gelegt – mit folgenden theoretischen als auch »technischen« Begründungen: (I) (Fach-)Wissen stellt einen äusserst relevanten Bestandteil für professionelle Handlungen dar, nebst weiteren relevanten Aspekten wie einer Werteorientierung, Situationsangemessenheit und methodisch-wissenschaftlichen Begründbarkeit. Es bildet eine wichtige Säule, um fachliche Unterstützung *per se* anbieten zu können. (II) Dieses Wissen lässt sich im Sinne einer statistischen Forschungsarbeit quantitativ gut erfassen, da es bereits operationalisierte und validierte Messinstrumente gibt, die international genutzt werden. (III) Es liegt die Annahme vor, dass Fachpersonen der Sozialen Arbeit in der deutschsprachigen Schweiz aufgrund der sozialstrukturellen Ausgestaltung dieser Region und dem sozioökonomischen Status ihres Berufsstandes ein Zugang zu finanzieller Infrastruktur gewährleistet ist. Eine opportunity to act scheint somit gegeben zu sein, was die Frage aufwirft, ob die ability to act, also das Wissen, vorhanden ist.¹¹ (IV) In der meta-analytischen Studie zu Financial Capability wurde festgestellt, dass ein Konzeptstrang von Financial Capability existiert, der den Fokus auf die Wissensdimension legt. Insofern ist es mit Financial Literacy auswechselbar nutzbar (Xiao et al. 2022:1689). Es kann und wird in dieser Arbeit argumentiert, dass das wissensorientierte Financial Capability Konzept genutzt, aber aus semantischen Gründen und expliziten Abgrenzungsbestrebungen der Begriff Financial Literacy bevorzugt wird.

Als arbeitsleitende Definition von Financial Literacy wird jene von Lusardi und Mitchell (2023) gewählt. Sie definieren Financial Literacy als »knowledge of and ability to use fundamental financial concepts in their economic decision-making.« (Lusardi und Mitchell 2023:137). Es liegt somit ein klarer Fokus auf dem Vorhandensein von Wissensaspekten und der Fähigkeit, dieses bei Entscheidungen (ausgehend von prak-

11 Wobei diese theoretische Perspektive eine Grundlage für weitere empirische Untersuchungen in diesem Bereich sein könnte.

tisch auftretenden Fragen bzw. daraus resultierenden Problemkomplexen) anwenden zu können. Dieses Verständnis impliziert mindestens zwei Annahmen: Dass Personen sich Wissen aneignen und sammeln können, um es produktiv und folglich für sich gewinnbringend zu nutzen. Zudem musste dieses Wissen in irgendeiner Form irgendwo im Vorfeld gewonnen werden. Dies wird im Kapitel 6 theoretisch ausführlicher expliziert.

Das Wissen kann sich nicht nur auf grundlegende finanzielle Konzepte beziehen, sondern auch spezifische Aspekte im Zusammenhang mit Finanzen adressieren. Wenn auf Verschuldung und damit verbundene finanzielle Konzepte fokussiert wird, ist dies »Debt Literacy«. Damit ist gemeint, einfache Entscheidungen hinsichtlich Verschuldungssituationen zu treffen. Zins- bzw. Zinseszinsrechnungen sowie ein Verständnis dafür, wie sich diese in alltäglichen finanziellen Situationen zeigt, bildet einen wichtigen Bestandteil des Konzepts der Debt Literacy (Lusardi und Tufano 2015). Es kann daher als eine Komponente von Financial Literacy verstanden werden.

Financial Literacy erweist sich zeitlich sowie im Hinblick auf soziodemographisch kontrollierte Merkmale als ein robustes Konzept, um verschiedene finanzielle Auswirkungen vorherzusagen (Financial Outcomes). Dazu gehören bspw. eine erhöhte Zufriedenheit mit der eigenen finanziellen Situation, die Möglichkeit einen Finanzschock zu bewältigen oder eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, eigenständig die Altersvorsorge zu planen (Angrisani et al. 2023). Gleichzeitig liegt sie nicht kontextfrei vor, sondern wird von einer Vielzahl von Aspekten auf unterschiedlichen Ebenen beeinflusst. Anhand der Meta-Analyse von knapp 1'100 Artikeln im Zeitraum von 1997 bis 2022 wurden unterschiedliche Determinanten festgestellt, die empirisch nachweislich einen Einfluss auf die Ausprägung von Financial Literacy haben. Dazu gehören unter anderem Alter, Geschlecht, Bildung, Beschäftigungsstatus, elterlicher Einfluss sowie persönliche Einstellungen (Zaimovic et al. 2023:10–11).¹² Insbesondere der elterliche Einfluss sowie die persönlichen Einstellungen werden im Kapitel 6 theoretisch

12 Es existieren noch weitere Einflussfaktoren, die im referenzierten Artikel visuell dargestellt werden (2023:11), jedoch im Rahmen dieser Arbeit aufgrund des Forschungsfokus nicht weiter exploriert werden.

ausgeführt, da sie wichtige Determinanten für die im Kapitel 7 vorgestellten statistischen Hypothesen mit dem entsprechenden Modell darstellen.

Wie soeben erwähnt, gibt es eine Vielzahl von Einflussgrößen auf die Ausprägung von Financial Literacy. Diese liegen auch im makrosoziologischen Bereich, wie im Kapitel 2 anhand der Umgestaltung der sozialen Sicherungssysteme und dem lebensweltlichen Einfluss des Finanzsektors beschrieben wurde. Die theoretische Explikation davon ist die »Finanzialisierung«. Damit sind »Prozesse gesellschaftlichen Wandels, die sich aufgrund der zunehmenden Bedeutung der Kredit- und Kapitalmärkte auch auf Sphären jenseits des Finanzsystems erstrecken.« (Fuchs 2021) gemeint. Dabei lassen sich drei Dynamiken erkennen: Die Verwaltung wird anhand von Modernisierungs- und Managementdiskursen geformt und umgesetzt, öffentliche Dienstleistungen werden zunehmend privatisiert und eine mit Schuldenabbau begründete Sparpolitik betrieben (Bahn Müller, Deutschmann und Schmidt 2021:175–178). Dies beeinflusst die Sozialstruktur, in der sich Individuen bewegen und folglich sämtliche zuvor ausgeführten Konzepte. Finanzielle Aspekte werden folglich immer relevanter, was entsprechende Wissensbestände notwendig macht. Dies nicht nur als Bürger:in einer modernen, post-industriellen Gesellschaft, sondern auch als Fachperson der Sozialen Arbeit.

Abbildung 2 verknüpft die bisher erwähnten Konzepte und weitere relevante Aspekte miteinander, um einen Überblick zu verschaffen. Wie bereits erwähnt, liegt der Fokus in dieser Forschungsarbeit aufgrund des Forschungsinteresses auf ausgewählte Aspekte (grau gefärbt).

Financial Literacy – eine Konzeptauslegung

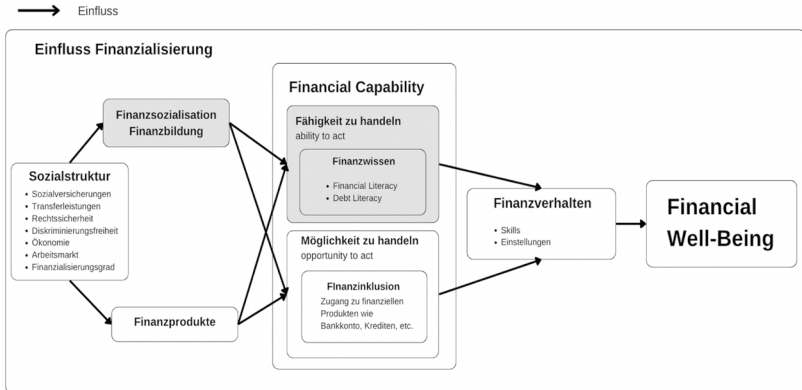


Abb. 2: Zusammenwirken von Financial Capability, Financial Literacy und Financial Well-Being (eigene Darstellung)

5. Grenzen von Financial Literacy – kritische Ergänzungen

Gegenüber dem Konzept und der Idee von Financial Literacy existieren unterschiedliche Vorbehalte, die an dieser Stelle adressiert und gewürdigt werden sollen. Diese richten sich nicht nur an das Konzept an sich und die damit verbundenen implizit-normativen Annahmen, sondern auch an strukturelle Aspekte sozialpolitischer Rahmenbedingungen und den finanziellen Herausforderungen spezifischer Lebensrealitäten.

Kritische Einwände hinsichtlich Financial Literacy an sich werden aufgrund der Tatsache geäußert, dass es bis anhin keine global anerkannte Konzeptstruktur gibt (Mitchell und Abusheva 2016). Dies wirft methodische Fragen in Bezug auf die empirische Messung und der Vergleichbarkeit verschiedener Studien auf. Financial Literacy ist somit nicht automatisch Financial Literacy, sondern differiert je nach Arbeitsdefinition und Erhebungsform. Selbst wenn ein Minimalkonsens darüber besteht, dass Finanzwissen die Grundlage von Financial Literacy darstellt und dieses empirisch vergleichsweise »leicht« messbar ist, stellt eine Analyse und weiterführende Deutung davon eine weitaus komplexere Angelegenheit dar (Lazarus 2016:29).¹³ Darüber hinaus stellt sich die Frage, was inhaltlich als relevant erachtet wird, um von einem grundlegenden finanziellen Verständnis zu sprechen, da sich dies je nach nationalstaatlichem Kontext und damit verbundenem Sozialversicherungs-, Banken- und Finanzsystem

13 Ein Beispiel: Was bedeutet es, wenn festgestellt wird, dass gewisse (grundlegend mathematischen) Fragen nicht korrekt beantwortet werden konnten? Dass die mathematischen Fähigkeiten geringer sind als bei einer Referenzgruppe? Oder dass es an Textverständnis mangelt? Wie beunruhigend ist dies? Warum?

unterscheiden kann (Lazarus 2016:31). Weiter kritisiert wird die implizite Annahme von Financial Literacy, dass bei einer genügend intensiven Vermittlung von Wissensinhalten entsprechendes »vorteilhaftes« Verhalten gefördert wird. Das geht einerseits mit einer absoluten normativen Wertung einher (Lazarus 2016:30). Andererseits beinhaltet dies eine weitere Implikation: Dass sämtliche Personen die gleichen Fähigkeiten und Möglichkeiten haben, bspw. hinsichtlich regelmässigem (monatlichem) Einkommen, das existenzsichernd ist oder einer sozialen Einbindung in Form eines Zugangs zu relevanter (finanzieller) Infrastruktur. Dies ist schlichtweg nicht der Fall, denn Wissen sowie damit einhergehende Kompetenzen sind je nach sozialer Schicht (mit den jeweiligen Lebensbedingungen) nicht in gleicher Masse zugänglich (Henchoz 2016:103–105). Das wiederum verunmöglicht Selbsterfahrungen resp. die praktische Chance, entsprechende finanzielle Handlungen überhaupt erst umsetzen und einüben zu können, bspw. das Erstellen eines monatlichen Budgets, die Installierung von Daueraufträgen für Sparen oder Notlagen usw.

Aus einer wirtschaftssoziologischen, polit-ökonomischen Perspektive wird der Zusammenhang hinterfragt, dass eine geringe Ausprägung von Financial Literacy automatisch mit einer nicht-zufriedenstellenden wirtschaftlichen Situation einhergeht oder nicht andere Faktoren vornehmlich dafür verantwortlich sind. So existieren strukturelle Mechanismen, die ausserhalb der individuellen Kontrolle liegen und zu finanziell prekären Situationen führen können. Das können verschiedentliche kritische Lebensereignisse sein, die eine beträchtliche Veränderung der wirtschaftlichen Situation verursachen und unvorhergesehen-überraschend eintreten können. Darunter fallen bspw. Arbeitslosigkeit, die aufgrund einer Krankheit, eines Unfalles oder einer wirtschaftlichen Rezession entstand oder eine belastende Trennung/Scheidung (Mattes, Knöpfel, Bochsler und Pardini 2016:12).¹⁴ Dies wird durch eine zum Teil lückenhafte soziale Absicherung in der Schweiz verstärkt (Gurny und Ringger 2022). So existieren für einige Arbeitnehmende Lücken im Bereich der Krankentaggeldversicherung, da diese für Arbeitgebende nicht gesetzlich ver-

14 Mit Blick auf die effektive finanzielle Belastung scheint es irrelevant zwischen unvorhergesehen-überraschenden und beabsichtigten kritischen Lebensereignissen zu unterscheiden (bspw. die Gründung einer Familie oder eines gemeinsamen Haushaltes).

pflichtend ist. Sollte diese dennoch vorhanden sein, entspricht die Lohnersatzquote einer Krankentaggeldversicherung in der Regel nicht mehr als 80 % des vorgängigen Lohnes und weist auch eine Karenzfrist für den Bezug auf (Büchel 2022). Wenn darüber hinaus – je nach gewähltem Versicherungsmodell – bis zu CHF 3'200 der Heilungs-/Gesundheitskosten selbst getragen werden müssen, kann das eine enorme finanzielle Belastung darstellen.¹⁵

Eine Trennung/Scheidung stellt im sozialrechtlichen Sinne zwar kein soziales Risiko mit einem Absicherungsbedarf dar, ist nachweislich jedoch ein einschneidendes Ereignis, vor allem auch in finanzieller Hinsicht (Fluder, Kessler und Schuwey 2024).¹⁶ Sie stellt bei den Mitgliederorganisationen des Dachverbands der Schuldenberatung Schweiz eine der drei häufigsten Verschuldungsgründe dar (Schuldenberatung Schweiz 2024a:15).

Ergänzend zu diesen sozialrechtlichen Absicherungslücken existieren auch administrativ-juristische Strukturen, die finanzielle Herausforderungen alimentieren können. So kann in der Schweiz relativ unkompliziert eine Betreuung gegen eine Person eröffnet werden – ohne einen offiziellen Rechtstitel (Noori 2021). Wenn Laien nicht wissen, wie darauf innert Frist reagiert werden muss, kann dies zu einer unbeabsich-

15 In der Schweiz muss nebst der monatlichen Versicherungsprämie ein Teil der Gesundheitskosten selbst finanziert werden, z. B. wenn es zu einer gesundheitlichen Behandlung kommt. Diese selbstgetragenen Kosten lassen sich in »Franchise« und »Selbstbehalt« unterteilen. Die Franchise ist ein vertraglich definierter Jahresbetrag, den es immer vollständig selbst zu bezahlen gilt. Dieser variiert je nach persönlicher Wahl zwischen CHF 300 und CHF 2500 pro Kalenderjahr. Kosten, die über diese Franchise hinausgehen, müssen danach jeweils zu 10 % selbstgetragen werden, der Rest übernimmt im Regelfall die Krankenkasse. Dies bis zu einem jährlichen Maximalbetrag von CHF 700 pro Kalenderjahr. Für Kinder liegt der jährliche Selbstbehalt bei CHF 350, Franchisen sind nicht obligatorisch, können aber je nach gewähltem Versicherungsmodell anfallen.

16 Diese Schwierigkeiten wurden hinlänglich festgestellt. Eine sozialpolitische Idee zur Adressierung dieser Herausforderungen wäre die Schaffung einer Allgemeinen Erwerbsversicherung. Bei Interesse sei auf das Buch »Für Alle und für alle Fälle« verwiesen (Gurny und Ringger 2022). Der Autor hat in einer universitären Seminararbeit diese Versicherung sozialpolitisch und chronologisch ausgearbeitet und m Zuge dieser Kontextualisierung auch verschiedene Herausforderungen und Beispiele dieser lückenhaften Absicherung dargestellt (Cardoso 2023). Bei Interesse darf diese Arbeit gerne konsultiert werden.

tigten Schuldanererkennung führen, was schlimmstenfalls zu einer Lohnpfändung führt (also einer Bestreitung des Lebensunterhaltes auf dem Betreibungsrechtlichen Existenzminimum BEX) – mit entsprechenden Verzugszinsen. Zudem kann eine Lohnpfändung zu einer Verschuldungspirale führen, denn die Ausgestaltung des Schulden- und Konkursgesetzes SchKG erlaubt die Einbeziehung von geschuldeten Steuerbeiträgen nicht als Position des BEX, was dazu führt, dass keine Rücklagen für die laufenden Steuern gemacht werden können (Schuldenberatung Schweiz 2023a). Dass offene Steuerschulden eine der drei grössten Schuldenpositionen der Schweizer Bevölkerung gemäss Erhebungen des Bundesamtes für Statistik BFS (2023b) sind, überrascht unter Berücksichtigung dieser gesetzlichen Handhabung nicht.¹⁷ Financial Literacy ist hier weder eine Lösung noch ein Verhinderung solcher strukturell-initiiertes finanzieller Belastungssituationen.

Diese für die Schweizer Sozialstruktur spezifischen Dynamiken werden durch den im Kapitel 4 beschriebenen und »im Hintergrund« stattfindenden Prozesse der Finanzialisierung ergänzt. Diese haben direkte Auswirkungen auf sozialstaatliche Strukturen bzw. auf den öffentlichen Sektor im Allgemeinen. Auch hier kann Financial Literacy diese strukturellen Bedingungen nicht verhindern oder umfassende Abhilfe schaffen. Wenn ein (zu) geringes Einkommen erzielt wird – als eine Dimension von Armut – ist Financial Literacy nur bedingt eine Unterstützung. Armut ist nicht ein persönliches Versagen, sondern vielmehr ein Mangel an Geld. In einer solchen Konstellation, vor allem wenn sie, wie zuvor ausgeführt, auf strukturelle Elemente rückführbar ist, erweist sich Financial Literacy nicht als nachhaltig hilfreiches Instrument und bleibt eine ausschliessliche Symptombekämpfung. Zu einer umfassend-nachhaltigen Adressierung sowie Bearbeitung dieser finanziellen Belastungssituation(en) sind Interventionen auf der Makroebene nötig.¹⁸

17 Der Bundesrat wie auch beide Kammern des Parlaments haben diesen Missstand anerkannt und arbeiten derzeit an einer Anpassung (Schuldenberatung Schweiz 2024b)

18 Im Rahmen einer professionellen Sozialen Arbeit kann hier auch auf das Politische Mandat verwiesen werden. Unglücklicherweise werden Studierende der Sozialen Arbeit kaum auf diese Form von Intervention vorbereitet, was der Autor im Rahmen seiner Bachelor-Thesis erarbeitete (Cardoso 2020).

All diese Ausführungen machen ein grundlegendes Vorhandensein von Financial Literacy jedoch weder obsolet noch in irgendeiner Weise strukturverneinend. Im Gegenteil: Gerade, *weil* es derart starke strukturelle Dynamiken für finanzielle Belastungen (bis hin zu Verschuldungen) gibt, scheint es umso wichtiger, sich von jenen in Form einer genügend hohen Financial Literacy – zumindest partiell – vorbeugend und vorausschauend abzusichern. Selbstverständlich sind dabei auch strukturelle Zugänge relevant, was bei den Ausführungen zu Financial Capability bereits geschildert wurde. Doch ohne grundlegendes Wissen verstärkt sich die doppelte Benachteiligung für Personen von sozio-ökonomisch tiefer gestellten Personen: Es fehlt nicht nur die Erfahrung mit Finanzinstitutionen und deren Logiken, sondern auch Erfahrungen im Geldumgang per se (Henchoz 2016:103). Mit einer genügend hohen Financial Literacy kann ein erstes Fundament gelegt werden, um bspw. eine »kühne«, nicht nachhaltige Budgetplanungen zu verhindern, die unter Umständen zu einem Nicht-Bezahlen von Gesundheitskosten führt und/oder zu einer Annahme eines Konsumkredits, um offene Forderungen vermeintlich gut abbezahlen zu können. Diese Dynamik ist keine Seltenheit, sondern stellen – nebst Steuer- und Krankenkassenschulden – die grossen Verschuldungsbereiche in der Schweiz dar (Bundesamt für Statistik 2023b). Diese Tendenz spiegelt sich auch bei den jährlichen Erhebungen der Schuldenberatung Schweiz wider, wonach knapp ein Viertel der über 5'000 Ratsuchenden ihre Schulden aufgrund administrativer Überforderung und kühner Budgetplanung haben (Schuldenberatung Schweiz 2024a:15). Dieser Anteil ist seit der ersten öffentlich verfügbaren Erhebung im Jahr 2019 bemerkenswert stabil geblieben und bewegte sich zwischen 20–30 %, trotz leicht veränderter Anzahl der Ratsuchenden (Schuldenberatung Schweiz 2021:11, 2022:17, 2023b:17).

Insofern ist eine Auseinandersetzung hinsichtlich Ausprägung der Financial Literacy von Fachpersonen der Sozialen Arbeit und angenommenen Einflussfaktoren angezeigt. Diese Fachpersonen könnten, ausgehend vom im Kapitel 2 erwähnten »professionell-privilegierten« Zugang zu finanziellen Schwierigkeiten, aufklärende Hilfe vermitteln, sollte dieses Wissen vorhanden sein. Dies lässt sich aufgrund des im Kapitel 4 erwähnten positiven Zusammenhangs zwischen dem Vorhandensein von Finan-

cial Literacy und dem finanziellen Wohlbefinden begründen. Ein besseres Verständnis zu Faktoren, die dieses Wissen beeinflussen können, bilden zudem eine Grundlage, um über Erklärungen und allfällige Massnahmen reflektieren zu können. Das nächste Kapitel widmet sich solchen möglichen Einflussfaktoren und expliziert diese theoriegeleitet.

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 Sozialisationstheorie 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 Verbraucher:innenschutz 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.

7. Hypothesen und Untersuchungsmodell

7.1 Hypothesen

Gemäss den theoretischen Ausführungen zur (Finanz-)Sozialisation kann im familiär-elterlichen Kontext auf informelle Weise (Finanz-)Wissen vermittelt werden, bspw. im Rahmen von Eltern-Kind-Diskussionen. Je öfter dies in verschiedenen Formen passiert, desto umfassender kann (Finanz-)Wissen vermittelt werden. Mehr solcher Momente von Finanzsozialisation der Eltern (oder sonstigen nahen Bezugspersonen) führen folglich zu mehr Wissen hinsichtlich finanzieller Angelegenheiten – also Financial Literacy und Debt Literacy als Bestandteil davon. Dies lässt sich ausserdem durch die theoretische Überlegung des akkumulierbaren Humankapitals ergänzen. Insofern lautet die erste Hypothese:

HI: Das Erleben von intendierten Finanzsozialisierungserfahrungen (UV) hat einen positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy (AV).

Eine solche Wissensvermittlung kann mit Rückgriff auf die im Kapitel 6 erwähnten Sozialisationstheorie nicht nur im elterlich-familiären Kontext geschehen, sondern auch in formalisiert-institutionellen Kontexten wie der obligatorischen Schule, der berufsvorbereitenden weiterführenden Hochschule sowie dem Berufskontext. Auch hier, bezugnehmend auf die Humankapitaltheorie, ist annehmbar, dass wiederholte und regelmässige Vermittlung von Kapital in Form von Wissen dessen Aneignung und Akkumulation begünstigt. Der Erwerb von formalen Bildungstiteln ent-

spricht unter anderem dieser Humankapital-Akkumulation. Aus humantheoretischer Perspektive liegt mehr Kapital vor, je höher der Bildungstitel ist, da zur Erreichung jeweils zusätzlich Zeit investiert wurde, um Humankapital aufzunehmen, zu verarbeiten und spezifisch zu nutzen. Dieses Wissen beeinflusst auch Financial Literacy im Sinne grundlegender Wissensaspekte. Insofern lautet die erste humantheoretische Hypothese:

H2: Mit einem höheren formalen Bildungsabschluss (UV) liegt eine erhöhte Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy (AV) vor.

Spezifisch für Financial Literacy kann die Akkumulation von relevantem Wissen in Form von Finanzbildung geschehen. In verschiedenen Studien wurde ein Erhalt von Finanzbildung als ein positiv beeinflussender Faktor auf Financial Literacy gewertet (Kaiser, Lusardi, Menkhoff und Urban 2022; Rothwell und Wu 2017). Gemäss den Ausführungen von Kaiser et al. (2022) ist ein massgeschneidertes Finanzbildungsangebot wichtig, dass sich jeweils an den Teilnehmenden orientiert und kein »one-size-fits-it-all«-Konzept verfolgt. Daraus lässt sich ableiten, dass die Finanzbildung nicht nur erhalten werden sollte, sondern diese für einen entsprechenden Effekt auch verständlich sein muss. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass bei Ausbleiben einer solchen Wissensvermittlung und der damit verbundenen (Bildungs-)Kapitalakkumulation ein Mangel an Financial Literacy besteht.²³ Dies lässt sich für die theoretisch explizierten Kontexte der obligatorischen Schule, des Studiums sowie der Arbeit anwenden. Insofern lauten die nächsten zu überprüfenden Hypothesen:

H3: Wurde verständliche Finanzbildung im Kontext der obligatorischen Schule (UV) erhalten, ist die Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy (AV) erhöht.

23 Im Modell wird davon ausgegangen, dass Sozialisationseffekte/-mechanismen auf Debt Literacy und Financial Literacy gleich sind, unabhängig ob diese vom primären, sekundären oder tertiären Sozialisationskontext ausgehen. Dies mit der Begründung, da Ersteres ein erweiterter Bestandteil von Financial Literacy darstellt.

H4: Wurde verständliche Finanzbildung im Kontext des Studiums (UV) erhalten, ist die Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy (AV) erhöht.

H5: Wurde verständliche Finanzbildung im Kontext der Arbeit (UV) erhalten, ist die Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy (AV) erhöht.

Gemäss den vorangegangenen theoretischen Ausführungen kommt es aufgrund der subjektiven Einzigartigkeit von Menschen bei diesen Sozialisationsprozessen auch zur Schaffung unterschiedlicher subjektiver Einstellungen gegenüber vermittelten Inhalten. Diese Inhalte stehen oftmals im Zusammenhang mit einem spezifischen Stimulusobjekt. Ein solches Objekt kann Geld oder Finanzen sein. Diese Einstellungen sind insofern relevant, als dass sie die persönliche Bereitschaft beeinflussen, sich mit gewissen Themenbereichen auseinanderzusetzen. Wenn bspw. eine starke negative Einstellung zu einem Stimulusobjekt bzw. Thema vorhanden ist, scheint es naheliegend, sich mit eben jenem nicht auseinanderzusetzen. Fehlendes Wissen darf dabei als Ergebnis vermutet werden. Liegt jedoch eine positive und starke Einstellung zur Wichtigkeit finanzieller Angelegenheiten vor, die zum Beispiel durch regelmäßige Diskussionen mit den Eltern, Lehrpersonen oder Mentor:innen im Arbeitskontext gefördert wurde, so wäre die affektive Komponente von Einstellungen gegenüber diesem Stimulusobjekt entsprechend stärker ausgeprägt. Dies hat auch einen Einfluss auf das individuelle Interesse, was folglich zu einer gewissen Bereitschaft einer Wissensaneignung führen würde. Daher lautet die letzte zu überprüfende Hypothese:

H6: Höhere Wichtigkeit gegenüber Geld bzw. materiellem Wohlbefinden als finanzielle Einstellung (UV) führt dazu, dass eine erhöhte Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy (AV) vorliegt.

7.2 Untersuchungsmodell

Um diese theoretisch hergeleiteten Hypothesen empirisch überprüfbar zu machen, wird unter anderem ein Untersuchungsmodell konstruiert. Dieses visualisiert die theoretischen Annahmen und stellt eine Grundlage für die quantitative Untersuchung dar. Nachfolgend ist dieses in Abbildung 3 dargestellt.

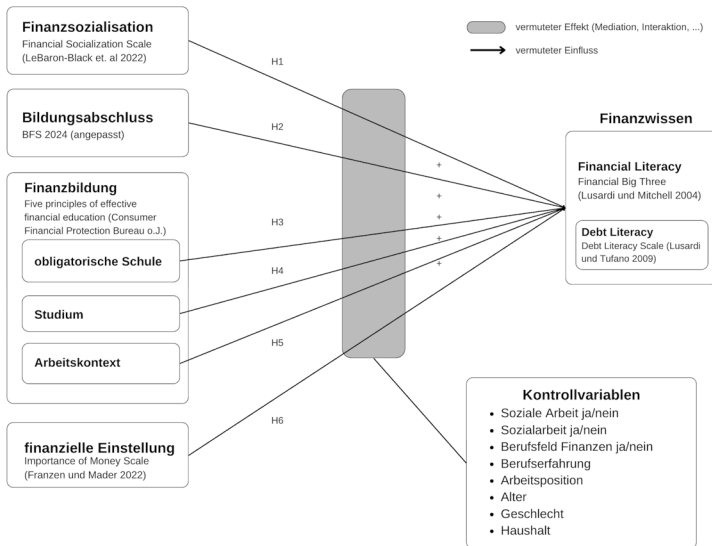


Abb. 3: statistisches Untersuchungsmodell (eigene Darstellung)

Auf der linken Seite sind die unabhängigen Variablen dargestellt mit dem jeweils genutzten oder daran orientierten Messinstrument. Die Pfeile zeigen die Effektrichtung auf die abhängige Variable. Das jeweilige Plus symbolisiert den positiven Zusammenhang.

In verschiedenen Studien wurde nachgewiesen, dass Financial Literacy in gewissen Populationsgruppen weniger ausgeprägt ist (Zaimovic 2023:11). So wurde bei Frauen (Fonseca, Mullen, Zamarro und Zissimopou-los 2012; Yakoboski, Lusardi und Hasler 2022) und bei älteren Menschen (Yu, Mottola, Bennett und Boyle 2021) jeweils eine geringere

Financial Literacy nachgewiesen. Bei Personen mit höherem Bildungsabschluss ist hingegen mehr Financial Literacy feststellbar (Klapper und Lusardi 2020). Auch der Zivilstand sowie das Vorhandensein von Kindern beeinflussen die Financial Literacy, wobei keine abschliessend konkludente Evidenz vorliegt, ob diese zu einer Erhöhung oder Verringerung führt. Zum Effekt des sozialarbeiterischen Berufskontextes auf Financial Literacy liegen weder theoretische noch empirische Befunde vor. Diese Merkmale werden daher als Kontrollvariablen beigezogen, um die Vorhersagekraft der Prädiktoren zusätzlich zu testen und mögliche/allfällige Mediatoreffekte zu identifizieren.

8. Forschungsdesign: Erhebung, Daten und Methoden

In diesem Kapitel wird das quantitative Forschungsvorgehen präziser dargestellt, die zur Überprüfung des statistischen Untersuchungsmodells genutzt wird. Dafür werden nebst der Schilderung der grundsätzlichen empirischen Vorgehensweise und den damit verbundenen Überlegungen auch die zu messenden Variablen und deren Operationalisierungen beschrieben. Zudem wird die Entwicklung des Fragebogens als genutztes Erhebungsinstruments näher erläutert.

8.1 Zielpopulation, Stichprobe und Stichprobenziehung

Wie in den herleitenden Kapiteln ausgeführt, stellen die Prozesse der Finanzialisierung sowie geopolitische Herausforderungen mit der Implikation steigender Lebensmittel- und Energiepreise belastende Lebensrealitäten für eine Vielzahl von Menschen dar. Diese können aktuelle oder potenzielle Klient:innen der Sozialen Arbeit sein, jedoch sind auch Fachpersonen der Sozialen Arbeit selbst von diesen Dynamiken betroffen, sei es im Kontext ihrer professionellen Tätigkeit oder als (Privat-)Personen. Folglich betrifft dies potenziell alle Sozialarbeitenden der gesamten Schweiz. Da der Autor die vorliegende Thesis eigenständig von Grund auf erarbeiten durfte, standen limitierte Ressourcen zur Verfügung. Folglich musste eine forschungspraktisch bewältigbare Einschränkung der angestrebten Zielpopulation vollzogen werden. Gleichzeitig bestand jedoch ein persönlicher Anspruch, möglichst aussagekräftige Daten generie-

ren zu können. Daher wurde die Entscheidung getroffen, sich nicht ausschliesslich auf eine Stadt oder einen Kanton zu fokussieren, sondern auf Fachpersonen, die in der Deutschschweiz tätig sind. Dies einerseits, weil der Autor sein Netzwerk für die Erhebung nutzen wollte (was im Kapitel 8.8 ausführlicher erläutert wird). Andererseits waren keine Kapazitäten vorhanden, diesen Fragebogen sprachlich zu übersetzen, damit eine Befragung sämtlicher Landesteile der Schweiz möglich gewesen wäre. Der Fokus auf die Schweiz (und nicht die gesamte DACH-Region als deutschsprachiger Raum) wird damit begründet, dass bei den herleitenden Kapiteln der Schweizer Berufskodex als eine von mehreren Argumentationslinien genannt wurde. Für eine sauberere theoretische Herleitung hätten folglich auch die Kodizes der anderen Länder konsultiert und analysiert werden müssen, was aus Kapazitätsgründen ebenfalls nicht gewährleistet werden konnte. Zudem liegen dem Autor keine professionellen Kontakte zu anderen Ländern vor. Die Grundgesamtheit stellt somit *alle diplomierten Fachpersonen der Sozialen Arbeit in der Schweiz mit Erwerbssort in einem deutschsprachigen Kanton dar*.

Bei der Recherche von allfällig bereits durchgeführten Erhebungen dieser Population musste festgestellt werden, dass keine verlässlichen bzw. klar eingegrenzten Kernmerkmale dieser Grundgesamtheit vorliegen. Der Schweizer Berufsverband der Sozialen Arbeit AvenirSocial (2018) hat zwar einen Bericht verfasst, in dem die Ausbildungs- und Beschäftigungssituation der Sozialen Arbeit in der Schweiz dargestellt wurde. Dieser Bericht präsentierte jedoch sämtliche Fachpersonen, die im Sozialbereich arbeiteten. Dies verdeutlicht, dass es sich bei »Sozialer Arbeit« im Zusammenhang mit statistischen Erhebungen um einen äusserst diffusen Begriff handelt. Folglich war zum Teil unklar, welche Fachpersonen unter diesen Begriff konkret subsumiert wurden und weshalb (AvenirSocial 2018:6). Es wurde jedoch festgestellt, dass Fachpersonen mit einem HF- und FH-Abschluss im Jahr 2016 insgesamt knapp einen Drittel aller Fachpersonen im Sozialbereich ausmachten, während über die Hälfte der Fachkräfte einen Lehrabschluss (EBA und EFZ) vorwiesen (AvenirSocial 2018:17).

Allgemein, und dies wurde auch von AvenirSocial anerkannt, ist es äusserst anspruchsvoll, genaue Aussagen über diese Grundgesamtheit zu treffen. Ein wichtiger Grund ist dabei, dass verschiedene Systeme zur

Erfassung der Berufe existieren und diese sich im Laufe der letzten Jahre aktualisiert und zum Teil erübrigt haben. So können bspw. die »NOGA-Codes« für die Kategorisierung von Berufsgruppen genutzt werden. Diese stellen äusserst breit gefasste Berufsgruppen aus, wie die Kategorie Q »Gesundheits- und Sozialwesen«. Diese werden wiederum unterteilt in »Gesundheitswesen«, »Heime (ohne Erholungs- und Ferienheime)« sowie »Sozialwesen (ohne Heime)« (Bundesamt für Statistik o. J.). In den öffentlich zugänglichen Datensätzen wurde jedoch nicht konkret benannt, welche Berufsbezeichnungen diese jeweiligen Unterkategorien konkret beinhalten. Die neusten Daten weisen jedoch aus, dass gemäss Beschäftigungsstatistik BESTA für das 2. Quartal von 2024 im Sozialwesen und den Heimen gesamthaft 362'500 Personen beschäftigt sind. Hiervon sind 92'000 (25.4 %) Männer und 270'500 (74.6 %) Frauen (Bundesamt für Statistik 2024b). Dabei ist unklar, welche Fachpersonen konkret gemeint sind.

Eine andere Kategorisierung, auf die AvenirSocial in ihrem Bericht rekurriert, bezieht sich auf die Berufsnomenklatur 2000. Die hier relevanten Fachpersonen sind in der Berufsgruppe 831 »Berufe der Fürsorge und Erziehung« zugeordnet. Im Jahr 2016 waren dort knapp 117'000 Fachpersonen tätig, wovon fast 80 % Frauen waren (AvenirSocial 2018:23). Diese Nomenklatur wurde jedoch durch die CH-ISCO-19 mit jeweils neuen Kategorisierungen und Bezeichnungen ersetzt, was Gegenüberstellungen erschwert (Besancet 2024). Darin ist neu die Berufsgruppe 26350 »Sozialarbeiter« definiert, die gemäss der Interoperabilitätsplattform des Bundesamtes für Statistik eine Vielzahl von Berufsbezeichnungen enthält, die der Praxis der Sozialen Arbeit zugeordnet werden können (z. B. Budgetberater:in, Suchtberater:in, Schulsozialarbeiter:in oder Streetworker:in). Zudem wird konkret »Sozialarbeiter FH« sowie »Sozialarbeiter dipl.« benannt. Darüber hinaus existiert die Berufsgruppe 34120 »Soziale Fachkräfte«, die ebenfalls Berufsbezeichnungen beinhaltet, die sich mit Sozialer Arbeit in Verbindung setzen lassen (z. B. Jugendbetreuer:in, Sozialberater:in oder Job Coach). Weiter werden »Sozialpädagoge« sowie »soziokultureller Animator« hinterlegt. Gemäss der Strukturhebung 2022, die jene neue Berufsnomenklatur nutzt, arbeiteten in der Berufsgruppe »Sozialarbeiter« im Gesamten 19'000 Personen. Davon waren 5'000 (26.3 %) Männer und 14'000 (73.7 %) Frauen (Bundesamt für Sta-

tistik 2022). Im Bereich »Soziale Fachkräfte« waren im Jahr 2022 insgesamt 46'000 Personen erwerbstätig, davon 15'000 (32.6 %) Männer und 31'000 (67.4 %) Frauen. Wenn beide Kategorien zusammengetragen werden, ergibt sich für das Jahr 2022 eine Gesamtzahl von 65'000 Fachpersonen mit einer Geschlechterverteilung von 20'000 (30.8 %) Männern und 45'000 (69.2 %) Frauen.

Nachfolgende Tabelle 1 weist die zuvor erwähnten Klassifizierungssysteme mit den verfügbaren Daten aus und stellt die prozentuale Anzahl Frauen ins Verhältnis zu den Männern.

Tab. 1: Zahlen zur Gesamtpopulation

Quelle	Frauen (F)	Männer (M)	Total	Verhältnis F:M
NOGA-Codes »Sozialwesen und Heime«	270'500	92'000	362'500	74.6 % zu 25.4 %
Berufsnomenklatur 2000 »Berufe der Fürsorge und Erziehung«	92'430	24'570	117'000	79 % zu 21 %
CH-ISCO-19 Gruppe »Sozialarbeiter«	14'000	5'000	19'000	73.7 % zu 26.3 %
CH-ISCO-19 Gruppe »soziale Fachkräfte«	31'000	15'000	46'000	67.4 % zu 32.6 %
CH-ISCO-19 Total	45'000	20'000	65'000	69.2 % zu 30.8 %

Obschon innerhalb dieser zwei Berufsgruppen auch Berufsbezeichnungen vorkommen, die nicht unmittelbar mit der Sozialen Arbeit assoziiert werden, wird im Rahmen dieser Master-These die Zusammentragung von »Sozialarbeiter« und »Soziale Fachkräfte« als Referenz für Vergleiche mit der erhobenen Stichprobe verwendet. Dies stellt – nach bestem Wissen und Gewissen des Autors – die verlässlichste Annäherung an die Grundgesamtheit dar.

Zur Ziehung einer Stichprobe der hergeleiteten Grundgesamtheit werden zwei Herangehensweisen genutzt. Die erste ist eine äusserst umfassende elektronisch durchgeführte Teilerhebung mithilfe einer Datenbank eines Mitarbeiters der Ostschweizer Hochschule für Soziale Arbeit OST, die beinahe 2'000 Adressen zu deutsch- sowie französischsprachigen sozialen Organisationen in der Schweiz beinhaltet. In einem ersten

Schritt wurden die deutschsprachigen Organisationen per E-Mail angefragt, inwiefern grundsätzliches Interesse an einer Teilnahme resp. Zirkulation des Fragebogens bestand. Dieses Vorgehen wurde mit der Überlegung gewählt, eine erste filternde und vertrauensbildende Kontaktaufnahme durchzuführen. Dadurch konnte ebenfalls überprüft werden, welche Mailadressen noch valide waren. Von den knapp 1'430 Organisationen in der deutschsprachigen Schweiz, die in Form dieses Massenversands angeschrieben wurden, haben etwas mehr als 330 eine positive Rückmeldung erteilt und das Einverständnis kommuniziert, dass der Autor zu gegebener Zeit den Fragebogen zustellen dürfte. Die Schneeball-Methode wurde als zusätzliches Vorgehen zur Stichprobenziehung genutzt. Dabei wurden auf LinkedIn mehrere Beiträge mit dem Aufruf publiziert, bei Möglichkeit an der Befragung mitzumachen und dies im jeweiligen fachlichen Netzwerk zirkulieren zu lassen. Aufgrund der gewählten Verfahren handelt es sich bei der erhobenen Stichprobe nicht um eine Zufallsstichprobe, weshalb grundsätzlich keine allgemeinen Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit vorgenommen werden dürfen. Darüber hinaus kann aufgrund dieser Erhebungsmethoden sowie fehlender gesicherter Informationen zur Zielpopulation eine umfassende Repräsentativität nicht gewährleistet werden. Dennoch wird mithilfe einer möglichst grossen Anzahl von Teilnehmenden ein gewisser Generalisierungsgrad angestrebt.

8.2 Fragebogen-Entwicklung

Da es bisher keine solche Erhebung gab, handelt es sich um eine Primärdatenerhebung. Eine solche bedarf in der Regel die Konstruktion eines eigenen Erhebungsinstruments. Für diesen Fragebogen waren genutzte Instrumente der zuvor referenzierten Studien aufgrund der Fokussierung auf den US-Kontext nicht oder nur sehr bedingt nutzbar. Zudem wurden Aspekte, die für diese Forschungsfrage von Relevanz sind, nicht erfasst. Der daraus resultierende Zusatzaufwand ermöglicht jedoch eine optimale Anpassung an das Forschungsvorhaben.

Der Fragebogen ist in fünf Teile gegliedert, die jeweils unterschiedliche Themenbereiche adressieren. Nebst einer thematischen Gliederung

verfolgt dieser Aufbau das Ziel, einen gewissen »Spannungsbogen« herzustellen, um die Teilnehmenden idealerweise bis zum Schluss der Befragung halten zu können. Bevor der Fragebogen inhaltlich startet, wird in Form eines digitalen Titelblattes das Forschungsvorhaben nochmals geschildert. Auf einer zweiten Seite wird der Aufbau des Fragebogens kurz dargestellt und die geschätzte Dauer zum Ausfüllen des Fragebogens (ca. 15 Minuten) kommuniziert. Auf einer dritten Seite wird explizit die Anonymität resp. Unmöglichkeit von Rückschlüssen mitgeteilt und das Ziel der Master-Thesis benannt. Nachfolgend werden nun die einzelnen Fragebogen-Teile präsentiert.²⁴

Teil 1: fachliche Erfahrung und persönliche Einschätzung

Im ersten Teil werden Fragen zur fachlichen Erfahrung und persönlichen Einschätzung gestellt, die einen Zusammenhang mit Geld bzw. Finanzen haben. Dafür werden den Befragten drei Aussagen präsentiert, die Aspekte zur Relevanz des Zusammenhangs zwischen Klient:innen und Geld adressieren. Dabei sollen sie ihre Einschätzung mitteilen, die von »stimme gar nicht zu« bis zu »stimme voll und ganz zu« reichen kann. Danach werden drei weitere Aussagen präsentiert, die die eigene fachliche Zuversicht hinsichtlich einer Begleitung/Unterstützung von Klient:innen bei finanziellen Angelegenheiten thematisieren. Bei allen Aussagen sind mehrstufige Antwortskala mit sieben Ausprägungen verfügbar. Diese ungerade Anzahl der Antwortoptionen ermöglicht den Befragten, bei neutraler Einschätzung auch einen mittleren Bereich auszuwählen. Würde diese Option fehlen, könnte die Verweigerung einer Antwort zunehmen, was verhindert werden möchte. Hierbei sind weniger theoretische Überlegungen im Vordergrund als vielmehr die Idee, eine erste Selbst- und Fachreflexion zu diesem Thema auszulösen und die Befragten dadurch so angenehm wie möglich ins Thema einsteigen zu lassen. Eine möglichst starke Aktivierung der Aufmerksamkeit soll folglich gewährleistet werden, da diese im Verlauf der Befragung geringer wird (Diekmann 2002:414).

24 An dieser Stelle wird angemerkt, dass nicht alle in diesem Fragebogen erhobenen Informationen für die statistischen Auswertungen beigezogen wurde. Bei Interesse der jeweiligen statistischen Ergebnisse darf der Autor dieser Arbeit gerne kontaktiert werden. Es ist geplant, dass diese in einer anderen Arbeit publiziert werden.

Teil 2: Allgemeines Wissen zu Finanzen und Verschuldung

Im zweiten Teil werden allgemeine Fragen in Bezug auf Finanzen und Verschuldung gestellt, was der Erfassung von Financial Literacy dient. Da es sich zumeist um mathematische Aufgaben handelt, wird davon ausgegangen, dass dies für die Teilnehmenden die anspruchsvollsten Fragen sind. Sie werden deshalb schon sehr früh gestellt, um einer allfälligen Verzerrung der Ergebnisse entgegenzuwirken.²⁵ Bevor die Fragen folgen, werden die Teilnehmenden nach ihrer persönlichen Einschätzung erfragt, wie sie ihr eigenes Wissen zu Geld bzw. Finanzen einstufen. Auch hier liegt eine siebenstufige Antwortskala vor, die von »sehr tief« bis »sehr hoch« reicht.

Nach dieser subjektiven Einschätzung wird zunächst das Erhebungsinstrument der Financial Big Three zur Erfassung einer grundlegenden Financial Literacy genutzt (Lusardi und Mitchell 2014).²⁶ Diese wurde erneut auf ihre Validität geprüft (Lusardi, Kaiser, Mitchell und Oberrauch 2023a). Es werden dafür drei Aufgaben gezeigt, die jeweils unterschiedliche Antwortmöglichkeiten aufweisen und im Anhang auffindbar sind. Die Teilnehmenden erhalten kein Feedback, ob die gewählte Antwort korrekt ist oder nicht, sondern werden nach dem Wählen einer Antwortmöglichkeit direkt zur nächsten Frage weitergeleitet. Dadurch sollten allfällige demotivierende Rückmeldungen, die ggf. zu Abbrüchen geführt hätten, verhindert werden. Nach der Beantwortung dieser Financial Big Three werden spezifische Verschuldungsfragen gestellt. Dafür wird das Erhebungsinstrument der Debt Literacy als erweiterter Bestandteil von Finan-

25 Allenfalls hätten deutlich weniger Teilnehmende die Fragen korrekt beantwortet (oder diese erst gar nicht ausgefüllt), wären diese erst ganz am Schluss gestellt worden. Dies wäre mit einer aufgebrauchten Konzentration oder einer allgemeinen Erschöpfung erklärbar gewesen.

26 Da dieses Erhebungsinstrument ursprünglich auf Englisch genutzt wurde, mussten diese sprachlich und inhaltlich übersetzt werden. Dafür wurde in einem ersten Schritt das Übersetzungsprogramm DeepL genutzt. Gewisse Formulierungen wurden im Verlauf des Entstehungsprozesses leicht angepasst. Im Kapitel 13.1.5 im Anhang ist eine Auflistung ersichtlich, wie die wörtliche Übersetzung von DeepL vorgenommen wurde und was anschliessend für eine effektive Übersetzung im Fragebogen genutzt wurde. Diese Umformulierungen wurden auch aufgrund von Rückmeldungen aus dem Pre-Test gemacht, da diese als leser:innenfreundlicher eingestuft wurden. Diese Erläuterungen gelten für sämtliche Messinstrumente, die ursprünglich in englischer Sprache genutzt wurden.

cial Literacy verwendet (Lusardi und Tufano 2015). In der Erhebung von Lusardi und Tufano (2015) sowie von Loke und Hageman (2013) wurden drei Fragen genutzt, die ebenfalls im Anhang ersichtlich sind. In dieser Erhebung wird auf die Letzte verzichtet, da sie für das Forschungssetting nicht plausibel resp. sinnvoll erscheint. Sie adressiert den Zeitwert von Geld²⁷ unter Berücksichtigung spezifischer US-Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit Krediten (Lusardi und Tufano 2015:7). Dies hat in der Schweiz in dieser Form keine Gültigkeit. Zudem ist es aus Sicht einer sozialarbeiterischen Budgetberatung nahezu nie sinnvoll, einen Kredit mit solchen Zinsen zu beanspruchen. Dies hätte zu einem »Dilemma« zwischen einer ökonomischen und sozialarbeiterischen Argumentation geführt. Aus der Perspektive der Auswertungsobjektivität hätte die ökonomische Perspektive präferiert werden müssen. Der Autor hätte dies nicht nachvollziehbar gegenüber dem Fachkollegium begründen können, was einen zusätzlichen Ausschlussgrund darstellt.

Teil 3: finanzielle Lernerfahrungen

Der dritte Teil adressiert die persönlichen Lernerfahrungen mit Geld. Mit diesem breit gefassten Begriff wird einerseits auf die familienökonomische Theorie der Finanzsozialisation (Danes 1994; Gudmunson et al. 2016), andererseits auf das (heterogen-uneinheitliche) Konzept der Finanzbildung verwiesen (Świecka 2019). Letzteres lässt eine theoretische Ableitung aus den Überlegungen zu Humankapital zu (Gary S. Becker 1962a; Thomä 2006) und kann je nach theoretischer Argumentationslinie als Komponente davon verstanden werden (Arrondel 2018).

Im ersten Abschnitt werden die Teilnehmenden hinsichtlich ihrer Erfahrungen mit Geld bzw. Finanzen in ihrer Jugend und ihrem jungen Erwachsenenalter erfragt. Dafür wird die validierte Financial Socialization Scale genutzt, die gesamthaft drei Dimensionen von Finanzsozialisation misst (LeBaron-Black, Curran, Hill, Freeh, Toomey und Speirs

27 Also der Umstand, dass das Vorhandensein von Geld im Moment mehr Wert hat als Geld zu einem späteren Zeitpunkt. Dies wird damit erklärt, dass das aktuell vorhandene Geld hypothetisch angelegt werden könnte und während der Zeit, in dem auf das künftige Geld gewartet werden müsste, eine Rendite erwirtschaften würde (UZH 2006).

2022a). Nebst der beabsichtigten, expliziten Finanzsozialisation adressiert sie auch die Schaffung von experimentellen Lernsettings für und das Modell-Lernen von verschiedenen finanziellen Themen (LeBaron-Black et al. 2022a:947). Da in dieser Untersuchung jedoch ausschliesslich die von den Eltern explizit beabsichtigte Finanzsozialisation im Vordergrund steht, wird die »Parental-Child-Discussion-Scale« als eine von drei Dimensionen der Financial Socialization Scale verwendet. Hierbei werden neun Aussagen gezeigt, wobei die Befragten auswählen sollen, inwiefern diese persönlich auf sie zutreffen. Solche Aussagen sind u. a. »Als ich aufgewachsen bin, habe ich den Umgang mit Geld durch Gespräche mit meinen Eltern gelernt.« oder »Als ich aufgewachsen bin, wusste ich, dass ich zu meinen Eltern gehen konnte, wenn ich Fragen zum Thema Geld hatte.« Eine siebenstufige Antwortskala wird genutzt, die von »trifft gar nicht zu« bis »trifft voll und ganz zu« reicht. Bevor diese Aussagen präsentiert werden, erhalten die Teilnehmenden erklärende Hinweise, was mit »Eltern« und »Aufwachsen« gemeint ist. Auch wird explizit mitgeteilt, dass es kein »richtig« oder »falsch« gibt.

Im Anschluss an diese Aussagen werden Lernerfahrungen in ausserfamiliären Kontexten erfragt, namentlich in der obligatorischen Schule, im Studium sowie im Arbeitsumfeld. In keiner der im Kapitel 3 referenzierten Studie wurde ein statistisch validiertes Instrument zur Erhebung der Finanzbildung genutzt. In der Studie von Sun und Kolleg:innen (2022:720) wurde dafür die Frage eingesetzt, ob während der Schulzeit oder im Arbeitskontext Finanzbildung vermittelt wurde. In diesem Zusammenhang wurde eine dichotome Antwortmöglichkeit mit »Ja« und »Nein« zur Verfügung gestellt. Auch in einer US-amerikanischen Studie, die alle Bundesstaaten umfasste, wurde in Bezug auf die Finanzbildung erfragt, ob ein Kurs zu Finanzbildung angeboten wurde, sei dies in der obligatorischen Schulzeit, dem Studium oder im Arbeitskontext. Obschon mehr Antwortmöglichkeiten zur Verfügung gestellt wurden, kam es ebenfalls zu keiner klaren Trennung dieser Lernkontexte (FINRA 2021:29). Darüber hinaus wurden in diesen Studien keine Validierungsnachweise vorgestellt. Wird auf Europa rekuriert, kann im Rahmen der regelmässigen Monitoring-Befragungen zu Financial Literacy der EU festgehalten werden, dass keine Fragen zur Finanzbildung in einzelnen Lernkontexten gestellt werden, sondern

ausschliesslich der höchst erreichte Bildungsabschluss erfasst wird (EU Commission 2023). Daher muss ein eigenes Erhebungsinstrument konstruiert werden. Dafür wird mit der Frage »Haben Sie finanzielle Bildung in (entsprechender Kontext) erhalten?« retrospektiv gemäss subjektiver Wahrnehmung erfragt, inwiefern Finanzbildung in der obligatorischen Schule, im Studium sowie im Arbeitskontext erhalten wurde. Im Fragebogen wird dabei eine differenziertere Unterteilung in Form von sieben Antwortmöglichkeiten präsentiert. Diese stellen letzten Endes ebenfalls eine Dichotomie von »Ja/Nein« dar, sind aber nuancierter. So kann es bspw. sein, dass retrospektiv betrachtet Finanzbildung erhalten wurde, diese aber aus unterschiedlichen Gründen unverständlich oder unzureichend fundiert war. Die Konsequenz davon wäre, so die Überlegung, dass Personen aus ihrer Sicht trotz erhaltener Finanzbildung kein hilfreiches Wissen vermittelt bekommen haben. Eine umfassend bejahende Auswahlmöglichkeit besteht darin, anzugeben, dass Finanzbildung erhalten wurde und diese als verständlich empfunden/erlebt wurde. Dies stellt im Verständnis des Autors ein Proxy dafür dar, dass die Befragten retrospektiv betrachtet und subjektiv wahrgenommen ein passendes Angebot erhalten haben, was relevanten Prinzipien einer effektiven Finanzbildung entspricht (was im Kapitel 6.2 ausgeführt wurde). Zudem wird die Möglichkeit von »kann mich nicht erinnern/weiss nicht« erhoben, um eine erschöpfende Auswahl zu gewährleisten.

Teil 4: subjektive Einstellungen zu Geld

Der vierte Teil widmet sich den persönlichen Einstellungen in Bezug auf Geld und materiellem Wohlbefinden. Ausgehend von der Theorie der sozialen Kognition verarbeiten Menschen die aus der Umwelt aufgenommenen Reize und bewerten diese, was zu Einstellungen mit jeweils unterschiedlichen Komponenten führt (Haddock und Maio 2014). Zur Erhebung von Einstellungen hinsichtlich Geld/Finanzen existieren verschiedene Erhebungsinstrumente (Sesini, Manzi und Lozza 2023). In diesem Fragebogen wird die Importance of Money Scale genutzt, die in der Erhebung zur Messung und Observation von sozialen Aspekten in der Schweiz (MOSAICH) genutzt (Ernst Stähli, Nisple, Ochsner, Pollien und Sapin 2021a) und auf Validität überprüft wurde (Franzen und Mader 2022). Sie

erwies sich als reliabel, um die Wichtigkeit von materiellem Wohlbefinden zu messen.²⁸ Diese Form von Wohlbefinden kann als eine Unterkategorie des allgemeinen subjektiven Wohlbefindens betrachtet werden und fokussiert auf den materiellen Lebensbereich, der Einfluss auf das Wohlbefinden hat. Dieser materielle Lebensbereich beinhaltet und benötigt Ressourcen, die für einen (subjektiv betrachtet) angemessenen Lebensstandard erforderlich ist. Solche materiellen Ressourcen sind klassischerweise Einkommen und Vermögen, wobei auch gewisse Verhaltensweisen hinsichtlich Sparen und Konsum berücksichtigt werden können (Weidekamp-Maicher 2008:151–153). Franzen und Mader (2022:2–3) haben bei der Erprobung dieser Skala festgestellt, dass die Wichtigkeit von materiellem Wohlbefinden synonym mit der Wichtigkeit gegenüber Geld betrachtet werden kann. Dies begründeten sie nebst festgestellten statistischen Korrelationen zwischen den Items auch damit, dass in modernen Gesellschaften diese Form des Wohlbefindens nicht ohne Geld möglich ist. Wenn folglich eine hohe subjektive Einschätzung der Wichtigkeit materiellen Wohlbefindens vorliegt, entspricht dies in diesem Kontext einer persönlichen Wichtigkeit resp. Wertschätzung gegenüber Geld. Dieses Erhebungsinstrument eignet sich dazu, eine zusammenfassende Bewertung der Einstellung gegenüber Geld vorzunehmen. Dafür werden acht Aussagen präsentiert, bei denen die Befragten auswählen sollen, inwiefern sie mit diesen Aussagen einverstanden sind. Solche Aussagen sind bspw. »Geld ist mir wichtig.«, »Finanzielle Sicherheit ist wichtig für mein Wohlbefinden.« oder »Um mehr Geld zu verdienen, würde ich sofort mehr arbeiten.« Bevor die effektiven Aussagen gezeigt werden, wird auch hier explizit kommuniziert, dass es kein »richtig« oder »falsch« gibt. Sämtliche Aussagen und Antwortmöglichkeiten wurden auch in diesem Teil auf einer Fragebogen-Seite dargestellt.

Teil 5: berufsbezogene und persönliche Aspekte und Abschluss

Der fünfte und letzte Teil des Fragebogens erfasst verschiedene soziodemographische und berufsbezogene Merkmale der Befragten. Im ers-

28 Im Vergleich zur Money Obsession Scale (ein direkt verglichenes Erhebungsinstrument) lag eine höhere Varianz der Antworten, ein höheres Cronbach-Alpha, eine höhere Test-Retest-Reliabilität sowie eine höhere externe Validität vor. Das kann bei Interesse gerne bei Franzen und Mader (2022:35) vertieft werden.

ten Abschnitt werden die berufsbezogenen, in einem zweiten die soziodemographischen Aspekte erhoben. Dies dient dazu, ein klareres Bild der Stichprobe zu erhalten und stützt sich auf empirische Befunde, die nachweisen, dass eine Reihe von Faktoren die Ausprägung von Financial Literacy beeinflussen (Zaimovic et al. 2022). Jede der im Folgenden dargestellten Fragen wird jeweils auf einer einzelnen Seite präsentiert.

Die berufsbezogenen Merkmale orientieren sich zum Teil an Befragungsteilen der regelmässigen Alumni-Befragung der Hochschule der Sozialen Arbeit der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Zunächst wird exploriert, in welchem Bereich die befragte Person tätig ist. Hierfür werden zwei unterschiedliche Herangehensweisen gewählt, da sich eine Aufteilung je nach Perspektive und Fokus deutlich unterscheiden kann.²⁹ Eine Differenzierungsmöglichkeit besteht darin, gezielt nachzufragen, in welchem konkreten Bereich die befragte Person hauptsächlich arbeitet. Die Person kann dabei aus 23 aufgelisteten Berufsfeldern jenes auswählen, das am ehesten dem aktuellen Arbeitsplatz entspricht.³⁰ Zudem existiert die Option »andere« als erschöpfende Auswahlmöglichkeit. Eine weitere Herangehensweise besteht darin, zu erfragen, inwieweit die zuvor zugeordnete berufliche Tätigkeit mit Sozialarbeit, Sozialpädagogik und soziokultureller Animation verbunden ist. Dafür wird eine fünfstufige Antwortskale zur Verfügung gestellt, die von »gar nichts« bis »sehr viel« reicht.³¹ Anschliessend wird erfragt, in welchem Kanton sich die Organi-

29 So kann bspw. nach sozialpolitischen Themenbereichen, nach Adressat:innen resp. Zielgruppe, nach Begleitungsart, nach Finanzierungsform oder völlig andere Indikatoren aufgeteilt werden. Mögliche Differenzierungen können bei im Quellenverzeichnis referenzierten Dokumenten nachschauen (FH Potsdam o. J.; Peter-Ulrich Wendt o. J.).

30 Es wurden im Rahmen dieser Thesis zwei Berufsfelder ergänzt: »polyvalenter Sozialdienst« sowie »Sozialberatung (z. B. in NPO/NGO, Kirche, Armee, ...)«. Diese sind nachträglich entstanden, da beim Versand der Fragebögen festgestellt wurde, dass spezifische Organisationen vorhanden sind, die mit der vorgängigen Aufteilung nicht ganz klar hätten erfasst werden können.

31 So existieren Berufsfelder der Sozialen Arbeit, die mehrere Elemente der Profession beinhalten können. Bspw. können Fachpersonen der ambulanten Wohnbegleitung durchaus sozialarbeiterisch konnotierte Tätigkeiten (Administration, Beratung hinsichtlich sozialrechtlicher Ansprüche und Rahmenbedingungen, stellvertretende Kommunikation mit Organisationen und Behörden) sowie auch klassisch sozialpädagogi-

sation befindet, in der die befragte Person hauptsächlich arbeitet. Auch wenn der Fokus auf der deutschsprachigen Schweiz liegt, werden sämtliche 26 Kantone als Auswahlmöglichkeit zur Verfügung gestellt. Danach wird die Berufserfahrung in ganzen Jahreszahlen erfasst, wobei Praktika ebenfalls inkludiert werden sollen, da während dieser – unabhängig davon, ob sie im Rahmen eines Vollzeitstudiums oder einer berufsbegleitenden Ausbildung absolviert werden – häufig viel Verantwortung übernommen wird. Als letztes berufsbezogenes Merkmal wird die Arbeitsposition der Teilnehmenden erfragt, bspw. ob die Person in der Geschäftsführung, in einer anderen Leitungsfunktion oder in keiner Führungsrolle tätig ist.

Im zweiten Abschnitt wird als erstes soziodemographisches Merkmal das Alter als ganze Jahreszahl erfasst. Anschliessend wird das Geschlecht erhoben, wobei nebst der gängigen Ausprägung »weiblich« und »männlich« auch »divers« sowie »möchte ich nicht mitteilen« präsentiert wird. Dies mit dem Ziel, ein breiteres Geschlechtsspektrum zu erheben. Zur Erfassung von Bildung bzw. Bildungsniveau wird im Rahmen dieser Master-Thesis nicht an die gängigen Qualifizierungen rekuriert, die das Bundesamt für Statistik (2024) in ihren Erhebungen genutzt werden. Dies, weil es sich um eine Befragung von diplomierten Fachpersonen der Sozialen Arbeit handelt, weshalb eine befragte Person in der Regel einen der nachfolgenden Tertiärabschlüsse ausweisen sollte: »Höhere Fachschule HF«, »Fachhochschule FH« oder »Universität«³². Der Abschluss der Fachhochschule sowie der Universität werden für eine zusätzliche Differenzierung in BA- und MA-Diplom aufgeteilt. Zudem wird die Auswahlmöglichkeit »Dokortitel« gegeben. Um eine abschliessende Auswahlmöglichkeit zu gewährleisten, werden die Ausprägungen »möchte ich nicht mitteilen« sowie »andere« ermöglicht.³³

sche Handlungen (unterstützende Alltagsbegleitung in der jeweiligen konkreten Lebenswelt) darstellen – um ein Beispiel von vielen möglichen zu nennen.

- 32 In der Schweiz bietet die Universität Fribourg eine Ausbildung an. Auch wenn der Fokus dieser Ausbildung nicht gibt Personen, die danach Soziale Arbeit praktizieren – zum Beispiel die Vorgesetzte des Autors.
- 33 Allenfalls gibt es Fachpersonen mit ausländischem Bildungsabschluss mit Akkreditierung oder es liegen Abschlüsse vor, die vor der Bologna-Reform ausgestellt wurden. Auch ist es möglich, dass Teilnehmende mitmachen, die keinen klassischen Abschluss in Sozialer Arbeit nachweisen, jedoch in einem entsprechenden Arbeitsfeld agieren.

Als nächstes wird der Haushaltstyp anlehnend an die Erhebungen des Bundesamtes für Statistik (2024a) erfragt, wobei zwischen Einpersonenhaushalt, Paar ohne Kinder, Paar mit Kind(ern) unter 25 Jahren, Alleinerziehend mit Kind(ern) unter 25 Jahren sowie anderen Haushaltsformen unterschieden wird. Auch hier wird »möchte ich nicht mitteilen« als erschöpfende Auswahlmöglichkeit zur Verfügung gestellt. In Bezug auf Ein-Eltern-Haushalte und Paare mit Kindern wird im Fragebogen weiter ausdifferenziert, ob ein Kind oder mehrere Kinder unter 25 Jahren im Haushalt leben. Der Hauptbegründung hierfür liegt im explorativen Forschungsinteresse. Diese vordefinierten Antworten reduzieren zwar die statistische Elaboriertheit der Skala, bieten jedoch inhaltlich besser interpretierbare Informationen.

Beim Zivilstand wird mit der gleichen Logik verfahren und die Antworten orientieren sich an anderen Befragungen des Bundesamtes für Statistik (2023a). Es wird erhoben, ob eine Person ledig, verheiratet bzw. in eingetragener Partnerschaft bzw. im Konkubinat oder geschieden/getrennt/verwitwet ist. Auch wird die Antwortmöglichkeit »möchte ich nicht mitteilen« zur Verfügung gestellt.

Die Entscheidung, diese Informationen am Schluss des Fragebogens zu platzieren, basiert auf der Überlegung, dass deren Beantwortung im Vergleich zu den vorausgehenden Fragen deutlich geringere kognitive Anstrengung erfordert. Damit sollte die Chance erhöht werden, dass es möglichst wenig fehlende Werte bis am Ende der Befragung gibt und dass ein »leichter« Abschluss gewährleistet wird.

Ganz am Schluss dieses letzten Teils wird noch das Interesse der Teilnehmenden zum Erhalt der Forschungsergebnisse dieser Master-Thesis, zu potenziellen Teilnahmen bei künftigen Forschungsarbeiten zu ähnlichen Forschungsthemen und zu einem Kurs zu finanziellen Themen erfragt. Auch wird noch ein Bemerkungsfeld zur Verfügung gestellt, um bei Bedarf Fragen, Unklarheiten oder sonstige Rückmeldungen zu hinterlegen. Die persönlichen Kontaktdaten des Autors wurden ebenfalls hinterlegt.

8.3 Pretest

Um zu prüfen, inwiefern sich der selbsterstellte Fragebogen als Erhebungsinstrument für diese Befragung eignet, wurde ein Pretest durchgeführt. Dieser hat das Ziel, potenzielle Schwächen im Fragebogen frühzeitig zu identifizieren und idealerweise zu beheben. Die grundlegende Absicht besteht darin, zu überprüfen, ob die gewählten Fragen inhaltlich verständlich sind. Zudem können weitere Aspekte überprüft werden, bspw. ob es zu schwierige Fragen gibt, eine erhöhte Abbruchquote bei einem gewissen Teil vorliegt sowie eine Kontinuität und Variation innerhalb des Fragebogens vorhanden ist (Raithel 2008:63–64). Hinsichtlich der notwendigen Grösse der Pre-Test-Gruppe existieren unterschiedliche Schwellenwerte, die sich je nach Forschungsdesign, Erhebungsmethode und Forschungskontext zwischen 20 und 50 Personen bewegen (Raithel 2008:63). Im Rahmen dieser Master-Thesis wurde, auch in Rücksprache der universitären Betreuungsperson, ein Pre-Test mit insgesamt 21 Personen durchgeführt. Dafür wurde die SoSci-Survey-Software³⁴ genutzt, da sie spezifische Funktionen für Pre-Tests zur Verfügung stellt. So konnten die Teilnehmenden bei jeder Fragebogen-Seite Bemerkungen hinterlassen, die im Online-Fenster der Software als auch beim Herunterladen der Rohdaten in entsprechenden Zeilen auffindbar waren.

Bei der Rekrutierung der Teilnehmenden für den Pre-Test wurde in zwei Schritten verfahren: In einem ersten Schritt wurde anfangs Mai 2024 eine Kommilitonin des Autors sowie drei Personen aus dem privaten Umfeld angefragt, ob sie sich eine Teilnahme mit kritischem Blick hinsichtlich Verständlichkeit, allfälliger Fehler und Überprüfung der zeitlichen Dauer vorstellen konnten. Insofern war dies eine Art »Pre-Pre-Test«, der bereits erste hilfreiche Rückmeldungen ergab:

- Nebst der Korrektur vorhandener Rechtschreib- und Tippfehler im elektronischen Fragebogen wurden Vorschläge für gewis-

34 Ein im Jahr 2003 von der Ludwig-Maximilians-Universität München programmiertes und anschliessend mit der Universität Zürich sowie weiteren Fachpersonen weiterentwickelten Online-Befragungstool.

se Umformulierungen gemacht, um die Lesbarkeit und Verständlichkeit zu verbessern.³⁵

- Bei den Aussagen zur Zuversicht in der Begleitung/Unterstützung bei finanziellen Angelegenheiten sowie zur Relevanz von Geld in der Klient:innen-Arbeit wurde empfohlen, am Schluss in Klammern konkrete Beispiele anzubringen. Dadurch war es nachvollziehbarer, was bspw. mit »Finanzdokumenten«, »finanziellen Entscheidungen« oder »grundlegende Sachen über Geld« gemeint war.
- Bei einer Frage zu Debt Literacy wurde von mehreren Personen als irritierend erachtet, dass zunächst ein Zinssatz von 1 % im Monat und anschliessend ein Jahreszins von 12 % angegeben wurde. Folglich wurde empfohlen, eines der beiden zu streichen, um Verunsicherungen zu vermeiden.
- Bei der Erfragung der finanziellen Einstellungen wurde der Begriff des materiellen Wohlbefindens einfühend genannt, bevor es zu den effektiven Aussagen kam. Hier wurde die Empfehlung geäußert, diesen Begriff kurz zu erklären, um sicherzustellen, damit alle Teilnehmenden über denselben Wissensstand verfügen, wenn sie die entsprechenden Aussagen lesen und für sich selbst bewerten/einschätzen.
- Bei der Erfragung von Finanzsozialisierungserfahrungen wurde von den Autor:innen ein einführender Erklärungstext zur Verfügung gestellt, den sie bei ihren Untersuchungen jeweils angebracht haben (LeBaron-Black et al. 2022a:947). Dieser wurde zu Beginn vollumfänglich übernommen. In diesem existierte ein Abschnitt, der »Umgang mit Geld« spezifisch adressierte und dafür Beispiele nannte. Der Autor erhielt mehrfach die Rückmeldung, dass dies nicht extra ausgeführt werden müsste, da dessen Bedeutung als hinreichend klar verstanden wurde. Entsprechend wurde auf diesen Abschnitt verzichtet.

35 Ein paar ausgewählte Beispiele: Kommafehler, die Nutzung von »aufgrund« anstatt »wegen«, Streichung von fehlerhaften Wortwiederholungen, »ihre« statt »Ihre«, ...

Nach der Implementierung dieser Rückmeldungen wurde der »offizielle« Pre-Test durchgeführt. Dieser durfte bei einem ehemaligen Dozenten des Autors in einem Wahlpflichtmodul zum Thema Armut und Erwerbslosigkeit der Hochschule für Soziale Arbeit der Fachhochschule Nordwestschweiz zirkuliert werden. Der Link zum Pre-Test inkl. kurzem Erklärungstext wurde Mitte Mai 2024 verschickt.³⁶ Auch an dieser Stelle wurden, nebst Tipp- und Rechtschreibfehlern, folgende Rückmeldungen gegeben, die vom Autor in den Fragebogen inkorporiert wurden:

- Beim Berufsfeld »Jugendhilfe« wurde die Empfehlung geäußert, dieses noch mit »offene« zu ergänzen, sodass eine bessere Abgrenzung zum Bereich »stationäre Jugendhilfe« erkenntlich war.
- Die einführenden Erklärungen zur Finanzsozialisation wurden als zu umständlich und zu lange wahrgenommen, weshalb diese etwas verkürzt wurde.
- Bei der Zuversicht hinsichtlich der Begleitung/Unterstützung von Klient:innen in finanziellen Angelegenheiten wurde angemerkt, dass unklar blieb, worauf sich der Begriff »Zuversicht« bezieht: Auf die Besserung der Situation des/der Klient:in oder auf die eigenen fachlichen Kompetenzen. Dies wurde folglich präzisiert mit der Ergänzung »hinsichtlich Ihrer Fähigkeiten«.
- Beim Bildungsabschluss wurde festgestellt, dass bei den FH-Abschlüssen die Bezeichnung »SA« nicht konkret benannt wurde, während dies bei den universitären Abschlüssen schriftlich angegeben wurde. Es wurde die Empfehlung geäußert, diese Angabe noch zu ergänzen.

36 Um die Studierenden zu motivieren, an diesem Pre-Test mitzumachen, wurde vom Autor mit einem monetären Anreiz gearbeitet. Es wurde transparent kommuniziert, dass sie für eine Teilnahme CHF 2.00 erhalten würden, sollten Sie ihre Mailadresse hinterlegen, so dass sie kontaktiert werden könnten. Sechs Personen wurden vom Autor mit der Bitte angeschrieben, ihre Handynummer oder IBAN-Daten weiterzuleiten, damit die Überweisung erfolgen konnte. Von diesen sechs Personen haben vier kulanterweise auf eine Überweisung verzichtet.

Die Rückmeldungen fielen im Grundsatz äusserst positiv aus. Die Länge des Fragebogens wurde als angenehm eingestuft, die Fragen waren grösstenteils sehr klar/verständlich formuliert und die Abwechslung zwischen den Fragebogen-Teilen wurde als gelungen bewertet.

8.4 Durchführung und Ausschöpfung/Rücklauf

Die Erhebung erfolgte elektronisch und startete am 24. Juni 2024 bis und mit 31. August 2024. Dies entspricht einem Befragungszeitraum von etwas mehr als zwei Monaten. Für die Umfrage wurde SoSci-Survey genutzt. Die Bereinigung der Daten erfolgte in Microsoft Excel und die Auswertung im Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

Da zwei Herangehensweisen zur Stichprobenziehung genutzt wurden, ergeben sich jeweils unterschiedliche Erhebungsverläufe mit daraus rück-schliessbaren Informationen. Die umfassende Teilerhebung startete am 12. Juni 2024 mit der erwähnten Interessensanfrage. Die Begründung für dieses Vorgehen wurde bereits ausgeführt. In der zur Verfügung gestellten Datenbank waren gesamthaft 1'932 Organisationen der deutsch- und französischsprachigen Schweiz aufgelistet. Aufgrund des Forschungsvorhabens können die 482 Organisationen der Romandie nicht berücksichtigt werden (stichprobenneutraler Ausfall). Es liegt somit eine Brutstichprobe von 1'456 vor. 78 stellten systemische Ausfälle dar, da die hinterlegte E-Mail-Adresse nicht funktionierte. 147 Organisationen mussten aufgrund fehlender zeitlicher und/oder personeller Ressourcen absagen. 351 Organisationen haben eine positive Rückmeldung erteilt und das Einverständnis kommuniziert, dass der Autor zu gegebener Zeit den Fragebogen zustellen dürfte. 880 Organisationen antworteten in der Folge nicht auf die Anfrage. Ausgehend von diesen Zahlen darf von einer »Anfrage-Rücklaufquote« von leicht mehr als 24 % ausgegangen werden. Die effektive Zustellung des Links zum Fragebogen mit Erklärungen zum Forschungsvorhaben sowie die Dauer der Umfrage erfolgte als Massenversand am 26. Juni 2024. Zu diesem Zeitpunkt wurde ebenfalls angekündigt, dass sich der Autor im Sinne einer Erinnerung Mitte August nochmals melden würde, was am 19. August 2024 erfolgte.

Im Zuge der Schneeball-Methode wurde auf LinkedIn anfangs Juni 2024 ein Beitrag publiziert, in dem auf den bevorstehenden Abschluss und die damit verbundene Master-Thesis des Autors aufmerksam gemacht wurde. Bereits dort wurde ein »Spannungsbogen« aufgebaut und auf einen Unterstützungsbedarf hingewiesen. Ebenfalls am 26. Juni 2024 wurde ein LinkedIn-Beitrag mit dem Aufruf publiziert, bei Möglichkeit an der Befragung mitzumachen und dies im jeweiligen fachlichen Netzwerk zirkulieren zu lassen. Dieser Beitrag wurde rückblickend 18 × geteilt (unter anderem auch vom Social Media Verantwortlichen von AvenirSocial) und generierte ca. 2'500 Impressionen.³⁷

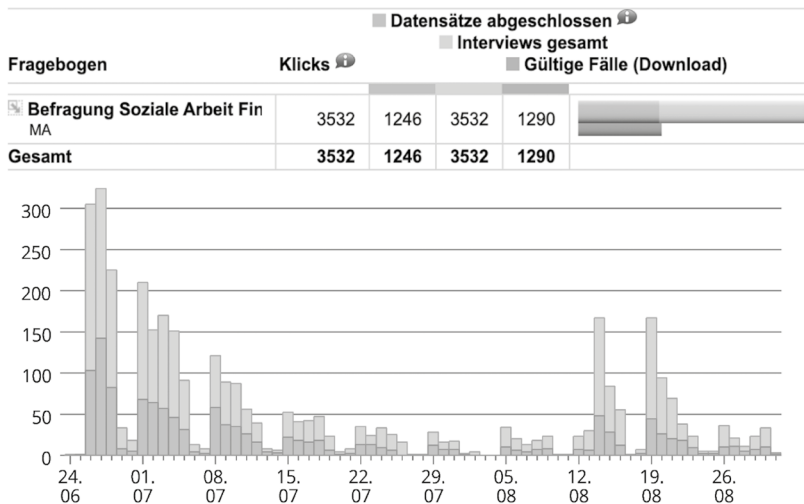


Abb. 4: Rücklaufstatistik SoSci-Survey

Nach 48 Stunden, 9 Tagen und dem Überschreiten der Fallzahl von 1'000 wurden jeweils Folge-Beiträge verfasst, um sowohl über den aktuellen Stand der Master-Thesis zu informieren als auch neue Erinnerungen zur Teilnahme und Streuung/Verbreitung des Fragebogens zu kommu-

37 Dieser Indikator weist aus, wie oft ein publizierter Beitrag angeschaut wurde. Schwellenwerte sind dabei, dass dieser »mindestens 300 Millisekunden lang zu mindestens 50 % des Beitrags auf einem Gerätedisplay oder in einem Browserfenster eines (eingeloggten) Mitglieds angezeigt wurde.« (LinkedIn o.J.)

nizieren. Rückblickend erzielten auch diese Beiträge jeweils über 1'800 Impressionen und wurden vereinzelt erneut geteilt.

In Bezug auf die effektive Rücklaufquote sind aufgrund des elektronischen Vorgehens keine präzisen Angaben möglich. Das SoSci-Survey-Programm kann technisch jedoch verschiedene Kennwerte rückmelden, die als »Rücklaufstatistik« bezeichnet werden. In Abbildung 4 sind die wichtigsten Kennwerte erkennbar.

Der Link zum elektronischen Fragebogen wurde insgesamt 3'532 angeklickt. Dabei ist jeder Aufruf der Umfrage eingeschlossen, unabhängig davon, ob das anschliessende Fenster geschlossen, ausschliesslich die Einleitung gesichtet oder der Fragebogen gewöhnlich weiterbearbeitet wurde.³⁸ Von diesen wurden nach Ablauf der Erhebungsperiode Ende August gesamthaft 1'290 Fälle als »gültig« eingestuft. Das Kriterium für die Fall-Gültigkeit war erfüllt, wenn die Befragten den Fragebogen mindestens bis zur Seite 38 (von gesamthaft 40) bearbeitet hatten. Daher liegt die Anzahl gültiger Fälle (hellblau) höher als die der vollständig abgeschlossenen Datensätze (orange). Aus zwei Gründen wurde die letzte Seite des Fragebogens nicht als Kriterium der Gültigkeit gewählt: Zum einen wurden nach Seite 38 keine für das Forschungsinteresse relevanten Daten mehr erhoben. Zum anderen sollte die Anzahl möglicher gültiger Fälle vorgängig erhöht werden, da bekannt war, dass sich die effektiv nutzbare Fallzahl durch die anschliessende Datenbereinigung reduzieren würde.

Wenn die Klick-Anzahl analog zum Erhalt des Fragebogens verstanden wird, kann daraus eine Rücklaufquote von 36.5 % abgeleitet werden.

38 Gemäss Angaben von SoSci-Survey muss diese Zahl jedoch vorsichtig gedeutet werden, da eine Reihe von unbeabsichtigten Handlungen diese Zahl verzerren können. So würde bspw. ein (versehentlich) mehrfaches Anklicken des Links als jeweils ein Klick behandelt werden. Nichtsdestotrotz gibt diese Zahl eine erste Orientierung, wie viele Personen den Fragebogen (zumindest ansatzweise) gesichtet haben.

8.5 Operationalisierung

Die durch das Erhebungsinstrument erhobenen theoretischen Konzepte müssen für die quantitative Bearbeitung in messbare Merkmale überführt werden. Dies stellt den Kern der Operationalisierung dar (Raithel 2008:35–36), was in diesem Kapitel thematisiert wird. In einem ersten Schritt werden die Operationalisierungen der abhängigen Variablen beschrieben, um danach dasselbe für die unabhängigen Variablen und die Kontrollvariablen durchzuführen.

8.5.1 Abhängige Variablen

Financial Literacy

Dies wird als kategoriale Variable mit Nominalskalierung und polytomer Ausprägung erfasst. Die Variable beinhaltet drei Items mit jeweils unterschiedlicher Werteausprägung. Das erste Item adressiert Zinsrechnungen ('BT1_zins') und weist eine Ausprägung von 1 bis 4 aus, wobei (1) mit »mehr als CHF 102«, (2) mit »genau CHF 102«, (3) mit »weniger als CHF 102« und (4) mit »weiss nicht« korrespondiert. Das zweite Item thematisiert Zins und Inflation ('BT2_zinsinflation') und hat ebenfalls eine Werteausprägung von 1 bis 4, wobei hier die Werte andere Antwortmöglichkeiten darstellen: (1) ist »mehr als jetzt«, (2) »genau so viel wie jetzt«, (3) »weniger als jetzt« und (4) stellt »weiss nicht« dar. Das letzte Item ('BT3_aktie') fokussiert auf Aktien resp. die Diversifikation eben jener und weist eine Ausprägungsspannweite von 1 bis 3 aus, wobei (1) »richtig«, (2) »falsch« und (3) »weiss nicht« entspricht. Von diesen Werten stellt jeweils nur einer die korrekte Antwort dar. Damit bei statistischen Auswertungen einfacher erkenntlich ist, ob die befragte Person die korrekte Antwortmöglichkeit gewählt hat, wird jede einzelne kategoriale Variable in eine neue Variable dichotomisiert transformiert und erhält folgende neue Werteausprägung: (1) »korrekt« und (0) »falsch«, wobei alle Werte zusammengetragen werden, die nicht korrekt sind ('BT1_korrekt', 'BT2_korrekt' sowie 'BT3_korrekt'). Darunter fallen im Verständnis des Autors auch missings.

Die Schwierigkeitsanalyse³⁹ für diese unabhängige Variable weist aus, dass das erste Item die Schwelle von 80 % deutlich überschreitet und als zu einfach eingestuft werden darf. Das zweite Item hinsichtlich Inflation und Zins überschreitet es mit 80.1% ebenfalls, jedoch nur minimal. Das dritte Item zu Aktien und Diversifikation befindet sich mit etwas mehr als 66 % im tolerierbaren Bereich. Die ersten beiden Items weisen aufgrund der geringen Variation weniger Erklärungskraft aus als jenes, das im Toleranzbereich liegt. Da das Erhebungsinstrument der Financial Big Three jedoch beabsichtigt, *grundlegende* Wissensaspekte zu Finanzen zu messen, erscheint es nachvollziehbar, dass gewisse der dafür genutzten Items im Kern »einfach« sind und folglich bei manchen Antworten eine geringe Variation vorliegt. Trotzdem werden sie beibehalten, da sie den Kern des Forschungsinteresses darstellen und aufschlussreiche explorative Deskriptionen ermöglichen. Zudem sind die Items, unabhängig von ihrem »Einfachheitsgrad«, relevant für die binär-logistischen Berechnungen. Sie stellen ausserdem keine erklärenden Prädiktoren dar, sondern eine abhängige Variable, deren Veränderung überprüft wird, wenn sich Prädiktoren resp. deren Ausprägung verändern.

Debt Literacy

Diese stellt einen erweiterten Bestandteil von Financial Literacy dar und wird ebenfalls als kategoriale Variable mit Nominalskalierung und polytomer Ausprägung erfasst. Sie umfasst im Gegensatz zur Financial Literacy nur zwei Items. Auch hier entsprechen die jeweiligen Werte eine Antwortmöglichkeit auf eine Frage zu Finanzen – in diesem Fall jedoch auf verschuldungsspezifische Fragen. Beim ersten Item, das eine Frage zu Zinseszins und Verdoppelung der Schulden darstellt ('DL1_zinsdoppel'), liegt ebenfalls eine Werteausprägung von 1 bis 4 vor, wobei (1) »2 Jahre«, (2) »weniger als 5 Jahre«, (3) »5 bis 10 Jahre« und (4) »weiss nicht« repräsentiert. Das zweite Item hinsichtlich Dauer der geschuldeten Rückzahlung ('DL2_tilgung') hat eine Werteausprägung von 1 bis 5. Der Wert (1) entspricht »weniger als 5 Jahre«, (2) »5 bis 10 Jahre«, (3) »10 bis 15 Jahre«, (4) »nie« und (5) »weiss nicht«. Für die Differenzierung von korrekt/falsch

39 Was dies genau ist und welche Funktion dies erfüllt wird im Kapitel 8.6.2 ausgeführt.

wird hinsichtlich Dichotomisierung und Transformation gleich verfahren wie bei den Financial Big Three ('DL1_korrekt' und 'DL2_korrekt').

Die hier erfragten Items sind gemäss Schwierigkeitsanalyse anspruchsvoller. Das erste Item befindet sich mit etwas weniger als 60 % im tolerierbaren Bereich des Schwierigkeitsindex. Dasselbe gilt für das Item mit Blick auf Rückzahlungsdauer von Schulden, was knapp unter 40 % liegt.

Financial Literacy Index ('finlit_index')

Beide zuvor präsentierten abhängigen Variablen werden mithilfe zweier verschiedener Erhebungsinstrumente erfasst, wie im Kapitel zur Fragebogen-Entwicklung ausgeführt wurde. Nach sorgfältiger Prüfung des Autors wurden diese bisher jeweils getrennt voneinander genutzt und folglich nicht gemeinsam in einem Fragebogen verwendet. Um einen allgemeinen Index zu erstellen, der nicht ausschliesslich grundlegende und/oder verschuldungsspezifische Finanzkonzepte adressiert, wird im Rahmen dieser Master-Thesis ein Zusammenschluss durchgeführt. Dies führt zu einer stellt einer metrisch-intervallskalierten Variable in Form eines additiven Index.

Gemäss Schwierigkeitsanalyse weisen diese Items deutlich unterschiedliche Schweregrade auf. So haben bspw. 90.1 % der Stichprobe das erste Item der Big Three korrekt beantwortet, das zweite Item von Debt Literacy jedoch nur 38.6 %. Wenn allen dichotomisierten Variablen die korrekte Antwort jeweils mit dem gleichen Gewicht von 1 zugemessen wird, kann dies zu Verzerrungen führen. Darüber hinaus sind die unterschiedlichen Erhebungsinstrumente sowie deren einzelne Items nicht untereinander austauschbar, weshalb eine simple Addition der Werte nicht möglich ist. Eine Gewichtung der einzelnen Itemwerte soll innerhalb eines Gesamtindex diese unterschiedliche Schwere resp. Einfachheit der Items berücksichtigen. Nachfolgende Formel wird für die Itemgewichtung g_i verwendet:

$$g_i = (1 - p_i) \cdot \left(n / \sum_{i=1}^n (1 - p_i) \right)$$

p_i entspricht der Schwierigkeit des Items, also den prozentualen Anteil der korrekt gewählten Ausprägung des Items. $1 - p_i$ stellt den prozentualen Anteil der nicht-korrekt gewählten Antworten dar. Damit werden schwierigere Items stärker gewichtet. Die Anzahl Items des beabsichtigten Gesamtindex stellt n dar. Da drei Items der Financial Big Three und zwei Items der Debt Literacy zusammengetragen werden, ergibt sich ein Gesamtwert von $n = 5$. Diese werden genutzt, um die zuvor einzeln dichotomisierten Variablen »korrekt« und »falsch« der jeweiligen Big Three und Debt Literacy Items mit den neuen Werten umzukodieren und erhalten somit neu anstatt dem ursprünglichen Wert (1) den jeweils errechneten gewichteten Wert, der in der Spalte g_i der nachfolgenden Tabelle 2 ersichtlich ist. Für eine Standardisierung dieser Werte werden die einzelnen Gewichte $(1 - p_i)$ der Anzahl Items (n) multipliziert und durch die Gesamtsumme der gewichteten Item-Werte dividiert. Damit werden die Gewichte standardisiert, sodass die Summe der Gewichte der Anzahl der Items entspricht.

Tab. 2: Gewichtete Items für den Financial Literacy Index (eigene Berechnungen)

Item i	p_i	$1 - p_i$	g_i
BT1_dichotom_gewichtet	90.086546	9.913454	0.295
BT2_dichotom_gewichtet	80.094414	19.905586	0.592
BT3_dichotom_gewichtet	66.325728	33.674272	1.002
DL1_dichotom_gewichtet	56.805665	43.194335	1.285
DL2_dichotom_gewichtet	38.630999	61.369001	1.826
Total	331.943352	168.056648	5.000

Um abschliessend den Financial Literacy Index zu messen, werden die neu gewichteten Items in Form eines additiven Index zusammengetragen. Ein additiver Index wird auch im Rahmen von Erhebungen der OECD in entsprechenden Manuals empfohlen (OECD 2022:46). Bei der Konstruktion des Index wird berücksichtigt, dass Werte fehlen können und dies zu mathematischen Verzerrungen führen kann. Folglich werden bei Personen, bei denen mehr als zwei Items fehlen, der gesamte Index der bzw. des jeweils Befragten als missing behandelt. Liegen weniger missings vor, so wird beim Gesamtindex der Mittelwert der vorliegenden Itemwer-

te errechnet. Dies stellt eine metrisch-skalierte Variable mit einer Werteausprägung von 1 bis 5 dar.

Vorhandensein von Financial Literacy ('finlit_index_cut')

Damit die Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy untersucht werden kann, muss ein Schwellenwert bestimmt werden, ab wann eine Person als »financially literate« gilt. Gemäss den Recherchen des Autors liegen keine anerkannten Normgrössen für solche Schwellenwerte vor, weshalb auf die Häufigkeitsverteilung des neu geschaffenen Index mit den entsprechenden Gewichtungen rekuriert wird (siehe Kapitel 13.1.7 im Anhang). Die dortige Verteilung lässt zwei mögliche Schwellen zu, die bei den kumulierten Prozentsätzen auffallen. In der vorliegenden empirischen Arbeit wird ein medianähnlicher Cutpoint mit dem Schwellenwert 3.15 gewählt. Dies mit der Begründung, dass dieser Wert nach der Schwierigkeitsgewichtung erst erreicht werden kann, wenn mindestens eine der Debt Literacy-Fragen korrekt beantwortet werden konnte. Fachpersonen der Sozialen Arbeit sind oft die ersten Ansprechpersonen für Menschen, die sich in finanziellen Schwierigkeiten oder Schuldensituationen befinden, was sozial, psychisch und/oder gesundheitlich belasten kann. Ein Finanzwissen, das nicht nur grundlegende, sondern verschuldungsspezifische Aspekte und damit verbundene Finanzkonzepte berücksichtigt, bildet eine relevante (Wissens-)Grundlage für Fachkräfte, um diese Klient:innen in solchen Situationen professionell zu unterstützen. Eine solche Unterstützung ist (finanzielle) Aufklärung, die dazu beitragen kann, Klient:innen dahingehend zu befähigen, finanzielle Risiken frühzeitig zu erkennen und Schulden mit damit verbundenen Ratenzahlungen und Zinsen korrekt einzuordnen. Liegt keine korrekt beantwortete Frage der Debt Literacy vor, darf nach Auffassung des Autors von keinem (oder zumindest: geringem) Finanzwissen ausgegangen werden. Diese Verschuldungsfragen haben somit einen stärkeren Bezug zur Praxisrealität von Fachpersonen der Sozialen Arbeit im Gegensatz zu den (im Vergleich dazu leichteren) Financial Big Three Fragen. Wissen diesbezüglich darf aus einer professions- und sozialpolitischen Argumentation heraus zugemutet werden, was mit den Argumentationslinien des Herleitungskapitels verknüpfbar ist. Es liegt somit eine dichotomisierte Variable vor, bei jener der Wert

(1) »Financial Literacy ist vorhanden« und (2) »Financial Literacy ist nicht oder kaum vorhanden« darstellt. Diese wird sowohl für deskriptive als auch für inferenzstatistische Analysen verwendet; sie ist kategorial sowie nominalskaliert.

Financial Literacy Gruppen ('finlit_gruppen')

Eine weitere Variable wird für deskriptive Zwecke genutzt und liegt in Form einer Gruppierung von Financial Literacy vor. Diese Variable ist kategorial und ordinal-skaliert. Liegt beim Index der Wert (0) vor, fällt dies unter die Gruppe »keine«. Werte zwischen 0.1 und 3.14 werden neu dem Wert (2) zugeordnet und entsprechen »kaum«. Werte ab 3.15 bis 3.99 erhalten neu den Wert (3) mit der Bezeichnung »vorhanden« und sämtliche Werte darüber bis zum Maximalwert von 5 korrespondieren neu mit dem Wert (4), der »viel« bedeutet. Die Cutpoints werden auch hier sowohl anhand der Häufigkeitsverteilung als auch der schwierigkeitsberücksichtigten Kombinationsmöglichkeiten bestimmt, die zu jenen Werten führen. Diese Gruppen stellen somit eine feinere Unterteilung der zuvor dichotomisierten Variable dar und erlauben detailliertere deskriptive Beschreibungen.

8.5.2 Unabhängige Variablen

8.5.2.1 Finanzsozialisation

Diese metrisch skalierte Variable wird anhand einer Itembatterie mit neun Items gemessen. Jedes Item ('finsoz_1' bis 'finsoz_9') ist likert-skaliert mit sieben Ausprägungen, wobei der geringste Wert (1) »trifft gar nicht zu« und »trifft voll und ganz zu« dem höchsten Wert (7) entspricht. Die Stufen zwischen diesen beiden Polen sind nicht beschriftet. Es wird davon ausgegangen, dass die Abstufungen der Skala abstandsgleich sind. Da alle Items in dieselbe Richtung messen, müssen keine Umpolungen vorgenommen werden.

Die Schwierigkeitsanalyse verdeutlicht, dass sich sämtliche Items innerhalb des tolerierbaren Bereichs von 20 bis 80 % bewegen. Das anspruchsvollste Item (mit Eltern über finanzielle Konzepte sprechen) weist einen Schwierigkeitswert von 45.8 % aus. Das einfachste Item (zu Eltern gehen

können, wenn Fragen zu Geld vorlagen) hat den höchsten Wert von 74.8 %. Es können folglich sämtliche Items berücksichtigt werden.

Finanzsozialisation Index ('finsoz_index')

Um den Ausprägungsgrad von Finanzsozialisation darstellen zu können, wird ein additiver Index errechnet. Dafür wird das arithmetische Mittel der bzw. des Befragten erfasst, der einen Wert zwischen (1) und (7) annehmen kann. Da fehlende Werte verzerrend wirken können, wird dies in der Indexkonstruktion berücksichtigt. Da dieser Index mehr als doppelt so viele Items umfasst wie der vorherige, kommt es bei diesem zu einem Gesamtmissing, wenn mehr als drei Items fehlen. Liegen weniger missings vor, so wird der Mittelwert der vorhandenen Werte errechnet. Da bei solchen additiven Indices eine Vielzahl von einzelnen Werten mit unterschiedlichen Dezimalstellen errechnet werden, kann dies zu Unübersichtlichkeiten bei (grafischen) deskriptiven Analysen führen. Es wird deswegen zusätzlich ein neuer metrisch-skaliertes Index mit gerundeten Werten erstellt ('finsoz_gerundet'), wobei sämtliche Werte $\leq x.49$ abgerundet und Werte $\geq x.50$ aufgerundet werden. Auch diese Variable ist metrisch-intervallskaliert.

Die Reliabilitätsanalyse⁴⁰ für den ursprünglichen Index zeigt in der Inter-Item-Statistik, dass sich alle Werte im positiven Bereich befinden und über dem kritischen Wert von 0.3 liegen. Zudem liegt ein Cronbach-Alpha von 0.919 vor. Die hier genutzte Itematterie stellt somit ein äußerst reliables Messinstrument dar und kann für die Konstruktion eines Index verwendet werden. Die relevanten Kennwerte werden in nachfolgender Tabelle 3 dargestellt.

Tab. 3: Kennwerte des Finanzsozialisations-Index

Indexname	Anzahl Items	Cronbach Alpha	Trennschärfe
finsoz_index	9	0.919	0.545–0.806

40 Auch hier wird dies im Kapitel 8.6.2 erklärend vertieft.

Finanzsozialisationsgruppen ('finsoz_gruppen')

Für deskriptive Zwecke werden Gruppen der Finanzsozialisation gebildet. Dabei wird die ursprüngliche metrisch-intervallskalierte Variable in eine neue, dreistufige ordinalskalierte Variable umkodiert ('finsoz_gruppe'). Die ursprünglichen Werte 1 bis 3 werden neu dem Wert (1) zugeordnet, was einer tiefen Finanzsozialisation entspricht. Die Werte 4 und 5 entsprechen neu dem Wert (2), was eine mittlere Finanzsozialisation bedeutet. Die Werte 6 und 7 werden in den Wert (3) umkodiert und stellen eine hohe Finanzsozialisation dar.

8.5.2.2 Formaler Bildungsabschluss

Im Rahmen dieser Thesis wird der formale Bildungsabschluss in eine kategorial-nominalskalierte Variable ('Bildung') mit folgender polytomer Ausprägung operationalisiert: Der Wert (1) steht für den Abschluss an einer »Höheren Fachschule HF«. Der Wert (3)⁴¹ repräsentiert einen Abschluss an einer »Fachhochschule FH« auf Master- oder MSc-Niveau in Sozialer Arbeit. Der Wert (4) kennzeichnet ein »Universität BA« in Sozialarbeit, während der Wert (5) für ein abgeschlossenes Studium auf Master- oder phil. lic.-Niveau in Sozialarbeit an einer Universität steht. Ein »Dokortitel« wurde mit dem Wert (7) kodiert. Wert (9) bezieht sich auf einen Bachelor- oder BSc-Abschluss in Sozialarbeit an einer Fachhochschule FH. Der Wert (10) steht für einen »Anderen Abschluss«, und der Wert (11) bedeutet »möchte ich nicht mitteilen«. Für die binär-logistische Regression wird diese Variable umkodiert, so dass neu der Wert (1) Bachelor- oder Bsc-Abschluss in Sozialer Arbeit an einer Fachhochschule FH steht und als Referenzkategorie nutzbar ist ('Bildung_binlog').

8.5.2.3 Finanzbildung als Konzept

Für die Erhebung von Finanzbildung existiert weder ein einheitliches theoretisches Konzept noch ein validiertes Erhebungsinstrument. Wie im Kapitel 6.2 erwähnt, wird Finanzbildung als Prozess des Erlernens von Wissen in Bezug auf finanzielle Angelegenheiten verstanden, um darauf

41 Dem Autor ist unklar, weshalb das Sosci-Survey-Programm nicht jeweils eine chronologische Nummerierung gemacht hat. Aus pragmatischen Gründen wurde dies jedoch so beibehalten und bei der Wertezuweisung in SPSS berücksichtigt.

basierend Entscheidungen zu treffen und persönliche finanzielle Ziele zu erreichen. Dabei wird auf Finanzdienstleistungen, Geld und deren produktive Nutzung (für die Zielerreichung als auch der allgemeinen Lebensbewältigung) fokussiert (National Financial Educators Council o. J.; Reifner und Schelhowe 2010).

Da Finanzbildung in verschiedenen Lernkontexten erfolgen kann, wird sie folglich über drei Variablen gemessen: Die Finanzbildung in der obligatorischen Schule ('finbil_schule'), die Finanzbildung im Studium ('finbil_studium') sowie die Finanzbildung im Arbeitskontext ('finbil_arbeit'). Sie messen, inwiefern finanzielle Bildung – retrospektiv betrachtet und subjektiv wahrgenommen – im entsprechenden Kontext (nicht) erhalten wurde. Alle drei Variablen sind nominalskaliert und kategorial mit sieben Ausprägungen: (1) »Ja, und es war verständlich«, (2) »Ja, aber ich habe es nicht wirklich verstanden«, (3) »Ja, aber es war zu oberflächlich«, (4) »Nein, aber ich hätte es gebraucht«, (5) »Nein, aber ich hätte es mir gewünscht«, (6) »Nein, aber das ist in Ordnung so«, (7) »Ich kann mich nicht erinnern / Weiss nicht.«⁴²

Aufgrund der inhärenten Ja-Nein-Dichotomie jeder dieser Variablen sowie für eine Vereinfachung der Interpretation deskriptiver Ergebnisse und inferenzstatistischer Berechnungen wird entschieden, eine dichotomisierte Variable für jeden Lernkontext zu konstruieren. Dafür werden die Variablen 'finbil_schule', 'finbil_studium' und 'finbil_arbeit' jeweils in eine andere Variable umkodiert, wobei die Itemausprägung »Ja, und es war verständlich« weiterhin den Wert (1), jedoch sämtliche andere Ausprägungen neu den Wert (0) erhalten. Diese Wertausprägung zeigt an, dass keine verständliche finanzielle Bildung im jeweiligen Lernkontext erhalten wurde. Missings werden separat ausgewiesen. Die dichotome Version bietet eine vereinfachte Sicht und ermöglicht eine klare Unterscheidung zwischen Befragten mit verständlicher finanzieller Bildungserfahrung in diesem Lernkontext und denen ohne. Diese drei neuen dichotomisierten Variablen lauten 'finbil_schule_verstanden', 'finbil_studium_verstanden' sowie 'finbil_arbeit_verstanden'.

42 Sämtliche dieser Ausprägungen ist auch für die nachfolgenden Variablen gleich. Um Redundanzen zu vermeiden und einen angenehmeren Lesefluss zu gewährleisten, wird darauf verzichtet, dies in den nachfolgenden Unterkapiteln nochmals so auszuführen.

Für Finanzbildung liegen somit gesamthaft sechs Variablen vor, wobei die ursprünglichen Variablen mit siebenfacher Ausprägung vor allem für die deskriptiven Analysen verwendet, während die dichotomisierten Variablen für die inferenzstatistischen Berechnungen herangezogen werden.

8.5.2.4 Finanzielle Einstellungen

Die finanzielle Einstellung wird über die Importance of Money Scale in Form einer Itembatterie mit acht Items mit einer fünfstufigen Likert-Skala erfasst. Es handelt sich jeweils um metrisch-intervallskalierte Variablen ('MIS1' bis 'MIS5'), wobei der niedrigste Wert (1) »gar nicht einverstanden« und der höchste Wert (5) »voll und ganz einverstanden« entspricht. Gleich wie bei der Variable der Finanzsozialisation sind die Stufen zwischen diesen beiden Endpunkten nicht beschriftet, wobei eine Äquidistanz angenommen wird.

Money Importance Index ('MIS_index')

Um den Grad der Bedeutung von Geld (Money Importance) zu erfassen, wird auch in diesem Zusammenhang ein additiver Index errechnet. Dieser basiert auf dem arithmetischen Mittelwert der Antworten der Befragten und weist ein Minimum von (1) und ein Maximum von (5) auf. Der Index folgt dabei demselben Konstruktionsprinzip wie den vorangegangenen Indizes, auch hinsichtlich fehlender Werte: Ein Gesamtmissing wird vorgenommen, wenn mehr als drei Werte fehlen. Bei bis zu drei fehlenden Werten wird der Mittelwert der vorhandenen Werte berechnet. Auch hier weist der additive Index Dezimalwerte mit hoher Präzision aus, was zu Unübersichtlichkeiten bei (grafischen) deskriptiven Analysen führen kann. Es wird daher auch hier ein transformierter, metrisch-skaliertes Index mit gerundeten Werten erstellt ('MIS_index_gerundet') mit der Regel » $\leq x.49$: abgerundet« und »Werte $\geq x.50$: aufgerundet«. Beide Index-Variablen sind metrisch- und intervallskaliert.

Sämtliche Items dieser Skala sind gemäss der Schwierigkeitsanalyse im Toleranzbereich zwischen 20 % und 80 % – mit Ausnahme des Items »Finanzielle Sicherheit ist wichtig für mein Wohlbefinden«. Dieses liegt mit einem Wert von 80.5 % minimalst über dem kritischen Schwellenwert. Diese geringere Variation überrascht nicht und steht im Einklang

mit den Ausführungen zur Finanzialisierung sowie der Feststellung von Franzen und Mader (2022), dass Geld in modernen Gesellschaften für das Wohlbefinden eine zentrale Rolle spielt. Da der Wert äussert knapp darüber liegt und das Item aus einer inhaltlichen Perspektive interessante deskriptive und interpretative Aussagen ermöglicht, wird dieses Item dennoch beibehalten. Es müssen keine Umpolungen vorgenommen werden, da die Richtung der Messung gleich ist.

Die Reliabilitätsanalyse zeigt bei der Trennschärfe, dass alle Items im positiven Bereich und über dem kritischen Wert von 0.3 liegen. Es dürfen somit alle Items genutzt werden. Zudem weist die Reliabilitätsanalyse ein Cronbach-Alpha von 0.795 aus, weshalb gemäss Brosius (2002:766) von einer reliablen Skala gesprochen werden kann, was Tabelle 4 zusammenfasst.

Tab. 4: Kennwerte des Importance of Money Index

Indexname	Anzahl Items	Cronbach Alpha	Trennschärfe
MIS_index	8	0.795	0.355–0.621

Gruppen der finanziellen Einstellungen ('MIS_gruppen')

Auch hier wird die Indexvariable für deskriptive Zwecke in eine dreistufige kategorial-ordinalskalierte Variable umkodiert. Werte von 1 bis 2.5 erhalten neu den Wert (1), was »gering« bedeutet. Werte von 2.5 bis 3.5 korrespondieren mit dem neuen Wert (2) und stellen »mittel« dar. Werte von 3.5 bis 5 sind neu Wert (3) und bezeichnen »hoch«.

8.5.3 Kontrollvariablen

Nachfolgend werden einzelne von Zaimovic, Torlakovic, Arnaut-Berilo, Dedovic und Nuhic Meskovic (2022) erarbeitete Faktoren präsentiert, die einen Einfluss auf die Ausprägung von Financial Literacy haben und im Rahmen dieser Thesis erhoben wurden. Zunächst werden die berufsbezogenen Variablen operationalisiert präsentiert, anschliessend die soziodemografischen.

Fachpersonen der Sozialen Arbeit ('Sozi_binlog'): Eine dichotomisierte, kategoriale Variable, die aus der Bildungsvariable in eine andere Varia-

ble transformiert wurde. Der Wert (10), der mit »anderer Abschluss« korrespondiert, wird neu zum Wert (0) und entspricht »andere«. Sämtliche andere Werte (mit Ausnahme von missings und »möchte ich nicht mitteilen«) werden neu zu (1), was »Sozialarbeitende mit Diplom« bedeutet. Diese Variable wird für deskriptive Analysen sowie für inferenzstatistische Berechnungen genutzt.

Sozialarbeit, Sozialpädagogik und soziokultureller Animation: Für Sozialarbeit lautet die Variable 'TeilSA', für Sozialpädagogik 'TeilSP' und für soziokulturelle Animation 'TeilSKA'. Sie stellen jeweils eine intervallskalierte, metrische Variable dar, die mithilfe einer fünfstufigen Likert-Skala erfasst wird. Hierbei wird erfragt, inwieweit das ausgewählte Berufsfeld mit den Teilbereichen der Sozialen Arbeit verbunden ist. Der Wert (1) entspricht »gar nichts« und der Wert (5) »sehr viel«. ⁴³ Für die binär-logistische Regression wurde eine Variable für die Sozialarbeit als Tätigkeit ('SA_binlog') konstruiert: Eine dichotome Variable mit kategorial-nominalskaliertem Niveau. (0) entspricht »nicht Sozialarbeit« und umfasst die Werte von 0 bis 3, während der Wert (1) für »Sozialarbeit« steht und die Werte 4 und 5 beinhaltet.

Berufsfeld: Bei dieser nominalskaliert-polytomen Variable handelt es sich um eine Auflistung von Berufsfeldern. Wert (1) bedeutet »Altersarbeit«, Wert (2) ist »Arbeitsintegration«, Wert (3) steht für »Behindertenbereich«, Wert (4) entspricht »Betriebliche Sozialarbeit«, Wert (5) ist »Erziehungs-/Familienberatung«, Wert (6) bedeutet »Finanz-/Schuldenberatung«, Wert (7) ist »Flucht/Migration«, Wert (8) steht für »Forschung/Lehre«, Wert (9) ist »Gemeinwesenarbeit/Sozialraum«, Wert (10) bedeutet »Gesundheitswesen (Spital, Psychiatrie, Reha, ...)«, Wert (11) ist »(offene) Jugendarbeit«, Wert (12) steht für »Kindergarten/Kita/Krippe«, Wert (13) entspricht »Kindes-/Erwachsenenschutz«, Wert (23) ist »polyvalen-

43 So existieren Berufsfelder der Sozialen Arbeit, die mehrere Elemente der Profession beinhalten können. Bspw. können Fachpersonen der ambulanten Wohnbegleitung durchaus sozialarbeiterisch konnotierte Tätigkeiten (Administration, Beratung hinsichtlich sozialrechtlicher Ansprüche und Rahmenbedingungen, stellvertretende Kommunikation mit Organisationen und Behörden) sowie auch klassisch sozialpädagogische Handlungen (unterstützende Alltagsbegleitung in der jeweiligen konkreten Lebenswelt) darstellen – um ein Beispiel von vielen möglichen zu nennen.

ter Sozialdienst«, Wert (14) steht für »Wohnhilfe/-integration, Obdachlosigkeit«, Wert (15) bedeutet »Opferhilfe«, Wert (16) ist »Schule«, Wert (24) steht für »Sozialberatung (z. B. in NPO, Kirche, Armee, ...)«, Wert (17) entspricht »Sozialhilfe«, Wert (18) ist »Stationäre Kinder-/Jugendhilfe«, Wert (19) steht für »Straf-/Massnahmenvollzug«, Wert (20) bedeutet »Suchtberatung/-therapie«, Wert (21) ist »Verbandsarbeit«, und Wert (22) bedeutet »keines davon, nämlich:«. Für die binär-logistische Regression wird eine Dummy-Variable mit verschiedenen Handlungsfeldern konstruiert, die Berufsfelder zusammenfügt und dadurch die Anzahl der Ausprägungen reduziert ('Berufsfeld_binlog'). Diese Variable ist kategorial und nominalskaliert. Hier stellt der Wert (0) neu »Finanz- und Schuldenberatung« dar. Der Wert (1) korrespondiert neu mit »Kinder- und Jugendhilfe«, die die Berufsfelder der offenen Jugendarbeit, der stationären Kinder- und Jugendhilfe, Kindergarten-/krippen, Schule und die Erziehungs-/ Familienberatung beinhalten. Der Wert (2) stellt »soziale Hilfen in besonderen Lagen« dar und ist ein Zusammenschluss der Arbeitsintegration, der betrieblichen Sozialarbeit, Flucht und Migration, Wohnhilfe und Obdachlosigkeit sowie der freiwilligen Sozialberatung. Wert (3) ist neu »Gesundheitshilfe« und entspricht dem Gesundheitswesen (Spital, Psychiatrie, Reha, ...) und der Suchtberatung/-therapie. Wert (4) korrespondiert mit »Alten- und Behindertenhilfe« und versammelt die Berufsfelder der Altersarbeit und des Behindertenbereichs. Wert (5) ist »Sozialraum« und ist gleichbedeutend mit dem Wert (9) der ursprünglichen Variable. Wert (6) stellt das Handlungsfeld »gesetzliche Sozialarbeit« dar und beinhaltet den Kindes- und Erwachsenenschutz, die Opferhilfe, die Sozialhilfe, den Straf- und Massnahmenvollzug sowie den polyvalenten Sozialdienst. Das letzte Handlungsfeld mit dem Wert (7) beinhaltet die restlichen Berufsfelder und heisst »andere Handlungsfelder«.

Arbeitsposition: Wird als nominalskalierte, kategoriale Variable erfasst, die eine polytome Ausprägung aufweist. Der Wert (1) korrespondiert mit »Geschäftsführung«, (2) mit »Abteilungsleitung«, (3) mit »Teamleitung«, (4) mit »Fachperson ohne Leitungsfunktion«, (5) mit »Praktikant:in/Auszubildende«, (6) mit »im Ruhestand«, (7) mit »ohne derzeitiges Anstellungsverhältnis« sowie (8) mit »keines der genannten«. Für die binär-logistische Regression wird eine Umkodierung vorgenommen, damit neu der

Wert (1) »Fachperson ohne Leitungsfunktion« ist und als Referenzkategorie dient ('Berufsposition_binlog').

Berufserfahrung: Stellt eine ratioskalierte Variable dar und wird in ganzen Jahreszahlen erfasst. Für deskriptive Zwecke wird noch eine kategoriale, ordinalskalierte Variable konstruiert ('Erfahrung_gruppe'), wobei der Wert (1) »0–5 Jahren Berufserfahrungen« entspricht, (2) »6–10 Jahre Berufserfahrung«, (3) »11–15 Jahre Berufserfahrung«, (4) »16–20 Jahre Berufserfahrung« und (5) »21 Jahre und mehr Berufserfahrung«.

Alter: Wird ebenfalls als ratioskalierte Variable in ganzen (Jahres-)Zahlen erfasst. Für deskriptive Zwecke wird auch eine kategoriale-ordinalskalierte Variable konstruiert mit den Ausprägungen (1) »15–24 Jahre alt«, (2) »25–34 Jahre alt«, (3) »35–44 Jahre alt«, (4) »45–54 Jahre alt« sowie (5) »54 Jahre alt und älter« ('Alter_gruppiert').

Geschlecht: Diese kategoriale Variable ist nominalskaliert mit polytomer Ausprägung, wobei (1) »weiblich«, (2) »männlich«, (3) »divers« und (4) »möchte ich nicht mitteilen« entspricht. Für die binär-logistische Regression wird sie so umkodiert, dass »männlich« neu den Wert (1) erhält, um als Referenzkategorie zu dienen. Es wird zudem eine binäre Geschlechtsausprägung ('Geschlecht_binär') konstruiert, sollte es relativ betrachtet kaum Fälle bei »divers« geben.

Zivilstand: Stellt eine kategoriale Variable mit Nominalskalierung und polytomer Ausprägung von (1) »ledig«, (2) »verheiratet/in eingetragener Partnerschaft«/in Konkubinats«, (3) »geschieden/getrennt/verwitwet« sowie (4) »möchte ich nicht mitteilen« dar.

Haushaltsgröße: Ebenfalls eine kategoriale-nominalskalierte Variable mit polytomer Ausprägung. Hier entspricht (1) »Einpersonenhaushalt«, (2) »Paar ohne Kind(ern), (3) »Paar mit Kind(ern) unter 25 Jahren«, (4) »Alleinerziehend mit Kind(ern) unter 25 Jahren«, (5) »andere Haushaltsformen mit zwei oder mehr Personen« sowie (6) »möchte ich nicht mitteilen.«

Nachfolgende Variablen stellen streng genommen keine Kontrollvariablen dar, werden aber für deskriptive Analysen genutzt und folglich operationalisiert präsentiert.

Subjektive Einschätzung Finanzwissen ('finlit_subjektiv'): Diese stellt ebenfalls eine siebenstufige metrisch-intervallskalierte Variable dar. Sie misst die persönliche Einschätzung des eigenen Finanzwissens, bevor die effektiven Financial und Debt Literacy-Fragen gestellt werden. Der niedrigste Wert (1) stellt »sehr tief« dar, der höchste Wert (7) »sehr hoch«.

Zusammenhang Problemlage und Geld ('kl_problemgeld'): Dies stellt eine intervallskalierte und metrische Variable dar. Sie erhebt die Zustimmung der Teilnehmenden, inwiefern die Schwierigkeiten der Klient:innen einen Zusammenhang mit Geld haben. Dies geschieht über eine siebenstufige Likert-Skala, bei der (1) »stimme gar nicht zu« und (7) »stimme voll und ganz zu« entspricht.

Mehr Geld zur Problemlösung ('kl_mehrgeld'): Diese Variable ist ebenfalls intervallskaliert und metrisch. Sie misst die Zustimmung, jedoch in Bezug auf die Aussage, ob Probleme deutlich weniger vorhanden wären, wenn Klient:innen mehr Geld zur Verfügung hätten. Die Messung erfolgt erneut über eine siebenstufige Likert-Skala, wobei (1) »stimme gar nicht zu« bis (7) »stimme voll und ganz zu« entspricht.

Klient:innen-Wunsch nach mehr Geld für Problemlösung ('kl_hilfegeld'): Diese Variable stellt ebenfalls eine metrische Variable auf Intervallskalenniveau dar. Sie beabsichtigt die Erfassung der Zustimmung, dass viele Klient:innen finanzielle Unterstützung bei der Lösung ihres aktuellen Problems wünschen. Die Befragten bewerten diese Aussage erneut auf einer Skala von (1) »stimme gar nicht zu« bis (7) »stimme voll und ganz zu«.

Zuversicht Erstellung Finanzdokumente ('zuv_findok'): Die Variable stellt eine metrische, intervallskalierte Variable dar, und erfasst die subjektive Zuversicht der Befragten in Bezug auf die Erstellung von Finanzdokumenten (z. B. Budgets). Die Einschätzung erfolgt auf einer siebenstufigen Skala, wobei (1) »sehr tief« und (7) »sehr hoch« bzgl. eigener Zuversicht darstellt.

Zuversicht finanzielle Beratung ('zuv_finbe'): Diese Variable ist ebenfalls metrisch und intervallskaliert und dient der Erfassung der subjektiven Zuversicht der Befragten. Hier geht es darum, ob sich die befragte Person zuversichtlich fühlt, Klient:in bei finanziellen Entscheidungen helfen zu können, z. B. ob mit einem Privatkredit Schulden beglichen wer-

den sollten. Die Einschätzung erfolgt über eine siebenstufige Skala, wobei (1) »sehr tief« und (7) »sehr hoch« repräsentiert.

Zuversicht Erklärung Funktionsweise Geld ('Zuv_finerk'): Dabei handelt es sich ebenfalls um eine intervallskalierte und metrische Variable. Sie dient der Messung der individuellen Zuversicht, inwiefern Klient:in die Funktionsweisen bei Geld verständlich erklärt werden können, z. B. Zinseszins bei Altersguthaben. Die Messung erfolgt auch hier über eine 7-stufige Skala. (1) entspricht »sehr tief« und (7) »sehr hoch«.

Interesse an Kursen zu finanziellen Themen ('Int_Kurs'): Hierbei handelt es sich um eine vierstufige ordinalskalierte Variable, die misst, inwiefern ein Interesse an einem solchen Kurs besteht. Dabei entspricht »grosses Interesse« dem Wert (4), »etwas Interesse« ist (3), »geringes Interesse« dem Wert (2) und »gar kein Interesse« ist (1).

Interesse an Forschung zu finanziellen Themen ('Int_Forschung'): Diese Variable ist ebenso ordinalskaliert mit vierfacher Ausprägung und misst, inwiefern Teilnehmende interessiert wären, in Zukunft an Forschung zu diesem Themenbereich teilzunehmen. Der Wert (4) entspricht »grosses Interesse«, der Wert (3) ist »etwas Interesse«, »geringes Interesse« zeigt sich mit (2) und »gar kein Interesse« ist (1).

8.6 Statistische Gütekriterien

In diesem Kapitel werden die drei relevanten Gütekriterien quantitativer Forschung vorgestellt. Dabei handelt es sich um die test-theoretisch hergeleitete Objektivität, Reliabilität und Validität. Nachdem diese in separaten Unterkapiteln inhaltlich kurz beschrieben wurden, wird danach erläutert, wie ihre Gewährleistung im Rahmen dieser Master-Thesis berücksichtigt bzw. angestrebt wurde.

8.6.1 Objektivität

Das Gütekriterium der Objektivität bezeichnet das Ausmass an »Anwender:innen-Unabhängigkeit« eines Messinstruments (z. B. ein Test oder Fragebogen). Dieses Gütekriterium wird erfüllt, wenn dieselben Resultate

der Getesteten bzw. Befragten erzielt wird, unabhängig von der Person, die das entsprechende Instrument nutzt. Dies gewährleistet, dass die Resultate des genutzten Messinstruments unabhängig von der anwendenden Person generiert werden können. Dies stellt auch einen Grad an Inter-subjektivität des genutzten Instruments dar. Ein Messinstrument wäre folglich nicht objektiv, sobald bei der Durchführung oder Auswertung gewisse subjektive Aspekte einfließen (Expert:innenwissen, individuelle Deutungen), die eine Reproduzierbarkeit der Ergebnisse nicht gewährleistet (Raithel 2008:45–46).

Diese intersubjektive Anwender:innen-Unabhängigkeit lässt sich weiter unterteilen in Durchführungs- und Auswertungsobjektivität.⁴⁴ Die Durchführungsobjektivität wird dadurch gewährleistet, wenn einerseits getestete/befragte Person klare Beschreibungen und Erklärungen bei entsprechenden Teilen des Instruments erhalten. Andererseits erhalten die Nutzenden dieses Instruments klare Instruktionen, wie gewisse Fragen für die Datenerhebung zu formulieren sind (und wie im Falle von Rückfragen reagiert werden soll). Dies wird im konstruierten Fragebogen berücksichtigt. Die Auswertungsobjektivität bezieht sich darauf, dass die Auswertung (bzw. bei Tests die Punktevergabe) unabhängig von der bewertenden Person gleich ausfallen muss. Durch möglichst klare Vorschriften hinsichtlich Korrektur, Gewichtung und Verteilung wird somit gewährleistet, dass das Resultat nicht von der Person beeinflusst wird, die mit der Auswertung beauftragt ist. Hierbei wird bei Financial Literacy und Debt Literacy auf vorgängig kategorisierte Antworten rekurriert, die entweder korrekt oder falsch sind. All diese Aspekte ermöglichen die Reproduzierbarkeit dieser Erhebung.

8.6.2 Reliabilität

Das Gütekriterium der Reliabilität adressiert die Relevanz der Verlässlichkeit eines Messinstruments. Sie gibt den Grad der Messgenauigkeit und dadurch auch der Zuverlässigkeit eines Instruments wieder. Die Reliabili-

44 Auf die Interpretationsobjektivität wird im Rahmen dieser Master-Thesis nicht eingegangen, da die genutzten Messinstrumente gemäss den Rückmeldungen der Ersteller:innen keine offiziellen Normwerte vorweisen und somit auch keine Handbücher rekurriert werden können.

tät bezeichnet somit den Umstand, dass das zu überprüfende (latente oder manifeste) Merkmal tatsächlich gemessen wird. Sie nimmt ebenfalls eine wichtige Rolle in Bezug auf die Reproduzierbarkeit von Erhebungen ein (Bortz und Döring 2006:196; Raithel 2008:46). Zur Überprüfung dieser verlässlichen/zuverlässigen Messung gibt es verschiedene statistische Methoden, um festzustellen, ob eine Variable (resp. ob die latente Dimension jener, die mit Hilfe von mehreren direkt beobachtbaren Variablen erfasst wird) das Kriterium der Zuverlässigkeit bzw. Verlässlichkeit erfüllt. Dies wird als »Reliabilitätsanalyse« bezeichnet. Diese Analyse kann als Überprüfung des Messinstrumentes betrachtet werden. Das Kriterium der Reliabilität wird erfüllt, wenn mit dem genutzten Messinstrument nach mehreren Messungen wiederholt der gleiche Wert als Resultat erscheint (Raithel 2008:46–47). Damit eine korrekte Überprüfung erfolgen kann, müssen sämtliche genutzte Items in dieselbe Richtung messen, andernfalls müssen sie entsprechend umkodiert werden.

Die Reliabilitätsanalyse beinhaltet zwei relevante Konzepte: Das Cronbach-Alpha sowie die Item-Trennschärfe.⁴⁵ Ersteres bezeichnet einen Koeffizienten, der die »interne Konsistenz« eines Items oder einer Gruppe von Items misst (z. B. bei einer genutzten Skala oder einem Test). Dafür wird der zu prüfende Test in dieselbe Anzahl Teile zerlegt, wie er Items besitzt. Dies dient der Analyse, wie gut diese einzelnen Items das Beabsichtigte tatsächlich messen. Dabei wird er verglichen mit dem Gesamttest oder der jeweils genutzten Skala. Der Wert dieses Koeffizienten liegt zwischen 0 und 1. Gemäss wissenschaftlicher Konvention liegt ein reliabler Wert vor, wenn dieser bei ≥ 0.8 liegt (Schnell, Hili und Esser 1995 in: Fromm und Baur 2010:58). In der Forschungspraxis wird dies nicht immer erreicht, weshalb auch Werte von ≥ 0.7 als akzeptabel eingestuft werden (Brosius 2002:766). Dieser Koeffizient gibt Auskunft darüber, inwieweit eine Beziehung innerhalb dieser Gruppe von Fragen besteht, und liefert eine Schätzung der Messgenauigkeit, bzw. ob diese stark oder schwach ausgeprägt ist.

Die Item-Trennschärfe ist ein Mass, um die Korrelation zwischen einem Item und dem Gesamttest festzustellen. Auch hier wird ein Koeff-

45 Es existieren noch weitere Reliabilitätsverfahren, die andere Vorgehensweisen und Kennwerte nutzen (Testhalbierungsreliabilität, Paralleltestrelabilität, Restreliabilität). Bei Interesse können diese bei Bortz und Döring (2006:196–198) vertieft werden

fizient genutzt. Wenn der Wert ≤ 0.3 ist, empfiehlt sich ein Ausschluss dieses Items, da dadurch der Koeffizient des Cronbach-Alphas, also die Reliabilität eines Items, in der Regel erhöht werden kann.

Ein separates statistisches Verfahren stellt die Schwierigkeitsanalyse dar, die als Teil der Reliabilitätsanalyse betrachtet werden kann. Sie wird für die Untersuchung von Items genutzt, die zur Erfassung eines latenten Merkmals verwendet werden, um deren Eignung hinsichtlich Erklärungskraft zu bewerten. Sie dient insbesondere dazu, sicherzustellen, dass die Items zwischen Personen mit unterschiedlichen Ausprägungen des latenten Merkmals differenzierbar sind. Dies zeichnet sich unter anderem durch eine ausreichende Varianz des Items aus. Ist ein Item »zu einfach«, liegt eine hohe Anzahl einer spezifischen Ausprägung mit folglich geringer Varianz vor. Deshalb sollte dieses Item nicht beigezogen werden, da es deswegen keinen (oder kaum einen) Erklärungsgehalt für einen Effekt vorweisen kann. Umgekehrt gilt: Ist ein Item »zu schwer«, so ist die Varianz zu gross, und die Beibehaltung dieses Items würde ebenfalls kaum zur Erklärung des Effekts beitragen.⁴⁶ Falls die Items zu schwierig oder zu leicht sind, sollte in der Folge weniger von der Erklärungskraft eines Items ausgegangen werden.

Je nach Skalenniveau wird für die Überprüfung der »Einfachheit« resp. »Schwere« unterschiedlich vorgegangen. Bei nominalskalierten Variablen wird bei den Rohwerten überprüft, ob es vereinzelte Item-Ausprägungen gibt, die über oder unter dem zuvor erwähnten Prozentbereich »p« liegen. Viele der hier zu überprüfenden Konstrukte sind jedoch likert-skalierte Items, weshalb ein anderes Vorgehen genutzt wird: Für die Erfassung wird hierfür die durchschnittliche Zustimmungsrate der jeweiligen Skalen verwendet. Diese lassen sich über die (kumulierten) Prozente der erhobenen Rohwerte mit nachfolgender Formel errechnen:

$$p = \frac{\text{Mittelwert} - \text{tiefster Skalenwert}}{\text{Anzahl Skalenwerte} - 1}$$

46 Diese Begrifflichkeiten »einfach« und »schwer« werden in diesem Zusammenhang genutzt, da die ursprüngliche Nutzung dieser Schwierigkeitsanalyse im Rahmen von psychologischen Intelligenztests war. Das Konzept wurde jedoch in die empirische Sozialwissenschaft übertragen.

Unabhängig vom jeweils unterschiedlichen Vorgehen bleibt der Schwellenwert, innerhalb dessen sich ein Item als angemessen erweist, unverändert: Wenn die Werte eines Items im Bereich zwischen 20 % und 80 % liegen, ist es weder zu schwer noch zu einfach, und weist folglich einen nutzbaren Erklärungsgehalt auf.

Dieses Vorgehen ist ebenfalls relevant, wenn aus den genutzten Items bzw. Variablen Indizes konstruiert werden. Die Absicht eines Index besteht darin, die für ein latentes Konstrukt genutzten Fragen in Form von Rechenoperationen zusammenzutragen, um anschliessend einen einzigen Wert für diese Variable zu erhalten (Raithel 2008: 38–39). Es stellt somit eine Zusammenfassung von mehreren Indikatoren dar, die eine neue Variable bildet. Dies erfolgt vornehmlich bei Variablen, die latente Konstrukte darstellen, welche mithilfe mehrerer manifesten, also direkt beobachtbaren, Werten gemessen werden.⁴⁷

8.6.3 Validität

Die Validität stellt das ausschlaggebendste Gütekriterium der quantitativen Forschung dar. Validität bezeichnet die Gültigkeit eines Tests und gibt an, inwiefern ein Messinstrument das Beabsichtigte tatsächlich misst. Es gibt somit Überschneidungen mit dem Gütekriterium der Reliabilität. Dennoch ist eine klare Abgrenzung möglich: Ein Messinstrument kann sehr zuverlässige Daten liefern, was jedoch nicht automatisch bedeutet, dass das Beabsichtigte tatsächlich gemessen wird. Validität ist somit gegeben, wenn ein Messinstrument in der Lage ist, das zu messen, was es vorgibt und abzielt zu messen.

Auch dieses Gütekriterium kann zusätzlich differenziert und unterschiedlich überprüft werden: Die Expert:innenvalidität bezeichnet das Vorliegen einer fachlichen Einschätzung einer für diesen Sachverhalt definierten Gruppe von Expert:innen mit Bezug auf ein beabsichtigtes Messinstrument (Raithel 2008:48). Die Inhaltsvalidität hingegen bezeichnet den Aspekt der erschöpfenden Erfassung der wichtigsten Inhalte des

47 Dies wurde im Operationalisierungskapitel bereits detailliert ausgeführt.

zu messenden Konstrukts.⁴⁸ Die Kriteriumsvalidität beschreibt das Ausmass, inwiefern die Ergebnisse des genutzten Messinstruments zur Messung eines latenten Konstrukts mit anderen relevanten, empirisch direkt messbaren Aspekten korreliert. Es wird hierbei oft auf ein sogenanntes »Aussenkriterium« Bezug genommen, was nicht direkt mit dem genutzten Messinstrument erhoben wurde, jedoch in Beziehung zur beabsichtigten Messung steht.⁴⁹ Das Auffinden solcher Merkmale als »Aussenkriterium« ist oft anspruchsvoll und kann im Rahmen dieser Master-Thesis nicht gewährleistet werden. Die Konstruktvalidität adressiert den Aspekt der fehlenden objektiven Kennwerte bei der zumeist subjektiv geprägten Inhaltsvalidität und beabsichtigt folglich eine Integration von herleitbaren inhalts- und kriterienbezogenen Elementen. Ein Messinstrument ist »konstruktvalid, wenn aus dem zu messenden Zielkonstrukt Hypothesen ableitbar sind, die anhand der Testwerte bestätigt werden können« (Bortz und Döring 2006:201) Wenn also Messwerte vorliegen, die theorieabgeleitete Hypothesen in der Empirie bestätigen, spricht dies für das Vorhandensein von Konstruktvalidität.

Für diese Forschungsarbeit werden verschiedene Validitätsaspekte bei der Konstruktion des Erhebungsinstruments berücksichtigt. Wie im vorherigen Unterkapitel erwähnt, wurden einige der hier inkorporierten Messinstrumente bereits empirisch genutzt und auf Validität hin überprüft, unter anderem in Form von verschiedenen Faktoranalysen, Redundanztests und Korrelationsüberprüfungen. Die hier zu testenden Hypothesen, die vorgängig theoretisch hergeleitet und begründet wurden, stellen ebenfalls den Versuch einer Validitätssicherung dar. Regelmässige Besprechungen mit der Betreuungsperson sowie mit weiteren Fachpersonen sollen ebenfalls zur Sicherstellung dieses Gütekriteriums beitragen. Die-

48 Wenn bspw. bei einem Test zum Wissen über die Sozialpolitik der Schweiz keine Fragen zum Föderalismus, zur direkten Demokratie oder zur gesetzlichen Subsidiarität gestellt werden, fehlen essenzielle Aspekte, wodurch die Inhaltsvalidität eingeschränkt wäre. Eine solche ist oftmals erkennbar und wird deshalb auch als »Augenscheinvalidität« bezeichnet.

49 Das kann wiederum in Ubereinstimmungs- und Vorhersagevalidität differenziert werden, was bei Interesse erneut bei Bortz und Döring (2006: 200–201) vertieft werden kann.

se Vorgehensweisen adressieren somit die Inhalts-, Expert:innen- sowie Konstruktvalidität.

8.7 Auswertungsmethode: Binäre Logistische Regression

8.7.1 Begründung der Methode

Für die quantitative Forschungsfragestellung ist ein statistisches Verfahren notwendig, das berechnen kann, ob ein Zusammenhang zwischen diesen finanziellen Erfahrungen und Einstellungen (den unabhängigen Variablen) und dem Finanzwissen (der abhängigen Variable) vorhanden ist. Dafür eignen sich in den Sozialwissenschaften insbesondere Regressionsmodelle. Logistische Regressionsmodelle, spezifisch die Binäre Logistische Regression, können eine Untersuchung eines (nicht-linearen) Zusammenhangs gewährleisten, wenn eine abhängige Variable eine dichotome Ausprägung vorweist – was in der vorliegenden Arbeit gegeben ist.

8.7.2 Logik, Absicht der Modellformulierung und Interpretation

Regressionen sind immer Schätzungen, um Veränderungen in der Ausprägung der abhängigen Variable bei einer Anpassung der unabhängigen Variable zu prognostizieren. Je nach Regressionsmodell unterscheiden sich die Schätzungsverfahren. Bei der logistischen Regression ist es die Maximum-likelihood estimation (MLE). Das Ziel dieses Verfahrens besteht darin, einen Regressionskoeffizienten⁵⁰ in einer logistischen Funktion zu finden, der die beobachteten Daten am wahrscheinlichsten erklären kann. So wird eine Funktionskurve erstellt, die optimal an die beobachteten Daten angepasst ist. Das Ziel eines solchen Koeffizienten ist es, einen Zusammenhang von Variablen möglichst gut zu beschreiben. Behnke führt resümierend aus, dass es die Logik der MLE ist, »Parameterkonstellation zu fin-

50 Damit sind Variablen gemeint, die die Form einer Funktion beeinflussen. Sie sind gewissermassen die »Schlüsselgröße« in so einer Funktion. Koeffizienten sind »spezielle Parameter«, wobei in statistischen Funktionsgleichungen Koeffizienten meist synonym wie Parameter verwendet werden.

den, unter der das Auftreten der tatsächlich gemachten Beobachtungen am wahrscheinlichsten ist« (Behnke 2015:41).

Mithilfe einer numerischen Zuweisung von Werten zu diesen dichotomen, nicht-kontinuierlichen abhängigen Variablen können Mittelwerte und relative Häufigkeiten gemessen werden. Einzelne Fälle haben somit entweder die Ausprägung (0) oder (1), wobei (1) in der Regel »Merkmalsausprägung vorhanden« und (0) »Merkmalausprägung nicht vorhanden« bedeutet. Im Unterschied zu linearen wird bei logistischen Regressionsfunktionen der Einfluss der Werte von unabhängigen Variablen (die mind. intervallskaliert sein müssen) auf die dichotome abhängige Variable (die kategorial bzw. ordinalskaliert sein können) in Form von Wahrscheinlichkeiten interpretiert. Dabei wird geschätzt, wie hoch die Eintrittswahrscheinlichkeit einer abhängigen Variable ist (hier: das Vorhandensein von Financial Literacy), unter dem Einfluss einer der unabhängigen Variablen (hier: Finanzsozialisationserfahrungen, Finanzbildung und finanzielle Einstellungen). Es wird somit prognostiziert, was die Eintrittswahrscheinlichkeit der abhängigen Variable ist, *nicht der effektive Wert* der Variable. Liegt ein Wert nahe bei 0, so lässt sich dies derart interpretieren, als dass das Vorhandensein der abhängigen Variable äusserst unwahrscheinlich ist. Wenn ein Wert nahe bei 1 liegt, bedeutet dies eine sehr hohe Wahrscheinlichkeit eines Eintritts.

Diese Eintrittswahrscheinlichkeit der abhängigen Variable wird über die Odds Ratio (OR) erfasst. Dabei handelt es sich um ein »Chancenverhältnis«, bei dem die Wahrscheinlichkeit eines Eintritts der abhängigen Variable mit der Gegen-Wahrscheinlichkeit eines Nicht-Eintritts in Relation gesetzt wird. Sie stellt einen relevanten Wert bei der Interpretation logistischer Regressionsanalysen dar und wird als »Effekt-Koeffizient« bezeichnet, da sie die Stärke des Zusammenhangs, also den Effekt einer unabhängigen auf eine abhängige Variable quantifiziert. Dabei weist die OR aus, wie sich die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines bestimmten Ereignisses (hier: das Vorhandensein von Financial Literacy) verändert, wenn die unabhängige Variable um eine Einheit erhöht wird, während alle anderen Variablen konstant bleiben. Diese »Einheit« ist je nach Skalierung bzw. Ausprägung der Variable unterschiedlich und muss für nachvollziehbare Interpretationen jeweils einzeln konsultiert werden. Eine OR

mit einem Wert grösser als 1 bedeutet eine erhöhte Eintrittswahrscheinlichkeit des Ereignisses. Eine OR kleiner als 1 weist auf eine Verringerung der Eintrittswahrscheinlichkeit hin.

8.7.3 Überprüfung der Modell-Annahmen: Modellgüte

Um nun zu überprüfen, ob das Modell zu den beobachteten Daten »passt« (und so eine gute Modellgüte besitzt), wird ein weiteres statistisches Verfahren genutzt: Der Likelihood-Ratio-Test (LR-Test). Dieser dient zur Bewertung der Modellgüte des geschätzten logistischen Regressionsmodells, die durch die im vorherigen Kapitel ausgeführte Maximum-Likelihood-Schätzung (MLE) ermittelt wurde. Dieser Test vergleicht ein erweitertes Regressionsmodell mit einem Nullmodell. Ersteres schliesst gewisse Prädiktoren⁵¹ mit ein, Letzteres beinhaltet keine solche Prädiktoren. Beim LR-Test werden nun Abweichung zwischen diesen beiden Modellen verglichen. Das Ziel besteht darin, zu überprüfen, ob diese zusätzlichen Prädiktoren einen signifikanten Beitrag zur Erklärung der abhängigen Variable leisten. Eine grosse Differenz zwischen Null- und erweitertem Regressionsmodell, basierend auf den Log-Likelihood-Werten der jeweiligen Modelle, würde auf einen Einfluss der beigezogenen Prädiktoren hinsichtlich Veränderung der abhängigen Variable hinweisen. In diesem Fall wird das Nullmodell verworfen, da die Prädiktoren des erweiterten Modells einen signifikanten Erklärungswert für die Variation der abhängigen Variable leisten.

Zur Bewertung des Modellanpassungsgrades (»Model-Fit«, ein Aspekt der Modellgüte) stehen sogenannte »Pseudo- R^2 -Masse« zur Verfügung. Diese weisen aus, wie hoch der Anteil der Variation durch das geschätzte logistische Regressionsmodell im Vergleich zum Nullmodell erklärt wird. Entsprechend leisten sie einen Beitrag zur hilfreichen Interpretation der Erklärungsleistung des Modells, sind jedoch nicht direkt vergleichbar mit dem klassischen R^2 der linearen Regression.⁵² Es existieren verschiedene

51 Bei logistischen Regressionen werden Prädiktoren und unabhängige Variablen synonym verwendet, wobei erstere aufgrund ihrer Bezeichnung einen spezifischeren Fokus auf die »Vorhersagekraft« dieser Variable legt.

52 Das R^2 resp. **Bestimmtheitsmass** wird in der **linearen Regression** genutzt, um den

Pseudo- R^2 -Masse, die sich in Bezug auf die Schwellenwerte unterscheiden. Beim McFadden's R^2 gelten Werte ab 0.2 als Hinweis auf eine gute Modellanpassung. Dieselbe Schwelle gilt für das Snell's R^2 . Eine angepasste Version davon stellt Nagelkerke's R^2 dar, das theoretisch betrachtet einen Wert bis 1.0 erreichen kann. Bei diesem spezifischen Pseudo- R^2 -Mass sind Werte ab 0.5 ein Hinweis auf eine gute Modellanpassung.

Ein weiteres Verfahren zur Bewertung der Modellgüte ist die Analyse der »Klassifikationsmatrix«. Diese überprüft, wie gut das geschätzte logistische Regressionsmodell in der Lage ist, die tatsächlichen Gruppenzugehörigkeiten anhand der vorhergesagten Eintrittswahrscheinlichkeiten korrekt zu klassifizieren. Sie weist aus, wie viele beobachtete Fälle durch dieses Modell korrekt oder falsch vorhergesagt wurden. Da die vorhergesagten Wahrscheinlichkeiten zwischen 0 und 1 liegen, ist ein Schwellenwert notwendig, um die Zuordnung zu den Gruppen zu bestimmen. SPSS nutzt hier einen Schwellenwert von 0.5, weshalb alle Werte, die darüber liegen, der Gruppe 1, alle die darunter liegen der Gruppe 0 zugeordnet werden. »Werden z. B. alle Beobachtungen jeweils mit hundertprozentiger Wahrscheinlichkeit korrekt vorausgesagt, dann ist auch die Gesamtwahrscheinlichkeit, dass alle Werte korrekt zugeordnet werden, gleich 1, während der Fehler offensichtlich gleich 0 ist. Ist die Wahrscheinlichkeit hingegen sehr gering, dass das Modell alle Werte korrekt klassifiziert (...) dann ist der Fehler offensichtlich sehr groß.« (Behnke 2015:41) Dieser Schwellenwert stellt somit ein Entscheidungskriterium für eine Kategorisierung der beobachteten Daten dar. Theoretisch sollte die Abweichung zwischen den beobachteten Werten und den vorhergesagten Werten des Modells möglichst gering sein, was dem Modell eine hohe Vorhersagekraft attestieren würde. In der Forschungspraxis sind solche perfekten Übereinstimmungen selten. Deshalb wird auch hier ein Schwellenwert benö-

Varianzanteil zu bestimmen, der durch Einwirkung einer unabhängigen Variable auf eine abhängige Variable durch das Modell erklärt wird. In der binär-logistischen Regression werden Werte, die dieselbe Absicht erfüllen, **Pseudo-R-Quadrat-Masse** genannt. Dies, weil die abhängigen Variable nicht metrisch sind, was dazu führt, dass »Varianz« und »Residuen« nicht gleich berechnet werden können. Sie erfüllen jedoch die gleiche Funktion. Die Bewertung der Modellgüte muss jedoch anders interpretiert werden, daher »pseudo«.

tigt. Die Modelgüte wird als gut betrachtet, wenn der Wert der Klassifikationsmatrix deutlich über 50 % liegt, vorzugsweise bei 70 % oder mehr. Ansonsten hat das Modell kaum Aussagekraft, da es so dem maximalen Zufallsprinzip von 50–50 gleicht. Um dies zu überprüfen, wird der Hosmer-Lerneshow-Test genutzt. Dieser prüft die Übereinstimmung zwischen den beobachteten und den vorhergesagten Wahrscheinlichkeiten, indem betrachtet wird, ob signifikante Unterschiede zwischen den beobachteten und den erwarteten Häufigkeiten bestehen. Ein nicht signifikantes Testergebnis, was einem p-Wert > 0.05 entspricht, deutet darauf hin, dass das Modell eine angemessene Anpassung an die Daten aufweist.

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 Jahre alt, was 0.1 % der Stichprobe entspricht. Es liegt somit eine Spannweite von 49 Jahren vor. Beinahe 60 % der Befragten sind zwischen 20 und 44 Jahren alt.

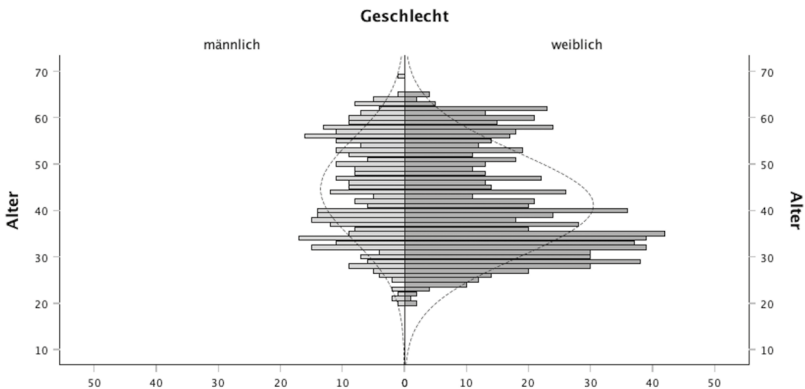


Abb. 5: Alterspyramide nach Geschlecht (n=1269) (eigene Darstellung)

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.

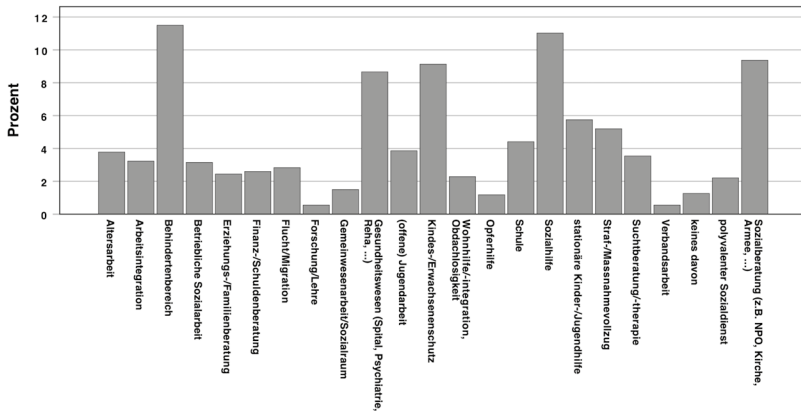


Abb. 6: relative Verteilung der Befragten nach Berufsfeldern (n=1269) (eigene Darstellung)

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

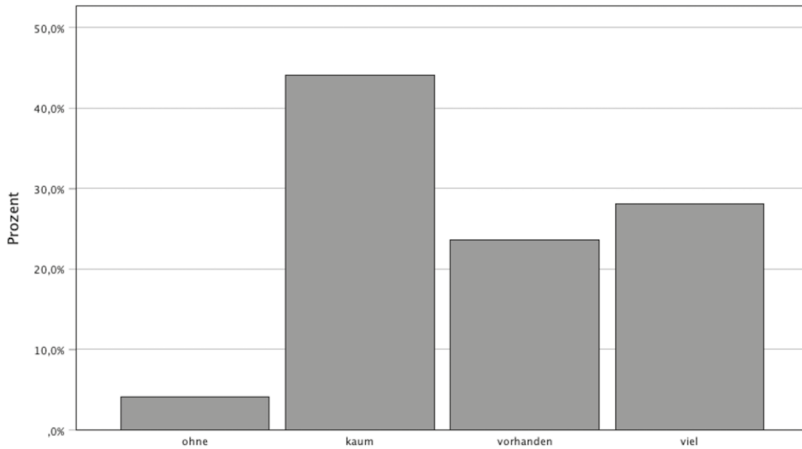


Abb. 7: Balkendiagramm der relativen Häufigkeiten der Financial Literacy Gruppen (n =1269) (eigene Darstellung)

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 auffällenden 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

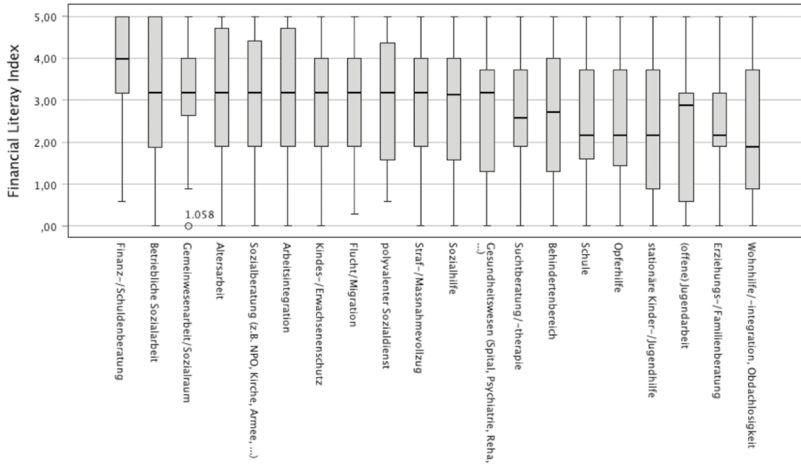


Abb. 8: Boxplots nach Arbeitsfeldern und Financial Literacy (n=1269) (eigene Darstellung)

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.

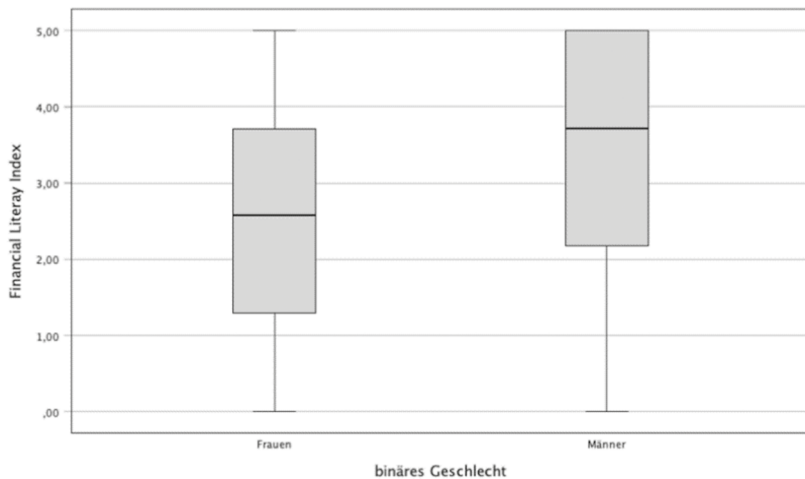


Abb. 9: Boxplots Financial Literacy nach binärem Geschlecht (n=1267) (eigene Darstellung)

Demnach haben Männer einen Medianwert von 3.51 und 50 % der Fälle liegen zwischen den Index-Werten 5 und leicht über 2. 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.

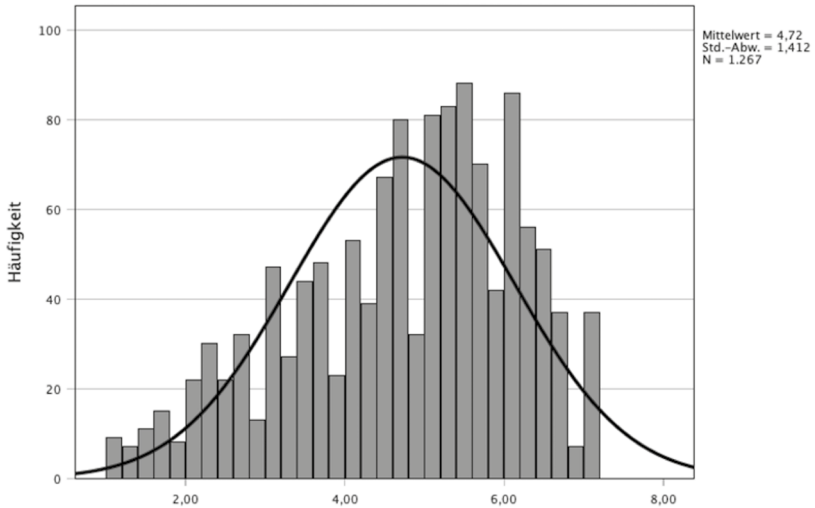


Abb. 10: Histogramm Finanzsozialisationsindex (n=1267) (eigene Darstellung)

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.

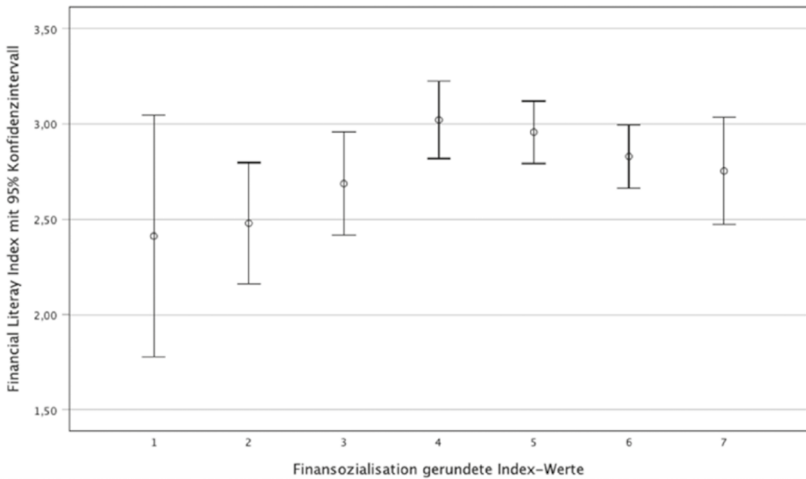


Abb. 11: Fehlerbalken von Finanzsozialisation und Financial Literacy Index (n=1267) (eigene Darstellung)

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

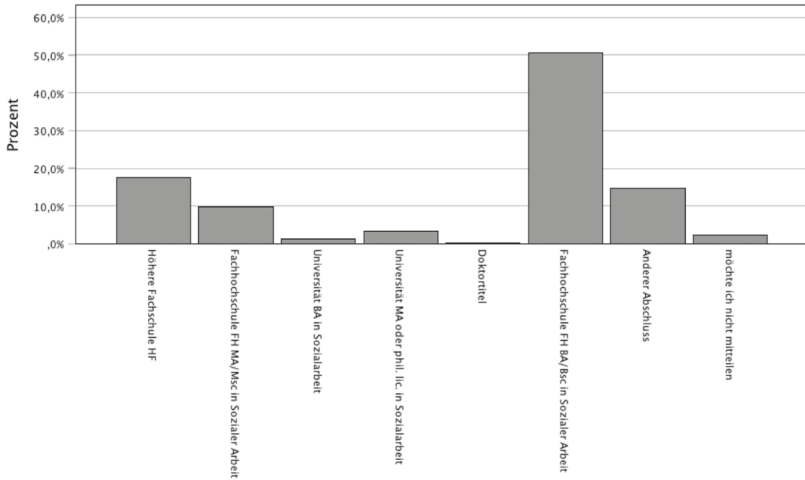


Abb. 12: Balkendiagramm der relativen Häufigkeiten der formalen Bildungsabschlüsse (n=1267) (eigene Darstellung)

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		andere
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.

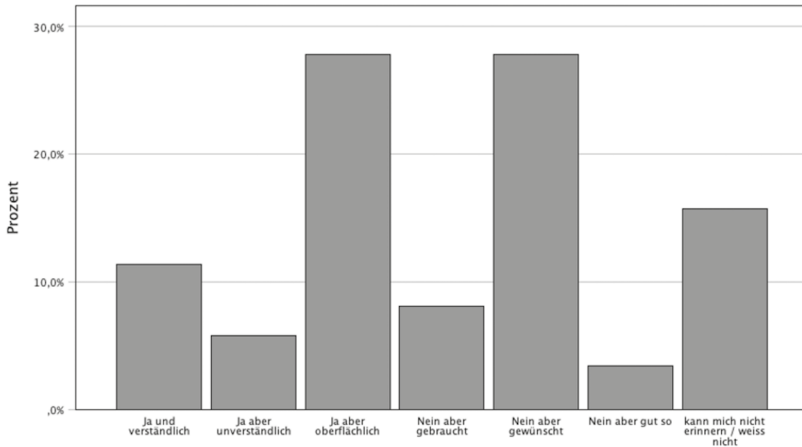


Abb. 13: Balkendiagramm Finanzbildung in obligatorischer Schule (n=1269) (eigene Darstellung)

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:

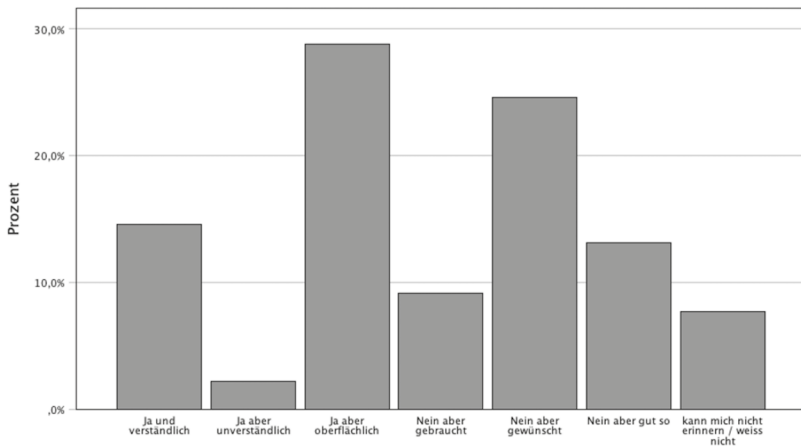


Abb. 14: Balkendiagramm Finanzbildung im Studium (n=1268) (eigene Darstellung)

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.

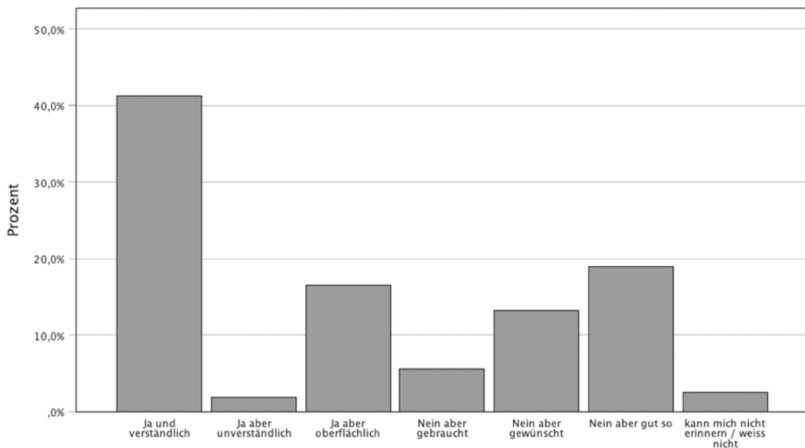


Abb. 15: Balkendiagramm Finanzbildung im Arbeitskontext (n=1248)
(eigene Darstellung)

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 $.584$.

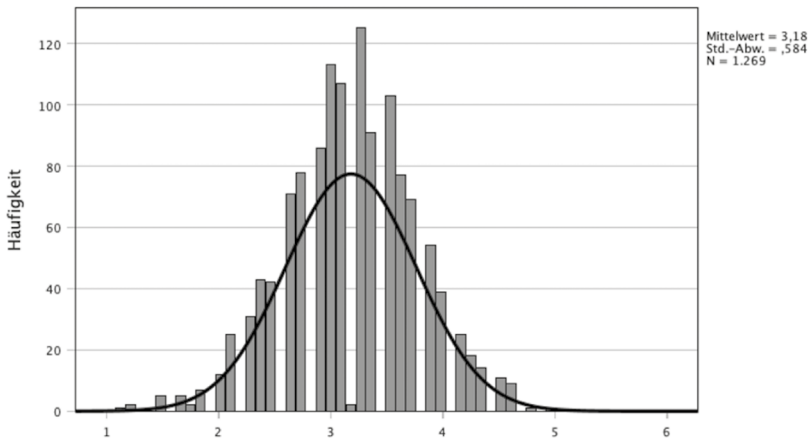


Abb. 16: Histogramm zur Verteilung der finanziellen Einstellung (n=1269) (eigene Darstellung)

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.

10. Diskussion

In diesem Kapitel werden die zuvor präsentierten empirischen Ergebnisse diskutiert. Hierbei werden zunächst die theoretisch hergeleiteten Einflussfaktoren besprochen, um anschliessend die allgemeine Ausprägung der Financial Literacy und die damit verbundenen Diskrepanzen auszuführen. Abschluss bildet ein Unterkapitel mit kritischen Würdigungen der beigezogenen Theorien.

Bevor die Diskussion beginnt, werden zunächst allgemeine Hinweise zur Stichprobe formuliert. So kann festgehalten werden, dass die im Kapitel 8.7 erläuterte theoretische Grundgesamtheit durch die Stichprobe insofern abgebildet wird, als dass ein Geschlechterverhältnis von etwa zwei Drittel Frauen zu einem Drittel Männern vorliegt. Andere Informationen zu Merkmalen der Zielpopulation, bspw. hinsichtlich Verteilung des Alters, der Ausbildungen, der Berufsfelder oder anderen Merkmalen, sind nicht bekannt, weshalb keine weiteren Vergleiche in Bezug auf die Repräsentativität gemacht werden können.

Allgemein lässt sich die vorliegende spezifische Stichprobe beschreiben als:

- Tendenziell weiblich, mit einer Tertiärausbildung und überwiegender Tätigkeit im Bereich der Sozialarbeit, jedoch mehrheitlich ohne direkte Leitungsfunktion;
- mit einem Medianalter von 40 und einer mittleren Berufserfahrung von 12 Jahren als »lebens- und berufserfahren«;

- zu zwei Dritteln in irgendeiner Form in einer Partnerschaft lebend und leicht über einem Drittel der Stichprobe hat ein Kind oder mehrere unter 25 Jahren.

10.1 Einflussfaktoren der Financial Literacy

10.1.1 Unabhängige Variablen

Die Analyse zeigt, dass unter Kontrolle von berufsbezogenen und soziodemografischen Merkmalen keine der erhobenen Finanzbildungsformen einen signifikanten Erklärungsbeitrag zum Vorhandensein von Financial Literacy leistet. Dies ist insofern bemerkenswert, als dass in diversen wirtschaftswissenschaftlichen Studien ein positiver Einfluss auf Financial Literacy festgestellt wird (Kaiser und Menkhoff 2017:9; Lusardi und Kaiser 2024:16). Die vorliegenden empirischen Ergebnisse lassen sich unterschiedlich erklären: Eine erste Erklärung ist, dass Ökonom:innen selbst anerkennen, dass Finanzbildung zwar positiv auf Financial Literacy wirken *kann*, aufgrund der grossen Diversität an Lernkontexten, Angeboten, Zielgruppen und Evaluationsdesigns eine abschliessende Beurteilung der Wirksamkeit jedoch schwierig ist. Allgemeine Schlüsse können daher nicht gezogen werden, weshalb weiterführende Forschung in diesem Bereich nötig ist (Kaiser und Menkhoff 2017:22–23; Lusardi und Kaiser 2024:26–27). Zwar nutzte eine andere Studie in den USA ein ähnliches (aber weniger differenziertes) Erhebungsinstrument (FINRA 2021:29), präsentierten jedoch keine deskriptiven oder inferenzstatistischen Ergebnisse, wie viele Personen Finanzbildung in den jeweiligen Lernkontexten erhalten haben und inwiefern diese einen Einfluss auf Financial Literacy ausübten (Lin, Bumcrot, Mottola, Valdes, Ganem, Kieffer, Walsh und Lusardi 2022). Eine andere Studie konnte ebenfalls einen signifikanten Einfluss der Finanzbildung auf Financial Literacy feststellen, nutzte jedoch eine Bildungs- sowie Arbeitskontext vermischende Variable, die zudem keine Unterscheidung zwischen Verständlichkeit, Oberflächlichkeit, usw. machte (Sun et al. 2022:720). Vergleiche sind dadurch sowie aufgrund einer stark unterschiedlichen Stichprobe und anderen statistischen Verfahren kaum möglich. Die Ergebnisse dieser Erhebung zeigen jedenfalls, dass nicht der

Erhalt von verständlicher Finanzbildung essenziell für das Vorhandensein von Financial Literacy ist (und dies unabhängig vom Kontext), sondern andere Faktoren statistisch relevant sind. Eine weitere Erklärung ist, dass der Effekt von Finanzbildung – wie bei jeder Form von Bildung – mit der Zeit nachlässt, wenn die vermittelten Inhalte nicht regelmässig repetiert und dadurch gefestigt werden (Larsen, Butler und Roediger Iii 2009). Da es sich bei den Teilnehmenden nicht um Jugendlichen handelt und die obligatorische Schul- sowie die darauffolgende Studienzeit folglich zum Teil länger zurückliegt, wäre dies eine Erklärungsmöglichkeit. Es ist gleichwohl bemerkenswert, dass der Einfluss der Finanzbildung im obligatorischen Schulkontext auf Financial Literacy durchgehend nur knapp über dem konventionellen Signifikanzniveau liegt und erst im letzten Modell den signifikanten Erklärungsgehalt verliert, was für die Finanzbildungskontexte des Studiums und der Arbeit nicht zutrifft. Insofern scheint eine frühere Vermittlung von Finanzbildungsinhalten, bspw. im Rahmen der Sekundarschule, ein nicht unwesentlicher Faktor zu sein.

Mit Fokus auf formale Bildung belegen die Ergebnisse, dass mit zunehmender Bildung erhöhte Wahrscheinlichkeit von Financial Literacy vorhanden ist. Dies zeigt sich in zweifacher Hinsicht: Einerseits haben Personen, die ergänzend einen Masterabschluss in Sozialer Arbeit absolvieren, im Vergleich zu jenen mit einem FH-Bachelorabschluss eine deutlich höhere Wahrscheinlichkeit, Financial Literacy zu besitzen. Dies unabhängig davon, ob es sich um einen Masterabschluss einer Fachhochschule oder Universität handelt, wobei letztere eine noch höhere Eintrittswahrscheinlichkeit ausweist. Andererseits zeigt sich, dass Personen mit einem HF-Abschluss eine geringere Eintrittswahrscheinlichkeit von Financial Literacy haben wie Teilnehmende mit einem FH-Bachelorabschluss (jedoch nicht in signifikanter Weise). Eine mögliche Erklärung dafür ist, dass im Rahmen solcher Ausbildungen (nebst allgemeinen Bildungsinhalten, also zusätzlichem allgemeinen Humankapital) auch quantitative Forschungskompetenzen repetiert und vertieft werden. Diese beinhalten mathematische Konzepte, die relevant für die hier genutzte Financial Literacy sind. Eine weitere Erklärung wäre, dass Personen mit solchen Abschlüssen in der Regel auch in Führungspositionen tätig sind, die oftmals auch betriebswirtschaftliche Inhalte beinhalten, was zur regelmässigen Anwendung

grundlegender mathematische Kompetenzen führt. Das würde ebenfalls erklären, weshalb Teilnehmende in der Abteilungs-/Institutsleitung eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit haben, Financial Literacy zu besitzen, trotz Kontrolle soziodemografischer Merkmale. Tabelle 21 im Anhang zeigt, dass in dieser Stichprobe absolut betrachtet die meisten Personen in Abteilungs- und Geschäftsführungsposition jedoch keinen MA-Abschluss vorweisen. Relativ betrachtet zeigt sich jedoch, dass bei der Geschäftsführungsposition 30.1 % einen BA-Abschluss haben, was kumuliert zwischen FH-Master und universitärem Master exakt gleich hoch ist (20.5 % bzw. 9.6 %). Bei der Abteilungsleitung sind doppelt so viele Teilnehmende mit einem FH-Bachelorabschluss im Vergleich zu den Master-Abschlüssen vertreten. Insofern scheinen andere Faktoren relevant zu sein.

Im Hinblick auf Finanzsozialisation weisen die Ergebnisse einen (minim) positiven, jedoch nicht-signifikanten Einfluss auf Financial Literacy aus. Dies ist aus zwei Gründen bemerkenswert: Einerseits, da in neueren Erhebungen, bspw. von Sun und Kolleg:innen (2022:723), Ameer und Khan (2020) sowie Kumar, Ahlawat, Deveshwar und Yadav (2024) jeweils positive und signifikante Einflüsse auf Financial Literacy festgestellt werden konnten. Andererseits, da die einzelnen Items dieser Skala explizit erfragen, ob mit den Eltern über Geld an sich und dessen Verwaltung sowie allgemein über Budgets gesprochen wurde – also Sachverhalte, die in einem vermeintlich direkten Zusammenhang mit Financial Literacy stehen.

Die Analyse zeigt im Hinblick auf Finanzeinstellungen einen positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit vorhandener Financial Literacy. Dieser ist jedoch marginal und statistisch (deutlich) nicht-signifikant. Eine erhöhte subjektiv empfundene Wichtigkeit gegenüber Geld resp. materiellem Wohlbefinden ist somit kein relevanter Prädiktor für das Vorhandensein von Financial Literacy. Das ist insofern überraschend, als dass (finanzielle) Einstellungen einen Einfluss auf unseren Alltag und das damit einhergehende Verhalten haben (Hanley und Wilhelm 1992 in: Pereira und Coelho 2020). Dies lässt die Annahme zu, dass sich eine höhere subjektive Gewichtung einer solchen Einstellung auch auf das Vorhandensein (mit zuvor einhergehender Wissensaneignung) auswirkt. Vergleiche mit anderen Forschungsergebnissen sind an dieser Stelle schwierig. Viele Studien

nutzten die finanzielle (genauer: monetäre Einstellungen – »Money Attitudes«) entweder als Prädiktor für gewisse finanzielle Verhaltensweisen (»Financial Behavior«) mit damit einhergehenden Gewohnheiten und/oder Umständen wie Verschuldung oder finanziellem Wohlbefinden (Castro-González, Fernández-López, Rey-Ares und Rodeiro-Pazos 2020; De Almeida, Ferreira, Soro und Silva 2021; Furnham und Fenton-O’Creevy 2024). Eine Studie von arbeitenden Frauen in Indien konnte einen signifikanten positiven Zusammenhang zwischen finanzieller Einstellung und Financial Literacy nachweisen. Die genutzten Erhebungsinstrumente sind jedoch nicht eruierbar und es wurde ein anderes statistisches Verfahren verwendet (Rai, Dua und Yadav 2019). Auch liegen keine Erhebungen mit Fachpersonen der Sozialen Arbeit vor, weshalb auch keine allgemeinen Vergleiche zur effektiven Ausprägung gemacht werden können. Es erscheint zumindest beachtenswert, dass keine grundsätzliche Abneigung gegenüber Geld und materiellem Wohlbefinden bei Fachpersonen der Sozialen Arbeit vorliegt – etwas, was als Kontrast zu regelmässigen normativen Kritikäusserungen gegenüber dem Wirtschaftssystem und einer damit einhergehenden starken Abgrenzung betrachtet werden kann.

10.1.2 Kontrollvariablen

Der global nachweisbare empirische Befund, dass Frauen im Vergleich zu Männern eine geringere Ausprägung von Financial Literacy haben, bestätigt auch diese empirische Erhebung und Analyse. Dies, obschon es sich um eine äusserst selektive Stichprobe handelt, die tertiär gebildet ist und im Rahmen professioneller Tätigkeiten mit finanziellen Situationen und Notlagen in Berührung kommt. Nicht nur ist der Anteil korrekter Antworten bei den Männern bei jeder Frage höher, auch geben bei jeder Frage (deutlich) mehr Frauen an, die Antwort nicht zu wissen. So geben bei der Frage, wie lange es bei 20 % jährlichem Zins zur Verdoppelung der Schulden käme, 18 % der Frauen an, dass sie es nicht wüssten, im Vergleich zu 5.3 % der Männer. Die sozialwissenschaftliche Forschung präsentiert unterschiedliche Erklärungen, wobei immer darauf hingewiesen wird, dass es ein Zusammenspiel verschiedener Faktoren ist. Gender und damit verbundene Stereotype, geschlechtsspezifische Erwartungen und damit einhergehende

Zuschreibungen von geringerer Kompetenz, Risikoaversivität und reduziertem Konkurrenzverhalten sind Beispiele dafür (Ellemers 2018). Dies wird von unterschiedlichen sozialen Relations- und Interaktionskontexten vermittelt und gefestigt (Ridgeway und Correll 2004), nicht nur im familiären Umfeld – Bottazzi und Lusardi (2021) stellen in diesem Zusammenhang fest, dass Mütter einen signifikanten Einfluss auf Financial Literacy von Mädchen hatten – sondern auch in alltäglichen Kontexten. Eine empirische Analyse finanzieller Werbung der letzten 70 Jahre konnte nachweisen, dass Männer nahezu durchgehend in kompetenten Schlüsselrollen portraitiert wurden, während Frauen meist eine untergeordnete Rolle einnahmen (Langer und Niessen-Ruenzi 2024). Dies wirkt sich scheinbar auf Lebensbereiche aus, wie eine Erhebung von Fonseca, Mullen, Zamarro und Zissimopoulos (2012) zeigte: Wenn eine Partnerschaft geführt wird, sind es oftmals Männer, die sich auf die Finanzen spezialisieren – und auch bei dieser Erhebung haben Männer mehr Financial Literacy als Frauen. Eine weitere Konsequenz sind sogenannte *stereotype threats*: Die zuvor erwähnten Gender-Stereotypen (die in der Regel auch den Betroffenen bekannt sind) führen zu persönlich-psychologischem Druck, der zu einer Art selbsterfüllenden Prophezeiung bei konkreten Aufgaben führt. Das konnte für mathematikbezogene Tests sowie für Financial Literacy empirisch nachgewiesen werden (Tinghög, Ahmed, Barrafreem, Lind, Skagerlund und Västfjäll 2021). Eine abschliessende Erklärung kann jedoch aufgrund der hier vorliegenden Daten nicht vorgestellt werden.

Entgegen anderen empirischen Befunden, in denen zunehmendes Alter zu geringerer Financial Literacy führt, zeigen die vorliegenden Ergebnisse, dass sie steigt, je älter die Teilnehmenden sind. Dies gilt es jedoch auf zwei Ebenen zu relativieren: Zum einen kann aufgrund einer vorhandenen Multikollinearität mit der Berufserfahrung nicht abschliessend interpretiert werden, welchen Einfluss das Alter tatsächlich auf das Vorhandensein von Financial Literacy hat. Zum anderen wurden in den für die Meta-Analyse beigezogenen Erhebungen auch Personen im Pensionsalter befragt, wobei sich der altersbezogene negative Effekt vor allem ab diesem Zeitraum zeigte. Diese Zeitspanne wurde aufgrund des Forschungsinteresses nicht adressiert.

Bemerkenswert erscheint, dass beim Berufsfeld auf deskriptiver Ebene starke Unterschiede feststellbar sind, auf inferenzstatistischer Ebene jedoch ausschliesslich im Modell 2 vereinzelte signifikante Ergebnisse vorhanden sind. Zwar bestätigt sich auch bei den binär-logistischen Berechnungen, dass alle anderen Berufsfelder im Vergleich zur Finanz- und Schuldenberatung eine klar geringere Chance haben, ausreichende Financial Literacy zu besitzen. Unter Berücksichtigung soziodemografischer Variablen verliert dies aber jeden signifikanten Einflussgehalt. Zudem muss auch für diese Kontrollvariable festgestellt werden, dass eine Multikollinearität vorliegt. Zwar ist diese ausschliesslich auf die variablenbezogenen Ausprägungen vorhanden, weil diese jedoch sehr stark sind (zum Teil $r: \geq .9$) ist es nicht möglich, den genauen Einfluss der einzelnen Dummy-Variablen auf Financial Literacy zu eruieren. Dies gilt auch im Hinblick auf die Gruppierung verschiedener Berufsfelder. Selbst bei Abwesenheit von Multikollinearität wäre im Modell 2 nicht eindeutig zu bestimmen, welches spezifische Berufsfeld den (knapp) signifikanten Einfluss ausübt.

10.2 Ausprägung von Financial Literacy – und Diskrepanzen

Mit 48.2 % hat beinahe die Hälfte der tertiär ausgebildeten, berufs- sowie lebenserfahrenen und mehrheitlich in der Sozialarbeit tätigen Stichprobe keine ausreichende Financial Literacy. Das bedeutet im Rahmen dieses Financial Literacy Indexes, dass entweder keine einzige Frage korrekt beantwortet wurde (was 4.1 % oder 52 Personen entspricht) oder dass die befragte Person nicht in der Lage war, eine der Debt Literacy-Fragen korrekt zu beantworten (was 44.1 % oder 560 Personen ausmacht).

Im Vergleich zu aktuellen Befragungen mit repräsentativen Stichproben der Schweizer Bevölkerung liegen bei dieser Stichprobe bei einzelnen Big Three-Fragen jedoch leicht höhere Anteile korrekter Antworten vor (Niederer und Kendzia 2024; Davoli und Backes-Gellner 2024:17). Eine mögliche Erklärung dafür ist mit dem empirischen Befund erklärbar, dass Personen mit hohem Bildungsabschluss mehr Financial Literacy aufweisen (OECD 2023:27), was diese selektive Stichprobe in hohem Masse hat. Es muss jedoch auch relativierend widerlegt werden, da inner-

halb der Stichprobe weder starke noch signifikante Unterschiede zwischen Fachpersonen mit einem Tertiärdiplom in Sozialer Arbeit und Personen mit einer anderen Fachausbildung (die zum Teil EFZ-Lehrausbildungen beinhalten) vorweisen. Dies gilt sowohl auf Item- als auch auf Index-Ebene. Jedoch ist bei anderen Erhebungen – ob global oder spezifisch für die Schweiz – sowie in dieser Master-These stark feststellbar, dass Frauen im Vergleich zu Männern eine deutlich geringere Financial Literacy ausweisen. Weitere Vergleiche sind nicht möglich, da bei den anderen Erhebungen jeweils andere Finanzfragen genutzt und kein Bezug zu Debt Literacy hergestellt wurde. Zudem wird nicht der gleiche Financial Literacy Index verwendet und Vergleiche mit repräsentativen Stichproben der Schweizer Bevölkerung mit der hier erhobenen, nicht-zufälligen und stark selektiven Stichprobe sind nur bedingt ergiebig.

Derzeit ist ein Vergleich dieser Financial Literacy-Ergebnisse von Sozialarbeitenden lediglich mit US-amerikanischen Studien möglich. Diese haben jedoch – nebst einem offensichtlich stark unterschiedlichen sozialpolitischen und folglich berufspolitischen Kontext (Kindle 2009:48–70) – oftmals kleine Stichproben. Liegen grössere Stichproben vor, was Kindle (2013) in einer Erhebung vorweisen konnte, sind dies ausschliesslich Studierende. Darüber hinaus besteht kein direkter Bezug mit den Financial Big Three, der Finanzsozialisation oder der Einstellung zu Geld. Es wurden zudem US-spezifische Erhebungsinstrumente genutzt.

Auch hinsichtlich (nicht-)erhaltener formeller Finanzbildung finden sich keine Angaben in den repräsentativen Schweizer Erhebungen sowie in den US-amerikanischen Studien. Es wird lediglich der aktuelle Bildungsabschluss und/oder das Interesse an spezifischen Finanzbildungskursen im Studium der Sozialen Arbeit erfragt. Einzig die Erhebung von Loke (2013:70) adressierte Debt Literacy. In diesem Zusammenhang gaben bei der ersten Frage in Bezug auf die Verdoppelung der Schulden knapp 48 % die korrekte Antwort an, was leicht weniger sind wie in dieser Stichprobe (57 %). Bei der zweiten Frage beantworten in dieser Stichprobe 38.7 % die Frage korrekt, was deutlich unter den rund 46 % aus der Erhebung von Loke (2013:70) liegt. Jedoch waren in dieser Erhebung lediglich 48 Teilnehmende involviert. Die anderen Studien und Dissertationen nutzten entweder selbstkonstruierte oder für den US-Kontext

angepasste Erhebungsinstrumente, weshalb ein direkter Vergleich nicht sinnvoll erscheint.

Die Ausprägung von Financial Literacy ist allgemein ungleich verteilt. So haben in dieser Stichprobe vor allem Männer im Vergleich zu Frauen, Personen mit mehr Humankapital in Form eines höheren Bildungsabschlusses, ältere Personen im Vergleich zu den jüngeren und Personen in Paarhaushalten (ob mit Kindern oder ohne) im Vergleich zu Einpersonenhaushalten mehr Financial Literacy. Auch Teilnehmende, die mehr Finanzsozialisation erhalten haben, weisen in der Regel mehr Financial Literacy aus, wobei dies ab einer gewissen Ausprägung stagniert. Bei der finanziellen Einstellung in Form der subjektiven Wichtigkeit von Geld bzw. materiellem Wohlbefinden ist diese Dynamik ebenfalls erkenntlich, wobei die Unterschiede zwischen den Ausprägungen nicht derart gross sind. Personen mit einer Fachausbildung in Sozialer Arbeit haben kaum mehr oder weniger Financial Literacy wie jene ohne eine solche Ausbildung. Gleich verhält es sich mit Personen, die hauptsächlich in der Sozialarbeit tätig sind im Vergleich zu den übrigen. Grosse Unterschiede sind jedoch in den einzelnen Berufsfeldern ersichtlich: Fachpersonen der Finanz- und Schuldenberatung haben klar die höchste Financial Literacy, gefolgt von Mitarbeitenden der betrieblichen Sozialberatung. Die geringste Ausprägung haben Personen in der Jugend- und Familienhilfe.

Die Ergebnisse lassen in bemerkenswerter Weise gewisse Diskrepanzen der Teilnehmenden feststellen. Dies zunächst im Hinblick auf die subjektive Einschätzung der Financial Literacy: Kumuliert betrachtet schätzen mit 56 % mehr als die Hälfte der Befragten ein, dass sie ein hohes bis sehr hohes Finanzwissen haben. Diese subjektiven Einschätzungen stehen nicht nur im Kontrast zu den effektiven Ergebnissen der Financial Literacy-Aufgaben, sondern auch hinsichtlich der fachlichen Einschätzungen der Teilnehmenden zu gewissen Aussagen in Bezug auf Klient:innen der Sozialen Arbeit. So lässt sich bspw. feststellen, dass über 70 % der Stichprobe der Aussage (eher bis voll und ganz) zustimmen, dass Geld in einem relevanten Zusammenhang mit der Problemlagen der Klient:innen stehen. Davon stimmen 28.6 % dem ganz und 18.5 % voll und ganz zu, was beinahe die Hälfte aller Befragten ausmacht. An dieser Stelle lässt sich interpretieren, dass dies im Zusammenhang mit geringem Einkom-

men und/oder Verschuldungs- sowie Überschuldungssituationen steht. Als absolute Verständnisgrundlage scheint dafür ein Mindestmass an Financial Literacy, spezifisch Debt Literacy, notwendig zu sein. Gleichzeitig weisen lediglich 28.1% viel Financial Literacy aus, was aufgrund der Item-Gewichtung gleichbedeutend mit zwei korrekt beantworteten Debt Literacy-Fragen ist. Das heisst, dass weniger als ein Drittel der Stichprobe dieses grundlegende Wissen vorweist.

Eine äusserst ähnliche Zustimmungsverteilung zeigt sich bei den Aussagen, dass sich viele Klient:innen finanzielle Unterstützung für ihre Probleme wünschen und dass ihre soziale Problemlage deutlich weniger vorhanden wäre, wenn ihnen mehr Geld zur Verfügung stünde. Gleichzeitig besteht bei ungefähr der Hälfte der Stichprobe eine tiefe bis sehr tiefe Zuversicht, Unterstützung in diesem Themen- und Lebensbereich anbieten zu können. So geben fast 47% an, dass sie eine mittelmässige bis gar keine Zuversicht haben, Klient:innen bei finanziellen Entscheidungen zu unterstützen. Eine ähnliche Verteilung lässt sich auch bei der Zuversicht feststellen, die Funktionsweise von Geld zu erklären. Einzig bei der Zuversicht, Finanzdokumente zu erstellen, liegt eine vergleichsweise geringe Anzahl von unzuversichtlichen Teilnehmenden vor, die mit 23.7% trotzdem beinahe ein Viertel der Stichprobe ausmacht. Es ist schwer vorstellbar, wie bspw. eine professionelle Unterstützung bei finanziellen Angelegenheiten gewährleistet werden kann, wenn eine geringe bis keine Financial Literacy vorliegt (inkl. verzerrter Selbstwahrnehmung des eigenen Finanzwissens). Das Nicht-Vorhandensein von Financial Literacy bei knapp der Hälfte der Stichprobe scheint auch schwierig hinsichtlich der Einschätzung einer überaus deutlichen Mehrheit der Teilnehmenden, die mit den Aussagen einverstanden sind, dass Finanzen/Geld in der Lebenslage resp. Problembewältigung der Klient:innen eine hohe Relevanz haben.

Dies steht auch in einem diskrepanten Verhältnis zur finanziellen Einstellung gegenüber Geld resp. materiellem Wohlbefinden. Kumulativ geben über 80% der Teilnehmenden an, dass ihnen dies (gemäss additiven Indexes) mittelmässig bis sehr wichtig ist. Wenn über 200 Teilnehmende einen gerundeten Index-Wert von (4) oder (5) bei einem Maximal-Indexwert von (5) aufweisen, jedoch über keine oder kaum vorhandene Financial Literacy verfügen, stellt sich die Frage, wie dieser subjektiven

Wichtigkeit mit dieser Ausprägung von Financial Literacy emanzipiert und selbstwirksam entsprochen werden kann.

Das hier erhobene (Nicht-)Vorhandensein von Financial Literacy kann als eine Erklärung eines Studienergebnis dienen, die Ursachen, Präventionsarbeit und Beratung im Zusammenhang mit Überschuldung explorierte: »Gründe für finanzielle Herausforderungen, bspw. in Form von Verschuldung oder existenzieller Überschuldung, werden aus fachlicher Perspektive heraus in einem engen Zusammenhang von sozialer Ungleichheit und Armut betrachtet und erklärt. Gleichzeitig wird als weiterer Zusammenhang mangelndes Wissen von Betroffenen beigezogen, eine damit einhergehende präventive Wissensvermittlung jedoch in geringem Masse betrieben.« (Mattes et al. 2016:27).

10.3 Kritische Würdigung der Theorien

Zur Erklärung möglicher Einflüsse auf Financial Literacy wurden Theoriebezüge der Sozialisation, des Humankapitals und der einstellungsbezogenen Kognition hergestellt. Demnach wurde argumentiert, dass die familiäre (und intendierte) Finanzsozialisation in Form beabsichtigter Vermittlung von Wissen und Erfahrungen der Eltern an die Kinder ein förderlicher Faktor darstellt, dass Financial Literacy vorhanden ist. Dies kann für diese Stichprobe nicht in signifikanter Weise festgestellt werden. Daraus ergibt sich die allgemeine Überlegung, dass es nicht grundsätzlich unzureichend ist, im familiären Kontext über finanzielle Angelegenheiten zu sprechen, sondern dass vielmehr die Art und Weise entscheidend ist, in welcher Form dies geschieht. Oder anders formuliert: Es geht nicht darum, *dass* über solche Themen gesprochen wird, sondern *wie*. Die hier gewählte Erhebungsform und das Studiendesign können diese inhaltlich-qualitativen Elemente der Finanzsozialisation nicht eruieren. Für diese Studie wurde ausschliesslich die beabsichtigte Finanzsozialisation in Form von Gesprächen/Diskussionen erhoben. Eine andere Erklärung könnte daher sein, dass eine weitere Form der Finanzsozialisation, z. B. das experimentelle und/oder das Modell-Lernen (LeBaron-Black et al. 2022a:944) einen stärkeren positiven und ggf. signifikanten Einfluss auf

Financial Literacy hat. Allenfalls wäre diese theoretische Dimension der Finanzsozialisation ergiebiger gewesen. Eine weitere Erklärung für die fehlende Signifikanz könnte zudem das eher fortgeschrittene Alter der Teilnehmenden sein, so dass Effekte der Finanzsozialisationen in den Jugend- und Adoleszenzjahren ihre Wirkung im Laufe der Zeit verlieren resp. andere Faktoren einen grösseren Effekt und Einfluss haben – seien diese berufsbezogen, soziodemografisch oder anderer Natur, die im Rahmen dieser Studie nicht erhoben werden konnten.⁶³ Finanzsozialisation erscheint trotz der hier fehlenden Signifikanz in dieser Stichprobe in keiner Weise ein irrelevant Aspekt zu sein, sondern sollte einerseits bei einer anderen Stichprobenkomposition und andererseits unter Einbezug weiterer Sozialisationsdimensionen ergänzt werden.

Bezugnehmend auf die formale Bildung sowie die Finanzbildung wurde humankapitaltheoretisch argumentiert, dass eine zunehmende Akkumulation von allgemeinen sowie finanzspezifischen Wissensinhalten für das Vorhandensein von Financial Literacy förderlich ist. Dies lässt sich hier für eine allgemeine, nicht jedoch für die finanzspezifische Wissensakkumulation bestätigen. Analog zu den Ausführungen zur Finanzsozialisation könnte eine mögliche Erklärung darin bestehen, dass nicht die blossе Vermittlung von Inhalten, sondern vielmehr *wie* dies geschieht, der relevante Aspekt darstellt. In besonderem Masse erscheint jedoch die Frage, *was* für Wissensinhalte vermittelt wurden und in welchem Zusammenhang diese mit Financial Literacy (resp. der hier spezifisch konzeptionalisierten Form) stehen. Finanzbildung in einem allgemeinen Sinne mag theoretisch zwar eine nachvollziehbare Erklärung sein, bewährt sich jedoch nur, wenn eine »Passgenauigkeit« zwischen der Konzeption von Financial Literacy und dem entsprechenden Wissen gewährleistet wird. Angesichts der grossen Vielfalt der möglichen Lerninhalte und sozialstrukturellen Realitäten verschiedener Personen – ob aufgrund der wohlfahrstaatlichen Arrangements oder der sozialen Rollenerwartungen – erscheint eine allgemeingültige theoretische Erfassung anspruchsvoll.

63 Bspw. das Einkommen und/oder Vermögen, die Sozialstruktur, die Wohnregion, Persönlichkeitsaspekte, ...

Dass (nicht ablehnende) Einstellungen gegenüber Geld/Finanzen einen positiven Einfluss auf Financial Literacy haben, wurde mit sozialpsychologischer Kognition erklärt. Diese Einstellungen können affektiver, kognitiver oder verhaltensbezogener Natur sein. In der hier untersuchten Stichprobe liegt zu keinem Zeitpunkt ein signifikanter Effekt vor. Ein Grund dafür kann sein, dass die beigezogenen Einstellungen als eine Form »übergeordneter« Einstellungen zu Geld betrachtet werden können. Würden hingegen Einstellungen herangezogen, die einen direkteren Bezug zu Financial Literacy nachweisen, bspw. auf Sparverhalten oder Budgetierung, würde dies die verhaltensbezogene Komponente stärker betonen und hätte dadurch einen unmittelbareren Bezug zu (Elementen von) Financial Literacy. Alternativ können auch Einstellungen hinsichtlich einer Verknüpfung zwischen Geld und Erfolg, Macht und Status rekuriert werden (Lay und Furnham 2019).

Angesichts der höchstsignifikanten Ergebnisse in Bezug auf die Kontrollvariable des Geschlechts stellt sich die Frage, welche theoretischen Konzeptionen beigezogen werden können, um dies zu erklären. Nebst der im Kapitel 10.1.2 angedeuteten Aspekte erscheint es notwendig, die hier rekurierten Theorien mit einer geschlechts- und rollenspezifischen Perspektive zu ergänzen, vor allem im Bereich der Finanzsozialisation. So kann es bspw. sein, dass Männer und Frauen zwar finanziell sozialisiert wurden, dies jedoch unterschiedlich geschieht – sei es in Bezug auf die vermittelten Inhalte und/oder auf die (Nicht-)Zumutung von Kompetenzen. Daraus resultierende Selbstbilder und Selbstwirksamkeitserfahrungen, die auch durch geschlechtsspezifische Erfahrungen ausserhalb der Finanzsozialisation geprägt werden, beeinflussen wiederum Einstellungen und Präferenzen.

11. Schlussbesprechung

In dieser Untersuchung wurde der Frage nachgegangen, wie Financial Literacy von Fachpersonen der Sozialen Arbeit mit Erwerbssort in der deutschsprachigen Schweiz ausgeprägt ist und inwiefern Sozialisations- und Bildungserfahrungen als auch Einstellungen dies beeinflussen. Hierbei wurde allgemein auf die Theorie der Sozialisation und spezifisch auf jene der intendierten Finanzsozialisation rekurriert. Dabei wurde argumentiert, dass zunehmende Finanzsozialisationserfahrungen zu einer erhöhten Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy führen. Weiter wurde humankapitaltheoretisch ausgeführt, dass der Erhalt formaler Bildung sowie von Finanzbildung ebenso zu einer erhöhten Wahrscheinlichkeit von Financial Literacy führt. Ergänzend zu jenen Sozialisations- resp. Bildungserfahrungen wurde kognitionspsychologisch hergeleitet, dass eine erhöhte Ausprägung der Wichtigkeit von materiellem Wohlbefinden – als eine mögliche Form finanzieller Einstellung – auch zu einer erhöhten Wahrscheinlichkeit von Financial Literacy beiträgt.

In deskriptiver Hinsicht zeigt sich, dass knapp weniger als die Hälfte der Stichprobe keine ausreichende Financial Literacy ausweist. Dies unter der Annahme, dass die Beantwortung einer schulden-spezifischen Frage mit grundlegenden Zins- resp. Zinseszinsfragen essenziell ist, um Klient:innen der Sozialen Arbeit professionell und abgeklärt zu unterstützen. Gemäss dem konstruierten Financial Literacy Index lässt sich eine knappe Mehrheit von 50.8 % ausreichende Financial Literacy feststellen. Davon haben 28.1 % viel Financial Literacy, was einem gewichteten Index-Wert ab (4) entspricht. 4.1 % resp. 52 Teilnehmende weisen aufgrund keiner korrekt beantworteten Frage keine Financial Literacy aus.

Die Ergebnisse der binär-logistischen Regressionen weisen aus, dass ausschliesslich der formale Bildungsabschluss, das Geschlecht, das Leben in einem Paarhaushalt ohne Kinder, die Führungsposition als Abteilungs- oder Institutsleitung sowie das Alter und die Berufserfahrung einen signifikanten Effekt auf die Wahrscheinlichkeit des Vorhandenseins von Financial Literacy haben. Vor allem beim Geschlecht sind klare Ausprägungsunterschiede feststellbar: Männer haben eine deutlich höhere Financial Literacy vorzuweisen – und dies, obwohl im Mittel die Frauen eine höhere Ausprägung von intendierten Finanzsozialisierungserfahrungen angeben. Jedoch haben weder Finanzsozialisierungserfahrungen noch Finanzbildung (unabhängig vom Lernkontext) einen signifikanten Einfluss auf das Vorhandensein von Financial Literacy. Gleiches gilt für die finanzielle Einstellung in Form der subjektiven Wichtigkeit von Geld bzw. materiellem Wohlbefinden. Darüber hinaus lässt sich festhalten, dass mit Blick auf die Berufsfelder zwar ersichtliche deskriptive Unterschiede erkennbar sind, wobei Personen der Finanz- und Schuldenberatung die höchste Financial Literacy aufweisen und die Fachpersonen der Kinder-/Jugendhilfe, der Familien-/Erziehungsberatung sowie der Wohnhilfe die tiefsten. Auch zeigt sich die grundlegende Effektrichtung, dass sämtliche Berufsfelder im Vergleich zur Finanz- und Budgetberatung eine geringere Eintrittswahrscheinlichkeit von Financial Literacy haben. Diese Unterschiede sind jedoch statistisch nicht signifikant. Dasselbe gilt auch für Personen, die vornehmlich im sozialarbeiterischen Feld arbeiten sowie für Fachpersonen mit einem Fachdiplom in Sozialer Arbeit im Vergleich zu jenen ohne.

11.1 Berufspolitische Implikationen

Im Rahmen dieser Untersuchung wurde hergeleitet, weshalb ein grundlegendes Verständnis von finanziellen Konzepten essenziell ist, um dem befähigenden Berufsauftrag der Sozialen Arbeit gerecht zu werden. Ohne dieses Wissen scheinen entsprechende Interventionen nicht umsetzbar. Dies, obschon finanzielle Herausforderungen oftmals im Zusammenhang mit Problemlagen der Klient:innen stehen. Wenn die Soziale Arbeit weiter

als Profession verstanden wird, die Ermächtigung auch durch strukturelle Interventionen bewirken möchte, werden das politische Mandat und die damit verbundenen Überlegungen zusätzlich relevant (Staub-Bernasconi 2007a). Dies adressiert die sozialpolitische Dimension, die (unabhängig von den persönlichen Präferenzen der Fachpersonen) auch finanzpolitische Elemente beinhaltet. Streckeisen und Gül (2021:14) plädieren dafür, dass die Profession »ihre eigenen, alternativen ökonomischen Argumente entwickelt, um ihre Praxis zu begründen und Professionspolitik zu vertreten.« Doch wie kann dies anwaltschaftlich wahrgenommen werden, wenn grundlegendes Wissen fehlt? Wie kann eine fundierte sozialpolitische Positionierung gegen prozentuale Sozialhilfekürzungen oder die Anpassung des Umwandlungssatzes bei der beruflichen Vorsorge debattiert werden, wenn grundlegende Wissen zu Dynamiken von Zins und Inflation nicht vorliegt? Natürlich sind diese Themen abstrakt und nicht das Hauptthema in der direkten Klient:innen-Arbeit in gewissen Handlungsfeldern der Sozialen Arbeit. Sie haben jedoch unmittelbare Auswirkungen auf die Lebenswelt von Klient:innen und der professionellen Praxis von Fachpersonen. Auch stellt sich die Frage, wie eine (Kapitalismus-)Kritik begründet vertreten werden kann, wenn gewisses (Grund-)Wissen schlicht nicht vorhanden ist. In keinem Positionspapier von Berufsverbänden im Sozialbereich wird dies explizit genannt, was angesichts der stark normativ geprägten Abhandlungen des Verhältnisses von Sozialer Arbeit und Ökonomie und fehlender Forschungsarbeiten im deutschsprachigen Raum nicht überrascht.

Eine Grundablehnung ist weder im Interesse der Klient:innen noch der Fachpersonen, doch sie ist – zumindest gemäss anekdotischer Evidenz während des Studiums, regelmässigen Diskussionen mit Kolleg:innen und informellen Gespräche im Rahmen dieser Erhebung – noch stark vorhanden. Dabei gibt es auch andere professionelle Herangehensweisen: In den USA wird im Rahmen von zu überwindenden Herausforderungen der Sozialen Arbeit offen und vertieft über diese Themen diskutiert, um im Sinne einer gerechten Gesellschaft »economic justice«⁶⁴ zu

64 Eine klar eingegrenzte Definition dieses Begriffes liegt derzeit nicht vor, es wird jedoch oft Bezug in Form einer Negativ-Definition genommen, wobei »economic injustice« als eine Verletzung von Rechten in ökonomischen Lebensbereichen angesehen wird mit einer einhergehenden Einschränkung oder Unfähigkeit Bedürftiger, am wirtschaft-

gewährleisten und mit eigenem Wissen Klient:innen besser zu begleiten und zu befähigen (Grand Challenges for Social Work 2025).

Es stellt sich somit die Frage, inwiefern ein entsprechender Habitus geformt und gefördert werden kann, um diese relevanten Wissensaspekte und die damit verbundenen Reflexionsfragen anzuregen. Muss dies im Rahmen der obligatorischen Schule sein, eine (mandatierte oder fakultative) Vorlesung während des Studiums oder im Sinne einer allgemeinen Weiterbildung nach dem erhaltenen Fachdiplom? Oder braucht es eine gesellschaftspolitische Veränderung, angefangen mit einer Enttabuisierung von Geld und damit verknüpften Themenbereichen? Es scheint jedoch klar, dass wenn solche Inhalte nie vermittelt werden – selbst in einem Studiengang, der Fachpersonen ausbildet, die professionsbedingt einen privilegierten Zugang zu Personengruppen mit meist finanziellen Schwierigkeiten haben – relevantes Wissen fehlt.

11.2 Grenzen der Untersuchung und Forschungsausblick

Die hier vorliegenden Ergebnisse müssen mit Vorsicht interpretiert werden, da es eine Reihe von Grenzen zu benennen gilt. Methodisch muss festgehalten werden, dass aufgrund des nicht-zufälligen Stichprobenverfahrens und fehlender Informationen zur Grundgesamtheit der Fachpersonen der Sozialen Arbeit in der Deutschschweiz keine allgemeingültig-repräsentativen Aussagen gemacht werden können – unabhängig von der relativ grossen Stichprobe. Auch lassen sich Grenzen in Bezug auf die genutzten Erhebungsinstrumente feststellen: Trotz der Validität der Finanzsozialisationskala gilt es anzumerken, dass ausschliesslich eine Dimension von dreien genutzt wurde. Allenfalls wären andere Ergebnisse vorhanden, wäre entweder die gesamte Skala mit dem Modell-Lernen und experimentellen Lernsettings oder ausschliesslich eine jener anderen Dimensionen verwendet worden. Bei der unabhängigen Variab-

lichen Wachstum teilhaben zu können. Economic justice adressiert verschiedene Bereiche, in denen Sozialarbeitende aktiv sind, bspw. Ungleichheit und Armut und Vermögenskonzentration, aber auch die Messung von Armut. Zur Vertiefung sei auf Simmons verwiesen (2017).

le der Finanzbildung lassen sich ebenso Grenzen feststellen. Beim selbst-konstruierten Erhebungsinstrument wird die subjektiv-retrospektive Einschätzung der Proband:innen befragt. Insofern darf die Objektivität hinterfragt werden, da diese Variable lediglich aufzeigt, dass (im Empfänger der befragten Person) verständliche Finanzbildung erhalten wurde, nicht aber, welche spezifischen Kompetenzen in diesen Finanzbildungskontexten erlernt wurden. Die föderalistische Struktur der Schweiz führt unter anderem zu einer fehlenden bundesweiten Finanzbildungsstrategie (Arrondel, Haupt, Mancebón, Nicolini, Wälti und Wiersma 2022:373–374), was grosse Unterschiede zwischen den Teilnehmenden je nach (damaligem) Wohnort und damit verbundener kantonaler Bildungsvorgaben vermuten lässt. Weiter können Unterschiede aufgrund statistischer Bias-Verzerrungen erklärt werden.⁶⁵ Zuletzt muss auch festgehalten werden, dass es sich bei diesem Erhebungsinstrument um kein statistisch-validiertes handelte.⁶⁶ Aufgrund des Forschungsinteresses und forschungspraktischer Überlegungen wurde ausserdem darauf verzichtet, die beabsichtigte Grundgesamtheit einer Vergleichsgruppe gegenüberzustellen, z. B. einer anderen Berufsgruppe oder einem repräsentativen Sample der (Deutsch-)Schweizer Bevölkerung. Insofern lassen sich ausschliesslich Aussagen zu dieser

65 Bspw. aufgrund des Definition Bias (das Verständnis von Finanzbildung kann zwischen den Teilnehmenden variieren), dem Bias der Sozialen Erwünschtheit (eine Auswahl wird bevorzugt, da sie in der Tendenz gesellschaftlich oder im Rahmen eines spezifischen Erhebungsthemas positiver gewertet wird) oder durch den Recall Bias (durch ungenaue und/oder unvollständige Erinnerungen, vor allem wenn Ereignisse lange zurückliegen, kommt es zu Verzerrungen).

66 Jedoch darf relativierend entgegnet werden, dass andere Studien weniger differenzierte Erhebungsinstrumente nutzten und mit der gleichen Erhebungslogik voringen, so bspw. in der Erhebung über Financial Capability in den USA, die sich auch Financial Literacy widmet. Bemerkenswerterweise liegen, trotz erhobener Variable gemäss Survey-Instrumentarium (FINRA 2021:29), keine deskriptiven oder inferenzstatistischen Ergebnisse vor, wie viele Personen Finanzbildung in den Lernkontexten erhalten haben und inwiefern das einen Einfluss auf Financial Literacy hat. Diese Variable wurde im publizierten Bericht nicht berücksichtigt (Lin, Bumcrot, Mottola, Valdes, Gannem, Kieffer, Walsh und Lusardi 2022). Eine andere Studie konnte einen signifikanten Einfluss der Finanzbildung auf Financial Literacy feststellen, nutzte jedoch eine Bildungs- sowie Arbeitskontext vermischende Variable, die zudem keine Unterscheidung zwischen Verständlichkeit, Oberflächlichkeit, usw. machte (Sun, Chen, Ansong, Huang und Sherraden 2022:720).

Stichprobe machen. Dies auch, weil in anderen Studien, die ebenfalls Einflüsse von Finanzsozialisation oder allgemein Financial Literacy untersuchten, andere Erhebungsinstrumente nutzten. Darüber hinaus wurden gewisse Variablen, die weitere Einblicke ermöglicht hätten, weggelassen. So hätten das (Haushalts-)Einkommen oder der sozioökonomische Status der Eltern weitere Erkenntnisse vermitteln können.

Inhaltlich lassen sich ebenso Untersuchungsgrenzen darlegen: In dieser Erhebung ging es um *grundlegendes* als auch schuldenpezifisches Finanzwissen. Dies wiederum richtete den Fokus vor allem auf ökonomische Grundkonzepte wie Zins, Inflation und Ratenzahlungen. Der in dieser Erhebung stärkste Faktor, das Geschlecht, wurde hier ausschliesslich als Kontrollvariable genutzt, weshalb keine fundierten theoretischen Erklärungen, sondern ausschliesslich Vermutungen aufgestellt werden können. Weiter lässt sich aus diesem grundlegenden Wissen nicht direkt ableiten, ob eine Fachperson ein gutes Verständnis hinsichtlich allfälliger sozialstaatlicher Ansprüche und/oder sonstiger finanzieller Hilfestellungen hat. Zudem liegt derzeit keine Evidenz vor, ob das (Nicht-)Vorhandensein dieser Form von Financial Literacy positiv mit der für die Schweiz typischen (Schulden-)Risiken im Bereich der Steuern, Krankenkassen und/oder Konsumkredite korreliert und folglich entsprechende Interventionen davon abgeleitet werden können.

Aus diesen Grenzen lassen sich somit eine Reihe von möglichen Forschungsausblickten skizzieren: Zunächst wäre eine grundlegende Erhebung der Populationsgruppe der Professionellen der Sozialen Arbeit wünschenswert. Eine solche würde künftiger Forschung im Bereich der Sozialpolitik (oder der Sozialarbeitswissenschaften allgemein) eine Referenzgrösse bieten und unter Berücksichtigung eines Zufall-Stichprobenverfahrens mehr Möglichkeiten hinsichtlich der Repräsentativität eröffnen. Darauf aufbauend könnten auch schweizweite Befragungen durchgeführt werden, bis hin zu einer Befragung im gesamten deutschsprachigen Raum, einschliesslich Deutschland und Österreich. In diesen Ländern liegen bereits mehr Informationen zu dieser spezifischen Grundgesamtheit vor (Schalek und Kappacher 2024; Statistik der Bundesagentur für Arbeit 2024).

Eine vertieftere Auseinandersetzung mit dem festgestellten Gender Gap sowie eine empirische Testung theoretischer Begründungen, die

über eine beschreibende Ebene hinausgehen und kausale Zusammenhänge/Erklärungen aufzeigen, stellen zusätzliche Forschungsmöglichkeiten dar – unabhängig davon, ob dies mit Fokus auf Professionelle der Sozialen Arbeit, eine andere professionelle Kategorisierung (z. B. Lehrpersonen) oder im Rahmen einer allgemeinen Befragung geschieht.

Weiter wäre es ebenso möglich, den Fokus auf praxisrelevantes Fachwissen im Zusammenhang mit Geld/Finanzen und Schulden zu richten, was aufgrund der Verschuldungsstruktur in der Schweiz krankenkassenversicherungs-, steuer- und kreditrechtliche Aspekte beinhalten würde. Einzelne Teilnehmende formulierten bei den Bemerkungen, dass die erfragten Konzepte zu Zins zu wenig Praxisnähe hätten.

Zuletzt wäre es auch eine Option, die persönlichen Einstellungen zu Geld und damit verknüpfte Verhaltensweisen noch vertiefter zu explorieren, was in den USA bereits seit Jahren in der Zusammenarbeit mit Klient:innen praktiziert wird (Money Habitudes o. J.). Dabei wäre nicht nur eine Bestandesaufnahme – analog zur vorliegenden Forschungsarbeit – denkbar, sondern auch internationale Vergleiche mit den Kolleg:innen aus den USA.

11.3 Fazit

»Die Schwierigkeiten von Klient:innen haben oftmals einen Zusammenhang mit Geld.« Fast drei Viertel der Befragten haben dieser Aussage zugestimmt, davon fast ein Fünftel voll und ganz. Diese Einschätzung von knapp 1'300 Befragten im Sozialbereich allein, davon rund 1'100 Fachpersonen mit einem Abschluss in Sozialer Arbeit, lässt die Relevanz von finanziellen Themen in Verknüpfung mit sozialen Problemlagen erkennen. Wenn jedoch beinahe die Hälfte der Teilnehmenden grundlegende Konzepte im Zusammenhang mit Geld und Finanzen nicht versteht und über 50 Teilnehmende keine Frage zu Financial Literacy korrekt beantworten konnten, wirft dies Fragen auf. Dies gilt auch im Hinblick auf die direkte Arbeit mit dem Klientel – was sich unter anderem auch darin zeigt, dass beinahe 70 % der Befragten der Aussage zustimmen, dass sich viele Klient:innen finanzielle Unterstützung für die Lösung ihrer aktuellen Problemlagen wünschen.

In der Praxis der Sozialen Arbeit lassen sich oft Abgrenzungsreaktionen beobachten. Das ist nicht bloss anekdotische Evidenz der über 10-jährigen Berufserfahrung des Autors, sondern zeigt sich auch in Bemerkungen von Teilnehmenden (siehe Anhang). Natürlich kann es aufgrund der diffusen Allzuständigkeit und widersprüchlichen Strukturmerkmalen professionellen Handelns (Hochuli-Freund und Stotz 2021) sinnvoll sein, klar eingegrenzte (und selbstschützende) Verantwortungsbereiche zu definieren und mitzuteilen. Es stellt sich jedoch die grundsätzliche Frage, ob dieses grundlegende Finanzwissen ein notwendiges professionelles Fundament darstellt, ähnlich dem Grundlagenwissen von Bezugsdisziplinen der Psychologie, der Soziologie, des Rechts sowie der Politikwissenschaften (bspw. hinsichtlich des Sicherungssystems der Schweiz). Angesichts der professionstheoretischen Überlegungen einer Befähigung gegen und Befreiung von herausfordernden Lebenssituationen und der Realität der Finanzialisierung scheint hier kein grosser Verhandlungsspielraum vorhanden zu sein – unabhängig der persönlichen Präferenzen (bis hin zu Ablehnungen) von Personen, die sich für ein Studium und eine professionelle Tätigkeit innerhalb der Sozialen Arbeit entscheiden.

Für diese Stichprobe sind jedoch auch folgende Ausprägungen feststellbar: Mehr als zwei Drittel der Befragten geben an, dass sie Interesse an Kursen mit solchen Inhalten hätten, davon sind rund 34 % sehr interessiert. Und über 60 % teilen mit, dass sie interessiert wären, an weiteren Befragungen teilzunehmen, die sich mit Fragestellungen rund um Geld/Finanzen im Zusammenhang mit Sozialer Arbeit beschäftigen. Hierbei haben rund 18 % oder fast ein Fünftel der Stichprobe mitgeteilt, dass sie grosses Interesse daran hätten. Auch wenn dies nicht repräsentativ für alle Fachpersonen steht, handelt es sich trotzdem um über 600 Personen aus diesem Bereich, die sich der Relevanz bewusst zu sein scheint – zumindest, wenn ein Interesse mit einem Ausdruck von Relevanz gleichgesetzt werden kann. Das motiviert, nebst der grundlegenden deutschsprachigen Forschungslücke in diesem Bereich, dieses Thema weiter zu bearbeiten. Denn jede Sensibilisierung mit einer möglichen, damit einhergehenden Befähigung kann weitergetragen werden. Dies kann finanziell belasteten Klient:innen als auch den Fachpersonen selbst zugutekommen. Das war (und ist weiterhin) erklärtes Ziel des Autors.

12. Quellen

- Ackermann, Nicole und Franz Eberle (2016). Financial Literacy in Switzerland. In: Carmela Aprea, Eveline Wuttke, Klaus Breuer, Noi Keng Koh, Peter Davies, Bettina Greimel-Fuhrmann & Jane S. Lopus (Hg.). *International Handbook of Financial Literacy* (341–355). Singapore: Springer Singapore.
- Aguiar-Díaz, Inmaculada und José Ramón Zagalaz- Jiménez (2022). Women and financial literacy in Spain. Does marital status matter? *Journal of Women & Aging*, 34(6), 785–799.
- Ameer, Rashid und Robert Khan (2020). Financial Socialization, Financial Literacy, and Financial Behavior of Adults in New Zealand. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31(2), 313–329.
- American Association for Marriage and Family Therapy (2023). Financial Distress & the Family. 2023 *American Association for Marriage and Family Therapy*, https://www.aamft.org/Consumer_Updates/Financial_Distress.aspx.
- Angrisani, Marco, Jeremy Burke, Annamaria Lusardi und Gary Mottola (2023). The evolution of financial literacy over time and its predictive power for financial outcomes: evidence from longitudinal data. *Journal of Pension Economics and Finance*, 22(4), 640–657.
- Anvari-Clark, Jeffrey (2024). Integrating Financial and Economic Justice Content into Social Work Education. *Journal of Teaching in Social Work*, 44(3), 245–260.
- Aprea, Carmela (2019). Finanzielle Bildung gegen Armut – ein zielführender Weg? In: Christoph Mattes & Carlo Knöpfel (Hg.). *Armutsbekämpfung durch Schuldenprävention* (39–52). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.

- Aprea, Carmela, Eveline Wuttke, Klaus Breuer, Noi Keng Koh, Peter Davies, Bettina Fuhrmann und Jane S. Lopus (Hg.) (2016). *International Handbook of Financial Literacy* (Softcover reprint of the original 1st edition 2016). Singapore: Springer.
- Arrondel, Luc (2018). Financial Literacy and Asset Behaviour: Poor Education and Zero for Conduct? *Comparative Economic Studies*, 60(1), 144–160.
- Arrondel, Luc, Marlene Haupt, María Jesús Mancebón, Gianni Nicolini, Manuel Wälti und Jasmira Wiersma (2022). Financial literacy and financial education in Western Europe. In: Gianni Nicolini & Brenda J. Cude (Hg.). *The Routledge handbook of financial literacy* (1 edition, 363–381). London New York: Routledge Taylor.
- Atkinson, Adele, Stephen McKay, Sharon Collard und Elaine Kempson (2007). Levels of Financial Capability in the UK. *Public Money and Management*, 27(1), 29–36.
- Atkinson, Adele und Flore-Anne Messy (2012). Measuring Financial Literacy. (15)
- AvenirSocial (2010). Berufskodex Soziale Arbeit Schweiz. Ein Argumentarium für die Praxis der Professionellen. 2010.
- AvenirSocial (2018). *Ausbildung und Beschäftigung in der Sozialen Arbeit in der Schweiz. Zusammenstellung von aktuellen Grundlageninformationen*. Bern.
- AvenirSocial (2019). AvenirSocial. Berufsverband Soziale Arbeit Schweiz. Über uns. Internet-Seite. Zugriff am 17. Dezember 2019 auf <https://avenirsocial.ch/wer-wir-sind/ueber-uns/>.
- Bahn Müller, Reinhard, Christoph Deutschmann und Werner Schmidt (2021). Die Dynamik der Finanzialisierung vor und nach der Finanzkrise – und heute? In: Daniel Buhr, Rolf Frankenberger, Wolfgang Schroeder & Udo Zolleis (Hg.). *Innovation im Wohlfahrtsstaat* (169–190). Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG.
- Bandura, Albert (1991). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 248–287.
- Bardi, Anat, Julie Anne Lee, Nadi Hofmann-Towfigh und Geoffrey Soutar (2009). The structure of intraindividual value change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(5), 913–929.
- Bauer, Ullrich und Klaus Hurrelmann (2021)a. *Einführung in die Sozialisationstheorie: Das Modell der produktiven Realitätsverarbeitung*.

- Bauer, Ullrich und Klaus Hurrelmann (2021)b. *Einführung in die Sozialisationstheorie: das Modell der produktiven Realitätsverarbeitung (MpR)* (14., vollständig überarbeitete Auflage). Weinheim Basel: Beltz.
- Becker, Gary S. (1962)a. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy*, 70(5), 9–49.
- Becker, Gary S. (1992). Human Capital and the Economy. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 136(1), 85–92.
- Becker, Rolf (2017). Bildungssoziologie – Was sie ist, was sie will, was sie kann. In: Rolf Becker (Hg.). *Lehrbuch der Bildungssoziologie* (1–32). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Behnke, Joachim (2015). *Logistische Regressionsanalyse: eine Einführung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Berghold, Andreas (2011). *Die Systemtheorie Niklas Luhmanns und ihre ökonomischen Implikationen*. 2011 Universität Graz, Graz.
- Besancet, Marion (2024). Anfrage Bundesamt für Statistik Anzahl Erwerbstätige Sozialberufe. 2024.
- Birkenmaier, Julie und Jami Curley (2009). Financial Credit: Social Work's Role in Empowering Low-Income Families. *Journal of Community Practice*, 17(3), 251–268.
- Bommers, Michael und Albert Scherr (2012). *Soziologie der sozialen Arbeit: eine Einführung in Formen und Funktionen organisierter Hilfe* (2., vollständig überarbeitete Auflage). Weinheim München Basel: Beltz Juventa.
- Bortz, Jürgen und Nicola Döring (2006). *Forschungsmethoden und Evaluation: für Human- und Sozialwissenschaftler; mit 87 Tabellen* (4., überarb. Aufl., [Nachdr.]). Heidelberg: Springer-Medizin-Verl.
- Bottazzi, Laura und Annamaria Lusardi (2021). Stereotypes in financial literacy: Evidence from PISA. *Journal of Corporate Finance*, 71101831.
- Bourdieu 1992, Pierre (2008). Ökonomisches, kulturelles und soziales Kapital. Die verborgenen Mechanismen der Macht. In: Franzjörg Baumgart (Hg.). *Theorien der Sozialisation: Erläuterungen, Texte, Arbeitsaufgaben* (4., durchges. Aufl, Bad Heilbrunn: Klinkhardt.
- Bourdieu, Pierre (2012). Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Ullrich Bauer, Uwe H. Bittlingmayer & Albert Scherr (Hg.). *Handbuch Bildungs- und Erziehungssoziologie* (229–242). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

- Brosius, Felix (2002). *SPSS II*. Bonn: mitp Verlag.
- Brown, Martin und Roman Graf (2013). Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland. *Numeracy*, 6(2)
- Büchel, Raphael (2022). Krankentaggeldversicherung Schweiz: Leistung nach Wartefrist. *WEKA*, Internet-Seite. Zugriff am 25. August 2024 auf <https://www.weka.ch/themen/personal/sozialversicherungen/krankheit-unfall/article/krankentaggeldversicherung-schweiz-leistung-nach-wartefrist/>.
- Bucher-Koenen, Tabea, Alessie Rob, Maarten von Rooij und Annamaria Lusardi (2016). *How financially literate are women? An overview and new insights. Workingpaper 2016-1*. Global Financial Literacy Excellence Center GFLEC. Zugriff am 30. Januar 2025 auf <https://gflec.org/wp-content/uploads/2016/02/WP-2016-1-How-Financially-Literate-Are-Women.pdf>
- Bundesamt für Statistik (2022). Ausgeübter Beruf (Nomenklatur CH-ISCO-19) nach Geschlecht und Nationalität Erwerbstätige von 15 und mehr Jahren. 2022 <https://dam-api.bfs.admin.ch/hub/api/dam/assets/31085010/master>.
- Bundesamt für Statistik (2023)a. Zivilstand. Ständige Wohnbevölkerung nach Zivilstand, 2023. Internet-Seite. Zugriff am 20. September 2024 auf <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/standentwicklung/zivilstand.html>.
- Bundesamt für Statistik (2023)b. Verschuldung. Zahlungsrückstände im 2021. Internet-Seite. Zugriff am 28. September 2024 auf <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/einkommen-verbrauch-vermoegen/verschuldung.html>.
- Bundesamt für Statistik (2024)c. Bildungsstand der Bevölkerung nach Geschlecht und Altersgruppen. Internet-Seite. Zugriff am 28. September 2024 auf <https://www.bfs.admin.ch/asset/de/32072025>.
- Bundesamt für Statistik (2024)d. Privathaushalte nach Haushaltstyp. Internet-Seite. Zugriff am 28. September 2024 auf <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.31005094.html>.
- Bundesamt für Statistik (2024)a. Berufshauptgruppen CH-ISCO-19 nach Geschlecht, Nationalität, Altersgruppen, Familientyp. Internet-Seite. Zugriff am 28. September 2024 auf <https://dam-api.bfs.admin.ch/hub/api/dam/assets/32170320/master>.
- Bundesamt für Statistik (2024)b. Beschäftigte nach Wirtschaftsabteilungen und Geschlecht, Brutto- und saisonbereinigte Werte. Internet-Seite. Zugriff

- am 28. September 2024 auf <https://dam-api.bfs.admin.ch/hub/api/dam/assets/32348219/master>.
- Bundesamt für Statistik (o. J.) NOGA Codes. KUBB Anwendung zur Unterstützung der Codierung. Internet-Seite. Zugriff am 30. September 2024 auf <https://www.kubb-tool.bfs.admin.ch/de>.
- Bütler, Monika (2023). Finanzwissen ist ein Schlüssel zur Gleichstellung. *Frauenfragen*, (2023), 42–48.
- Callahan, Christine, Jodi Jacobson Frey und Rachel Imboden (Hg.) (2021). *The Routledge handbook on financial social work: direct practice with vulnerable populations*. London: Routledge.
- Callahan, Christine und Devon Hyde (2009). Financial Social Work »101« And How You Can Integrate It Into Your Practice. 2009.
- Cambridge Core (2023). Journal of Financial Literacy and Well-Being. 2023. Zugriff am 30. Januar 2024 auf <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-financial-literacy-and-wellbeing/information/about-this-journal>
- Caplan, Mary, Margaret Sherraden und Junghee Bae (2018). Financial Capability as Social Investment. *The Journal of Sociology & Social Welfare*, 45(4), 9.
- Cardoso, Cristian (2020). Politisches Handeln Sozialer Arbeit. 2020Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW – Hochschule für Soziale Arbeit.
- Cardoso, Cristian (2023). Die Allgemeine Erwerbsversicherung AEV. Eine sozialpolitische Einordnung und Chronologie. Seminararbeit im Rahmen des Masterstudiengangs Soziologie, Sozialpolitik, Sozialarbeit. 2023Universität Fribourg.
- Caritas Schweiz (2023). Die Teuerung trifft Ärmere besonders stark. Internet-Seite. Zugriff am 28. September 2024 auf <https://www.caritas.ch/de/die-teuerung-trifft-aermere-besonders-stark/>.
- Castro-González, Sandra, Sara Fernández-López, Lucía Rey-Ares und David Rodeiro-Pazos (2020). The Influence of Attitude to Money on Individuals' Financial Well-Being. *Social Indicators Research*, 148(3), 747–764.
- Cohen, Jacob (2013). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (0). Routledge.
- Consumer Financial Protection Bureau (2017). *Effective financial education: Five principles and how to use them*. Zugriff am 28. September 2024 auf

- https://files.consumerfinance.gov/f/documents/201706_cfpb_five-principles-financial-well-being.pdf.
- Çoşkun, Ali und Nurdilek Dalziel (2020). Mediation effect of financial attitude on financial knowledge and financial behavior: The case of university students. *International Journal of Research in Business and Social Science* (2147–4478), 9(2), 01–08.
- Coste, Tristan und Caroline Henchoz (2022). Quand les dettes affectent la santé. 2022REISO.
- Coste, Tristan, Caroline Henchoz und Boris Wernli (2020). Debt and Subjective Well-Being: Does the Type of Debt Matter? *Swiss Journal of Sociology*, 46(3), 445–465.
- Danes, Sharon M. (1994). Parental perceptions of children's financial socialization. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 5127–149.
- Davoli, Maddalena und Uschi Backes-Gellner (2024). »Unpacking Financial Literacy in Switzerland: Demographic Heterogeneity, SelfPerception Gaps, and Financial Fragility.« *Swiss Leading House »Economics of Education« Working Paper No. 220, 2024*. http://repec.business.uzh.ch/RePEc/iso/leadinghouse/0220_lhwpaper.pdf.
- De Almeida, Filipa, Mário B. Ferreira, Jerônimo C. Soro und Carla Sofia Silva (2021). Attitudes Toward Money and Control Strategies of Financial Behavior: A Comparison Between Overindebted and Non-overindebted Consumers. *Frontiers in Psychology*, 12566594.
- Despard, Mathieu R. und Gina A.N. Chowa (2010). Social Workers' Interest in Building Individuals' Financial Capabilities. *Journal of Financial Therapy*, 1(1), 8.
- Diekmann, Andreas (2021). *Empirische Sozialforschung: Grundlagen, Methoden, Anwendungen* (14. Auflage). Reinbek bei Hamburg: rowohltz enzyklopädie im Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Dittmann, Jörg und Patrick Oehler (2018). Soziale Arbeit und Armut. In: Petra Böhnke, Jörg Dittmann & Jan Goebel (Hg.). *Handbuch Armut: Ursachen, Trends, Maßnahmen* (331–340). Opladen Toronto: Verlag Barbara Budrich.
- Döring, Nicola und Jürgen Bortz (2016). *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften*. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
- efcec0d9-f4f4-3a6c-bbe8-325ff160e689.ris (o. J.).

- Ellemers, Naomi (2018). Gender Stereotypes. *Annual Review of Psychology*, 69(1), 275–298.
- Elsen, Susanne, Dietrich Lange und Isidor Wallimann (Hg.) (2000). *Soziale Arbeit und Ökonomie: politische Ökonomie; Arbeitsmärkte; Sozialpolitik, Grenzen der Ökonomisierung; soziale Ökonomie, Gemeinwesenentwicklung; Bürgergesellschaft*. Neuwied: Luchterhand.
- Engelbrecht, Lambert K. und Abigail Ornellas (2019). Financial capabilities development: essential discourse in social work. *International Journal of Social Economics*, 46(10), 1234–1246.
- Ernst Stähli, Michèle, Karin Nisple, Michael Ochsner, Alexandre Pollien und Marlène Sapin (2021)a. MOSAiCH 2020. Measurement and Observation of Social Attitudes in Switzerland. Study on Environment and related topics. <https://www.swissubase.ch/en/catalogue/studies/13953/latest/datasets/1232/2079>.
- Ettman, Catherine K., Alice Y. Fan, Alexander P. Philips, Gaelen P. Adam, Grace Ringlein, Melissa A. Clark, Ira B. Wilson, Patrick M. Vivier und Sandro Galea (2023). Financial strain and depression in the U.S.: a scoping review. *Translational Psychiatry*, 13(1), 168.
- EU Commission (2023). Flash Eurobarometer FL525 : Monitoring the level of financial literacy in the EU. 18.7.2023 https://data.europa.eu/data/datasets/s2953_fl525_eng?locale=de.
- Eurobarometer 525 (2023). *Flash Eurobarometer 525 Monitoring the level of financial literacy in the EU*. Ipsos European Public Affairs. Zugriff am 31. Januar 2024 auf <https://europa.eu/eurobarometer/api/deliverable/download/file?deliverableId=88155>.
- Europäische Kommission und Europäische Kommission (Hg.) (2023). *Monitoring the level of financial literacy in the EU: report: fieldwork: March-April 2023*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- FH Potsdam (o. J.) Arbeitsfelder der Sozialen Arbeit. Zugriff am 28. September 2024 auf <https://www.fh-potsdam.de/sites/default/files/2022-05/Arbeitsfelder%20der%20Sozialen%20Arbeit-fachbereich-1-perko-gudrun-fhpotsdam-2022-05-12.pdf>.
- FINRA (2021). National Financial Capability Study State-by-State Survey Instrument. 2021.

- Fluder, Robert, Dorian Kessler und Claudia Schuwey (2024). *Scheidung als soziales Risiko Analyse zu den institutionellen Rahmenbedingungen und den geschlechterspezifischen Folgen von Ehetrennungen in der Schweiz*. Zürich: Seismo Verlag.
- Fonseca, Raquel, Kathleen J. Mullen, Gema Zamarro und Julie Zissimopoulos (2012)a. What Explains the Gender Gap in Financial Literacy? The Role of Household Decision Making. *Journal of Consumer Affairs*, 46(1), 90–106.
- Fonseca, Raquel, Kathleen J. Mullen, Gema Zamarro und Julie Zissimopoulos (2012)b. What Explains the Gender Gap in Financial Literacy? The Role of Household Decision Making. *Journal of Consumer Affairs*, 46(1), 90–106. Fragebogen (o. J.).
- Franzen, Axel und Sebastian Mader (2022). The Importance of Money Scale (IMS): A new instrument to measure the importance of material well-being. *Personality and Individual Differences*, 184111172.
- Frey, Jodi Jacobson, Margaret Sherraden, Julie Birkenmaier und Christine Callahan (2017). Financial Capability and Asset Building in Social Work Education. *Journal of Social Work Education*, 53(1), 79–83.
- Fromm, Sabine und Nina Baur (2010). *Datenanalyse mit SPSS für Fortgeschrittene. 2: Multivariate Verfahren für Querschnittsdaten / Sabine Fromm. Mit einem Kap. von Nina Baur* (1. Aufl). S. 1.
- Fu, Jonathan (2020). Ability or opportunity to act: What shapes financial well-being? *World Development*, 128104843.
- Fuchs, Doris (2021). DIE POLITISCHE ÖKONOMIE DER GLOBALEN FINANZIALISIERUNGSPROZESSE. Internet-Seite. Zugriff am 24. März 2024 auf <https://www.uni-muenster.de/Fuchs/forschung/projekte/finanzialisierung.html>.
- Fujiwara, Daniel und Ross Campbell (2011). *Valuation techniques for social cost-benefit analysis: stated preference, revealed preference and subjective well-being approaches: a discussion of the current issues*. London: HM Treasury.
- Furnham, Adrian und Mark Fenton-O’Creevy (2024). MONEY ATTITUDES, BUDGETING AND HABITS. *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, 12(02), 2450001.
- Garg, Neha und Shveta Singh (2018). Financial literacy among youth. *International Journal of Social Economics*, 45(1), 173–186.

- Gehrlach, Christoph, Matthias von Bergen und Katharina Eiler (2022). *Zwischen gesellschaftlichem Auftrag und Wettbewerb: Sozialmanagement und Sozialwirtschaft in einem sich wandelnden Umfeld*. Wiesbaden: Springer VS.
- Gillen, Martie und Diane N. Loeffler (2012). Financial Literacy and Social Work Students: Knowledge is Power. *Journal of Financial Therapy*, 3(2), 4.
- Gould, Roger V. und Roberto M. Fernandez (1989). Structures of Mediation: A Formal Approach to Brokerage in Transaction Networks. *Sociological Methodology*, 1989.
- Grand Challenges for Social Work (2025). Build financial capability and assets for all. <https://grandchallengesforsocialwork.org/build-financial-capability-for-all/>.
- Grillitsch, Waltraud, Paul Brandl und Stephanie Schuller (Hg.) (2017). *Gegenwart und Zukunft des Sozialmanagements und der Sozialwirtschaft: Aktuelle Herausforderungen, strategische Ansätze und fachliche Perspektiven*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Grunwald, Klaus, Hans Thiersch und Hans Thiersch (Hg.) (2008). *Praxis lebensweltorientierter sozialer Arbeit: Handlungszugänge und Methoden in unterschiedlichen Arbeitsfeldern* (2. Aufl.). Weinheim München: Juventa.
- Guan, Naijie, Alessandra Guariglia, Patrick Moore, Fangzhou Xu und Hareth Al-Janabi (2022). Financial stress and depression in adults: A systematic review. (Pedro Vieira Da Silva Magalhaes, Hg.) *PLOS ONE*, 17(2), e0264041.
- Gudjonsson, Sigurdur, Kari Kristinsson und Inga Minelgaite (2022). Follow us, not? Gender differences in financial literacy within the global leader of gender equality. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 10(2), 351–361.
- Gudjonsson, Sigurdur, Inga Minelgaite, Kari Kristinsson und Sigrún Pálsdóttir (2022). Financial Literacy and Gender Differences: Women Choose People While Men Choose Things? *Administrative Sciences*, 12(4), 179.
- Gudmunson, Clinton G. und Sharon M. Danes (2011). Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667.
- Gudmunson, Clinton G., Sara K. Ray und Jing Jian Xiao (2016). Financial Socialization. In: Jing Jian Xiao (Hg.). *Handbook of Consumer Finance Research* (61–72). Cham: Springer International Publishing.
- Gurny, Ruth und Beat Ringger (2022). *Für Alle und für alle Fälle*. Zürich: edition 8.

- Haddock, Geoffrey und Gregory R. Maio (2014). Einstellungen. In: Klaus Jonas, Wolfgang Stroebe & Miles Hewstone (Hg.). *Sozialpsychologie* (197–229). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
- Hafen, Martin (2004). Luhmann in der Sozialen Arbeit oder: Wie kann die soziologische Systemtheorie für die pro-fessionelle Praxis genutzt werden? In: Ueli Mäder & Claus-Heinrich Daub (Hg.). *Soziale Arbeit: Beiträge zu Theorie und Praxis* (Orig.-Ausg., 1. Aufl, 203–231). Basel: edition gesowip.
- Hammerschmidt, Peter, Juliane Beate Sagebiel und Aysel Yollu-Tok (Hg.) (2017). *Die Soziale Arbeit im Spannungsfeld der Ökonomie* (1. Auflage). Neu-Ulm: AG SPAK Bücher.
- Hämmig, Oliver und Joanna Herzig (2022). Over-indebtedness and health in Switzerland: A cross-sectional study comparing over-indebted individuals and the general population. (Sergio A. Useche, Hg.) *PLOS ONE*, 17(10), e0275441.
- Hauprich, Kai (2021). *Die Mobiltelefon- und Internetnutzung durch Menschen mit Lebens- mittelpunkt Straße in Nordrhein-Westfalen und ihr Nutzen in deren besonderen Lebensverhältnissen*. 15.3.2021 Duisburg-Essen, Düsseldorf.
- Heires, Marcel und Andreas Nölke (2014). Finanzialisierung. In: Joscha Wullweber, Antonia Graf & Maria Behrens (Hg.). *Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie* (253–266). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Henchoz, Caroline (2016). Sociological Perspective on Financial Literacy. In: Carmela Aprea, Eveline Wuttke, Klaus Breuer, Noi Keng Koh, Peter Davies, Bettina Greimel-Fuhrmann & Jane S. Lopus (Hg.). *International Handbook of Financial Literacy* (97–112). Singapore: Springer Singapore.
- Henchoz, Caroline, Tristan Coste und Anna Suppa (2024). *Verschuldung & Gesundheit. Multimethodologische Studie über die Zusammenhänge zwischen Verschuldung und Gesundheit in der Schweiz. Forschungsbericht*. HETSL, Lausanne.
- Henecka, Hans Peter (2009). *Grundkurs Soziologie* (9., überarb. Aufl). Konstanz: UVK.
- Herdjiono, Irine, Hayon Paulus Peka, Ilham Ilyas, Dina Fitri Septarini, Caecilia Henny Setyawati und Okto Irianto (2018). Gender Gap in Financial Knowledge, Financial Attitude and Financial Behavior. In: *Proceedings of*

- the 1st International Conference on Social Sciences (ICSS 2018)*, Gehalten auf der Proceedings of the 1st International Conference on Social Sciences (ICSS 2018), <https://www.atlantis-press.com/article/25904034>.
- Hidi, Suzanne (2006). Interest: A unique motivational variable. *Educational Research Review*, 1(2), 69–82.
- Hochuli-Freund, Ursula und Walter Stotz (2021). *Kooperative Prozessgestaltung in der Sozialen Arbeit: Ein methodenintegratives Lehrbuch* (5., erweiterte und überarbeitete Auflage). Stuttgart: W. Kohlhammer Verlag.
- Hube, Ronald und Patricia Fanning (2013). Financial Social Work. 2013 Connection. *University of Maryland School of Social Work. A Magazine for Alumni & Friends of the School of Social Work*, Zugriff am 1. Februar 2024 auf https://www.ssw.umaryland.edu/media/ssw/fsw/media/Connections_Fall_2013_Main_Story.pdf?&.
- International Federation of Social Work (2019). International Federation of Social Workers. Über IFWS. 2019.
- International Federation of Social Work, IFSW (2014). Globale Definition für Soziale Arbeit. 2014.
- Kadoya, Yoshihiko und Mostafa Saidur Rahim Khan (2020). What determines financial literacy in Japan? *Journal of Pension Economics and Finance*, 19(3), 353–371.
- Kaiser, Tim, Annamaria Lusardi, Lukas Menkhoff und Carly Urban (2022). Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors. *Journal of Financial Economics*, 145(2), 255–272.
- Kaiser, Tim und Lukas Menkhoff (2017). Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and If So, When? *The World Bank Economic Review*, 31(3), 611–630.
- Karger, Howard (2015). Curbing the Financial Exploitation of the Poor: Financial Literacy and Social Work Education. *Journal of Social Work Education*, 51(3), 425–438.
- Kendzia, Michael Jan und Yoan Suozzi Borrero (2022). Financial Literacy among the Youth in Switzerland. *Journal of Financial Risk Management*, 11(02), 323–341.
- Kim, Kyoung Tae, Melissa J. Wilmarth und Robin Henager (2017). Poverty Levels and Debt Indicators Among Low-Income Households Before

- and After the Great Recession. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 28(2), 196–212.
- Kindle, Peter (2009). *Financial Literacy and Social Work: Questions of Competence and Relevance*. 2009University of Houston.
- Kindle, Peter A. (2013). The Financial Literacy of Social Work Students. *Journal of Social Work Education*, 49(3), 397–407.
- Klapper, Leora und Annamaria Lusardi (2020). Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world. *Financial Management*, 49(3), 589–614.
- Kleve, Heiko (2015). Die Wirtschaft der Sozialen Arbeit. *Soziale Arbeit*, 64(4), 122–128.
- Kolhoff, Ludger und Klaus Grunwald (Hg.) (2018). *Aktuelle Diskurse in der Sozialwirtschaft I*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Krotz, Maximilian, Friderike Kuik, Eliza Lis und Christiane Nickel (2021). *The impact of global warming on inflation: averages, seasonality and extremes*. Working Paper, European Central Bank.
- Kumar, Pankaj, Pardeep Ahlawat, Aarti Deveshwar und Mahender Yadav (2024). Do Villagers' Financial Socialization, Financial Literacy, Financial Attitude, and Financial Behavior Predict Their Financial Well-Being? Evidence from an Emerging India. *Journal of Family and Economic Issues*, 46.
- Langer, Luisa und Alexandra Niessen-Ruenzi (2024). Gender Stereotypes in Financial Advertisements. *SSRN Electronic Journal*.
- Larsen, Douglas P., Andrew C. Butler und Henry L. Roediger Iii (2009). Repeated testing improves long-term retention relative to repeated study: a randomised controlled trial. *Medical Education*, 43(12), 1174–1181.
- Lay, Alixe und Adrian Furnham (2019). A New Money Attitudes Questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment*, 35(6), 813–822.
- Lazarus, Jeanne (2016). The issue of financial literacy: Low finance between risk and morality. *economic sociology_the european electronic newsletter*, 17(3), 27–34.
- LeBaron, Ashley B. und Heather H. Kelley (2021). Financial Socialization: A Decade in Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(S1), 195–206.
- LeBaron-Black, Ashley B., Melissa A. Curran, E. Jeffrey Hill, Margaret E. Freeh, Russell B. Toomey und Katherine E. Speirs (2022)a. Parent Finan-

- cial Socialization Scale: Development and preliminary validation. *Journal of Family Psychology*, 36(6), 943–953.
- LeBaron-Black, Ashley B., Melissa A. Curran, E. Jeffrey Hill, Margaret E. Freeh, Russell B. Toomey und Katherine E. Speirs (2022)b. Parent Financial Socialization Scale: Development and preliminary validation. *Journal of Family Psychology*, 36(6), 943–953.
- Lewis, Michael Anthony und Karl Widerquist (2001). *Economics for Social Workers*. Columbia University Press.
- Lin, Judy, Christopher Bumcrot, Gary Mottola, Olivia Valdes, Robert Ganem, Christine Kieffer, Gerri Walsh und Annamaria Lusardi (2022). *Financial Capability in the United States: Highlights from the FINRA Foundation National Financial Capability Study (5th Edition)*. FINRA Investor Education Foundation.
- LinkedIn (o. J.) LinkedIn Hilfe. Inhaltsanalysen für Ihre LinkedIn-Seite. Internet-Seite. Zugriff am 30. September 2024 auf <https://www.linkedin.com/help/linkedin/answer/a566056/inhalts-analysen-fur-ihre-unternehmensseite?lang=de#:~:text=Impressions%20%E2%80%93%20Zeigt%20die%20Anzahl%20der,angezeigt%20werden%2C%20sowie%20angeklickte%20Inhalte>.
- Loeffler, Diane N., Jennifer K. Weeber, Chloe McKenzie, Mae Humiston, R. Scott McReynolds und Chloe McKenzie (2021). Financial Justice and Social Work Practice. In: *Social, Economic, and Environmental Justice* (213–234). New York: Springer Publishing Company.
- Loke, Vernon und Sally Anne Hageman (2013). Debt Literacy and Social Work. *Journal of Financial Therapy*, 4(1), 63–82.
- Lone, Umer Mushtaq und Suhail Ahmad Bhat (2022). Impact of financial literacy on financial well-being: a mediational role of financial self-efficacy. *Journal of Financial Services Marketing*.
- Lorenz, Walter (2006). Soziale Arbeit als angewandte Sozialpolitik — eine europäische Perspektive. In: Karin Böllert, Peter Hansbauer, Brigitte Hasenjürgen & Sabrina Langenohl (Hg.). *Die Produktivität des Sozialen — den sozialen Staat aktivieren* (261–271). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Luhmann, Niklas (2017). *Systemtheorie der Gesellschaft* (Erste Auflage). (Johannes F. K. Schmidt & André Kieserling, Hg.) Berlin: Suhrkamp.

- Lusardi, Annamaria (2019). Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1), 1.
- Lusardi, Annamaria und Tim Kaiser (2024). Financial Literacy and Financial Education: An Overview. NBER Working Paper No. 32355. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts.
- Lusardi, Annamaria, Tim Kaiser, Olivia Mitchell und Luis Oberrauch (2023)a. Measuring financial literacy with the big three. Gehalten auf der G53 Network Conference, https://g53network.org/wp-content/uploads/2023/06/Oberrauch_G53_2023.pdf.
- Lusardi, Annamaria, Tim Kaiser, Olivia Mitchell und Luis Oberrauch (2023)b. Measuring financial literacy with the big three. Gehalten auf der G53 Network Conference, https://g53network.org/wp-content/uploads/2023/06/Oberrauch_G53_2023.pdf.
- Lusardi, Annamaria und Olivia S. Mitchell (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
- Lusardi, Annamaria und Olivia S. Mitchell (2023). The Importance of Financial Literacy: Opening a New Field. *Journal of Economic Perspectives*, 37(4), 137–154.
- Lusardi, Annamaria und Peter Tufano (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, 14(4), 332–368.
- Maciejczyk, Laura Stina (2017). Geld regiert die Welt. In: Dieter Frey (Hg.). *Psychologie der Sprichwörter* (51–57). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
- Mania, Ewelina und Monika Tröster (o. J.) Finanzielle Grundbildung: Konzepte, Förderdiagnostik und Angebote. In: Anke Grotlüschen & Diana Zimper (Hg.). *Alphabetisierung und Grundbildung* (45–59). Münster – New York: Waxmann.
- Mattes, Christoph, Carlo Knöpfel, Yann Bochsler und Riccardo Pardini (2016). *Existenzielle Überschuldung. Übersicht zu Ursachen, Prävention und Beratung sowie Vorschlag zur Ausarbeitung eines Stakeholderdialogs*. Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW, Basel.

- Mattia, Laura, Sandra J. Huston und Michael S. Finke (2017). Marriage and the Financial Knowledge Gender Gap. *SSRN Electronic Journal*.
- McHenry, Tara und Belinda Pacheco (2021). The Need for Financial Literacy in Social Work Education: A Descriptive Study. 2021.
- Meier Magistretti, Claudia, Claudia Arnold, Maya Zinniker und Peter Brauneis (2013). Wirkt Schuldenprävention? Empirische Grundlagen für die Praxis mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen, Schlussbericht. Luzern: Hochschule für Soziale Arbeit Luzern.
- Melin, Thomas (2024). War and conflict often lead to high inflation. 13.3.2024 *University of Gothenburg*, <https://www.gu.se/en/news/war-and-conflict-often-lead-to-high-inflation>.
- Merten, Ronald (Hg.) (2000). *Systemtheorie Sozialer Arbeit*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Mertens, Daniel und Richard Meyer-Eppler (2014). Pensionsfonds-Kapitalismus und privatisierter Keynesianismus.: Zur Finanzialisierung privater Haushalte. In: Marcel Heires & Andreas Nölke (Hg.). *Politische Ökonomie der Finanzialisierung* (259–274). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Mikl-Horke, Gertraude (2011). Geld – soziologische Interpretationen. In: *Historische Soziologie – Sozioökonomie – Wirtschaftssoziologie* (188–209). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Mitchell, Jan W. und Magipervas E. Abusheva (2016). The actual challenges of financial literacy. (I. Ardashkin & N. Martyushev, Hg.) *SHS Web of Conferences*, 2801134.
- Monahan, Emma Kahle (2020). Income instability and child maltreatment: Exploring associations and mechanisms. *Children and Youth Services Review*, 108104596.
- Money Habitudes (o. J.). Money Habitudes. What it is. The easy way to start the best money conversations and The quick way to discover what triggers our money behavior. Internet-Seite. Zugriff am 21. April 2025 auf <https://www.moneyhabitudes.com/what-it-is/>.
- National Financial Educators Council (o. J.) What is Financial Education? *Financial Educators Council*, Internet-Seite. Zugriff am 14. Dezember 2024 auf https://urldefense.com/v3/__https://www.financialeducatorscouncil.org/what-is-financial-education/__;!!Dc8iu7o!3L6po-sqOmitpD-

- KHUNrUjB-0BVLBwzCmvofAIYD8YpJFaNTfb8e0H_CuLggZ4ZR-Pu9zagbsBMrb0TzdCMN849cDeI9P21Zdghlrt\$.
- Neck, Reinhard (2021). Methodological Individualism: Still a Useful Methodology for the Social Sciences? *Atlantic Economic Journal*, 49(4), 349–361.
- Niederer, Felix und Michael Jan Kendzia (2024). *The Swiss Literacy Financial Index 24*. TrueWealth, Zürich.
- Noctor, Michael, Sheila Stoney und Robert Stardling (1992). *Financial literacy: a discussion of concepts and competences of financial literacy and opportunities for its introduction into young people's learning*. National Foundation for Educational Research, UK.
- Nölke, Andreas (2009). Finanzkrise, Finanzialisierung und Vergleichende Kapitalismusforschung. *Zeitschrift für Internationale Beziehungen*, 16(1), 123–139.
- Noori, Rausan (2021). Défaillances juridiques entraînant un surendettement structurel : du mythe de la responsabilité individuelle dans le surendettement en Suisse. In: Caroline Henchoz, Tristan Coste & Fabrice Plomb (Hg.). *Endettement et surendettement en Suisse: regards croisés* Paris: l'Harmattan.
- OECD (2022). *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion 2022*. OECD.
- OECD (2023). *OECD/INFE 2023 international survey of adult financial literacy*. Zugriff am 30. Januar 2025 auf https://www.oecd.org/en/publications/oecd-infe-2023-international-survey-of-adult-financial-literacy_56003a32-en.html.
- Ormel, Johan, Siegwart Lindenberg, Nardi Steverink und Lois M. Verbrugge (1999). Subjective Well-Being and Social Production Functions. *Social Indicators Research*, 46(1), 61–90.
- Pak, Tae-Young, Lu Fan und Swarn Chatterjee (2023). Financial socialization and financial well-being in early adulthood: The mediating role of financial capability. *Family Relations*, fare.12959.
- Pendry, Louise (2014). Soziale Kognition. In: Klaus Jonas, Wolfgang Stroebe & Miles Hewstone (Hg.). *Sozialpsychologie* (107–140). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
- Pereira, Maria C. und Filipe Coelho (2020). Regulatory Focus, Money Attitudes and Financial Literacy: Evidence from Portuguese Young Adults. *Journal of Family and Economic Issues*, 41(4), 615–625.

- Rai, Kamini, Shikha Dua und Miklesh Yadav (2019). Association of Financial Attitude, Financial Behaviour and Financial Knowledge Towards Financial Literacy: A Structural Equation Modeling Approach. *FIIB Business Review*, 8(1), 51–60.
- Raithel, Jürgen (2008). *Quantitative Forschung: ein Praxiskurs* (2., durchgesehene Auflage). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Rathmayr, Bernhard (2014). *Armut und Fürsorge: Einführung in die Geschichte der Sozialen Arbeit von der Antike bis zur Gegenwart* (1). Verlag Barbara Budrich.
- Reifner, Udo und Anne Schelhowe (2010). Financial Education. *JSSE – Journal of Social Science Education*, 22010: Civic and Economic Education and the Current Financial Crisis II.
- Ridgeway, Cecilia L. und Shelley J. Correll (2004). Unpacking the Gender System: A Theoretical Perspective on Gender Beliefs and Social Relations. *Gender & Society*, 18(4), 510–531.
- Rinaldi, Emanuela Emilia, Joaquín Vera und Luca Salmieri (2022). Gender Difference in Financial Literacy and Socialization: Comparing Italy to Spain. *Italian Journal of Sociology of Education*, 14(07/2022), 121–149.
- Rohringer, Julia und Sascha Münnich (2019). Finanzialisierung als Entdifferenzierung – Zur wachsenden Verschränkung von Finanzmarkt und Wohlfahrtsstaat in der deutschen Sozialpolitik. *Zeitschrift für Sozialreform*, 65(4), 427–458.
- Rösch, Benedikt, Frieda Heinzlmann und Frank Sowa (2021). Homeless in Cyberspace? Über die digitale Ungleichheit wohnungsloser Menschen. In: Carolin Freier, Joachim König, Arne Manzeschke & Barbara Städtler-Mach (Hg.). *Gegenwart und Zukunft sozialer Dienstleistungsarbeit* (347–359). Wiesbaden: Springer.
- Rotgans, Jerome I. und Henk G. Schmidt (2017)a. The relation between individual interest and knowledge acquisition. *British Educational Research Journal*, 43(2), 350–371.
- Rotgans, Jerome I. und Henk G. Schmidt (2017)b. The relation between individual interest and knowledge acquisition. *British Educational Research Journal*, 43(2), 350–371.
- Rothwell, David W. und Shiyong Wu (2017). *The Impact of Financial Education Participation on Financial Knowledge and Efficacy: Evidence from*

- the Canadian Financial Capability Survey*. preprint, SocArXiv. Zugriff am 24. Januar 2024 auf <https://osf.io/mpz4v>.
- Sahi, Shalini Kalra (2023). Understanding gender differences in money attitudes: biological and psychological gender perspective. *International Journal of Bank Marketing*, 41(3), 619–640.
- Schalek, Kurt und Annette Kappacher (2024). *ERGEBNISSE DER AK-BEFRA- GUNG ZUR SOZIALEN ARBEIT Wie geht es den Arbeitnehmer:innen in der Sozialen Arbeit?* AK Wien, Wien.
- Schmocker, Beat (2011). Notizen zur Geschichte der Sozialen Arbeit Schweiz. Eine Profes- sion und Disziplin – Soziale Arbeit – und drei Berufsfelder – Sozialarbeit, Sozial- pädagogik und Soziokulturelle Animation. URL: 2011.
- Schmocker, Beat (2019). Die internationale Definition der Sozialen Arbeit und ihre Sicht auf Profession und Disziplin der Sozialen Arbeit. 2019Avenir- Social. Berufsverband Soziale Arbeit Schweiz.
- Schuldenberatung Schweiz (2021). *Statistik der Mitgliederorganisationen 2019/ 2020*. Basel.
- Schuldenberatung Schweiz (2022). *Neue Wege aus den Schulden nötig Statis- tik der Mitgliederorganisationen 2021*. Basel.
- Schuldenberatung Schweiz (2023)b. *Ohne Perspektive lebenslänglich verschul- det? Statistik der Mitgliederorganisationen 2022*. Basel.
- Schuldenberatung Schweiz (2023)a. Einbezug der Steuern beim Existenz- minimum. Internet-Seite. Zugriff am 25. August 2024 auf [https:// schulden.ch/positionen/einbezug-der-steuern-beim-existenzmini- mum/#:~:text=Bei%20einer%20Pfändung%20wird%20den,dabei%20 die%20laufenden%2C%20neuen%20Steuern](https://schulden.ch/positionen/einbezug-der-steuern-beim-existenzmini- mum/#:~:text=Bei%20einer%20Pfändung%20wird%20den,dabei%20 die%20laufenden%2C%20neuen%20Steuern).
- Schuldenberatung Schweiz (2024)b. Lichtblick für Betroffene: Auch Natio- nalrat will die Schuldenspirale stoppen. Internet-Seite. Zugriff am 25. August 2024 auf [https://mailchi.mp/73dc4f4ffad4/sbs-news-0-21- test-16180858?e=\[UNIQID\]](https://mailchi.mp/73dc4f4ffad4/sbs-news-0-21- test-16180858?e=[UNIQID]).
- Schuldenberatung Schweiz (2024)a. *Die Schuldenspirale rechtzeitig stoppen Statistik der Mitgliederorganisationen 2023*. Basel.
- Schwartz, Shalom H., Jan Ciecich, Michele Vecchione, Eldad Davidov, Ron- ald Fischer, Constanze Beierlein, Alice Ramos, Markku Verkasalo, Jan- Erik Lönnqvist, Kursad Demirutku, Ozlem Dirilen-Gumus und Mark

- Konty (2012). Refining the theory of basic individual values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(4), 663–688.
- Seithe, Mechthild (2012). Die Ökonomisierung der Sozialen Arbeit. In: *Schwarzbuch Soziale Arbeit* (115–237). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Sen, Amartya (1993). Capability and Well-Being. In: Martha Nussbaum & Amartya Sen (Hg.). *The Quality of Life* (30–53). Oxford University Press.
- Sesini, Giulia und Edoardo Lozza (2023). Understanding Individual Attitude to Money: A Systematic Scoping Review and Research Agenda. (David Smith, Hg.) *Collabra: Psychology*, 9(1), 77305.
- Sesini, Giulia, Claudia Manzi und Edoardo Lozza (2023). Is psychology of money a gendered affair? A scoping review and research agenda. *International Journal of Consumer Studies*, 47(6), 2701–2723.
- Sherraden, Margaret (2013). Building Blocks of Financial Capability. In: Julie Birkenmaier, Jami Curley & Margaret Sherraden (Hg.). *Financial Capability and Asset Development* (3–43). Oxford University Press.
- Sherraden, Margaret, Jin Huang, Jodi Jacobson Frey, Julie Birkenmaier, Christine Callahan, Margaret Clancy und Michael Sherraden (2015). Financial Capability and Asset Building for All. Grand Challenges For Social Work Initiative. Working Paper Nr. 13. 2015 American Academy of Social Work and Social Welfare.
- Sherraden, Margaret S., Jodi Jacobson Frey und Julie Birkenmaier (2016). Financial Social Work. In: Jing Jian Xiao (Hg.). *Handbook of Consumer Finance Research* (115–127). Cham: Springer International Publishing.
- Sherraden, Margaret S. und Jin Huang (2019). *Financial Social Work*. 8.2019NASW Press and Oxford University Press.
- Simmons, Louise (2017). Economic Justice. In: *Encyclopedia of Social Work*NASW Press and Oxford University Press.
- Sosci Survey (2024). SoSci Survey – einfach aber mächtig. Internet-Seite. Zugriff am 28. August 2024 auf <https://www.socisurvey.de/de/about>.
- Statistik der Bundesagentur für Arbeit (2024). *Akademikerinnen und Akademiker. Berichte: Blickpunkt Arbeitsmarkt August 2024*. Nürnberg.
- Staub-Bernasconi, Silvia (2007)a. *Soziale Arbeit als Handlungswissenschaft: systemtheoretische Grundlagen und professionelle Praxis – ein Lehrbuch* (1. Auflage). Bern Stuttgart Wien: Haupt Verlag.

- Staub-Bernasconi, Silvia (2007)b. *Soziale Arbeit als Handlungswissenschaft: systemtheoretische Grundlagen und professionelle Praxis – ein Lehrbuch* (1. Auflage). Bern Stuttgart Wien: Haupt Verlag.
- Steiner, Olivier (2021). Social Work in the Digital Era: Theoretical, Ethical and Practical Considerations. *The British Journal of Social Work*, 51(8), 3358–3374.
- Stiftung FH Schweiz (o. J.). Titelumwandlung. Internet-Seite. Zugriff am 13. November 2024 auf <https://www.titelumwandlung.ch/informationen-soziale-arbeit>.
- Streckeisen, Peter und Garabet Gül (2021). Die Ökonomisierung der Sozialen Arbeit. 2021.
- Sun, Sicong und Yu-Chih Chen (2022). Is Financial Capability a Determinant of Health? Theory and Evidence. *Journal of Family and Economic Issues*, 43(4), 744–755.
- Sun, Sicong, Yu-Chih Chen, David Ansong, Jin Huang und Margaret S. Sheraden (2022). Household Financial Capability and Economic Hardship: An Empirical Examination of the Financial Capability Framework. *Journal of Family and Economic Issues*, 43(4), 716–729.
- Svenningsson, Johan, Gunnar Höst, Magnus Hultén und Jonas Hallström (2022). Students' attitudes toward technology: exploring the relationship among affective, cognitive and behavioral components of the attitude construct. *International Journal of Technology and Design Education*, 32(3), 1531–1551.
- Świecka, Beata (2019). 1. A theoretical framework for financial literacy and financial education. In: *Financial Literacy and Financial Education* (1–12). De Gruyter.
- Tabatt-Hirschfeldt, Andrea (2018). Die Ökonomisierung der Sozialen Arbeit und der Umgang damit. In: Ludger Kolhoff & Klaus Grunwald (Hg.). *Aktuelle Diskurse in der Sozialwirtschaft I* (89–110). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Thomä, Dieter (2006). Die Theorie des Humankapitals zwischen Kultur und Ökonomie. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 7(3), 301–318.
- Tinghög, Gustav, Ali Ahmed, Kinga Barrafreem, Thérèse Lind, Kenny Skagerlund und Daniel Västfjäll (2021). Gender differences in financial litera-

- cy: The role of stereotype threat. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 192405–416.
- Turunen, Elina und Heikki Hiilamo (2014). Health effects of indebtedness: a systematic review. *BMC Public Health*, 14(1), 489.
- UZH (2006). Zeitwert des Geldes. Internet-Seite. Zugriff am 28. September 2024 auf https://www.bf.uzh.ch/financewiki/index.php/Zeitwert_des_Geldes#:~:text=Definition%3A%20Der%20Zeitwert%20des%20Geldes,bis%20morgen%20eine%20Rendite%20abwerfen.
- UZH (o. J.) Methodenberatung. Datenanalyse mit SPSS. Zusammenhänge. Multiple Regression. Internet-Seite. Zugriff am 7. Oktober 2024 auf https://www.methodenberatung.uzh.ch/de/datenanalyse_spss/zusammenhaenge/mreg.html#1.2.__Voraussetzungen_der_multiplen_Regressionsanalyse.
- Van Dijk, Jan A.G.M. (2017). Digital Divide: Impact of Access. In: Patrick Rössler, Cynthia A. Hoffner & Liesbet Zoonen (Hg.). *The International Encyclopedia of Media Effects* (1, 1–11). Wiley.
- Vaudt, Susanne (2022). Ökonomisierung Sozialer Arbeit: Begriff – Ursachen – Elemente – Folgen. In: *Sozialökonomie* (65–98). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Weidekamp-Maicher, Manuela (2008). Materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter. Dissertation TU Dortmund. Zugriff am 28. September 2024 auf <https://eldorado.tu-dortmund.de/server/api/core/bitstreams/cc934656-d8ea-4d81-ab31-3f6eec786ad6/content>.
- Wendt, Peter-Ulrich (o. J.) Handlungs- und Arbeitsfelder der Sozialen Arbeit.
- Wendt, Wolf Rainer (2016). Wirtschaften und sozial arbeiten : ein notwendiger, kontroverser Beitrag zur Debatte. *Zeitschrift für soziale und sozialverwandte Gebiete*, 65(9), 322–324.
- Werren, Manuel, Claudia Meier Magistretti und Andrea Fuchs (2017). Schulen machen krank – Unternehmen können handeln. *SozialAktuell. Fachzeitschrift für Soziale Arbeit*, (2), 34–36.
- Werth, Lioba, Markus Denzler und Jennifer Mayer (2020). *Sozialpsychologie – das Individuum im sozialen Kontext: Wahrnehmen – Denken – Fühlen* (2., vollständig überarbeitete Auflage). Berlin [Heidelberg]: Springer.
- Wolfsohn, Reeta und Matthew Schwartz (2021). Social Work and Money: We Need to Talk About It. *SocialWork Today*, 21(4), 18.

- Xiao, Jing Jian, Jin Huang, Kirti Goyal und Satish Kumar (2022). Financial capability: a systematic conceptual review, extension and synthesis. *International Journal of Bank Marketing*, 40(7), 1680–1717.
- Yakoboski, Paul J., Annamaria Lusardi und Andrea Hasler (2022). How financial literacy varies among U.S. adults: The 2022 TIAA Institute-GFLEC Personal Finance Index. *SSRN Electronic Journal*.
- Younger, Sade M. (2020). *The Social Workers' Perspective: Financial Literacy, Education, Practice and Policy*. 2020 Graduate School of Howard University, Washington D.C.
- Yu, Lei, Gary Mottola, David A. Bennett und Patricia A. Boyle (2021). Adverse Impacts of Declining Financial and Health Literacy in Old Age. *The American Journal of Geriatric Psychiatry*, 29(11), 1129–1139.
- Zaimovic, Azra, Anes Torlakovic, Almira Arnaut-Berilo, Tarik Zaimovic, Lejla Dedovic und Minela Nuhic Meskovic (2023). Mapping Financial Literacy: A Systematic Literature Review of Determinants and Recent Trends. *Sustainability*, 15(12), 9358.
- Zietz, Susannah, Jennifer E. Lansford, Qin Liu, Qian Long, Paul Oburu, Conchetta Pastorelli, Emma Sorbring, Ann T. Skinner, Laurence Steinberg, Sombat Tapanya, Liliana Maria Uribe Tirado, Saengduean Yotanyama-neewong, Liane Peña Alampay, Suha M. Al-Hassan, Dario Bacchini, Marc H. Bornstein, Lei Chang, Kirby Deater-Deckard, Laura Di Giunta, Kenneth A. Dodge und Sevtap Gurdal (2022). A longitudinal examination of the family stress model of economic hardship in seven countries. *Children and Youth Services Review*, 143106661.