

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 Fachkolleg: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.