

## 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 Finanzsozialisationserfahrungen (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.<sup>23</sup> 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.

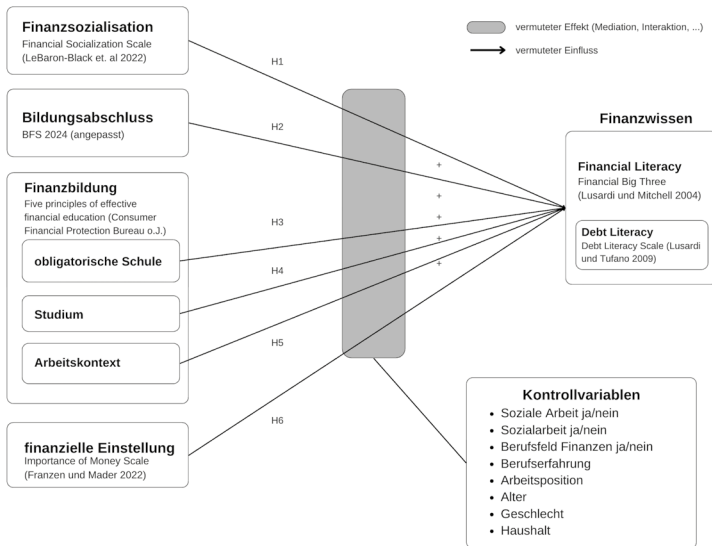


Abb. 3: statistisches Untersuchungsmodell (eigene Darstellung)

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.

