

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.

