



# #FLIGHT

Financial Literacy for Investment, Growth,  
Help and Teamwork 



## **Planung und Entwicklung der Methodik und der Leitlinien für den Help Club**

## **INHALT**

Einleitung	3
Theoretischer Hintergrund und Literaturübersicht	5
Implikationen der Forschungsergebnisse für die Gestaltung des Help Clubs	7
Der thematische Rahmen des Help Clubs	7
Zwei Aspekte des Help Clubs - praktisch und wissenschaftlich	9
Experten, die die Help Club-Sitzungen leiten	12
Help Club Zeitplan und Struktur pro Sitzung	13
Umfang und Nachhaltigkeit der Help Club-Ergebnisse	14
Quellen für Schulungsmaterial für die polnischen Sitzungen des Clubs	15
Literatur	16

## **EINLEITUNG**

Die wichtigsten Erkenntnisse aus vergleichenden Studien zeigen, dass Frauen weniger Zugang zu Vorbildern und kleineren Netzwerken haben und seltener innovativ sind; wenn die unternehmerische Kultur von Männern dominiert wird, ist es für Frauen schwieriger, erfolgreich zu sein (Women's Entrepreneurship in the Nordics 2020).

Dies führte zur Gründung des IO4 Support Club, eines Frauennetzwerks, das die emotionalen Bedürfnisse von im Ausland lebenden und geflüchteten Frauen nach Freundschaft und Zusammengehörigkeit befriedigen und die intellektuelle Leistungsfähigkeit von #FLIGHT in einem unterstützenden und sicheren Umfeld testen soll.

Die Methodik der Help Clubs wurde von Forschern der WSEI-Universität in Lublin, Polen, unter der Leitung von Prof. Dr. hab. Andrzej Cwynar, PhD, an der Universität WSEI entwickelt und von Trainern/Mentoren in allen fünf kooperierenden Organisationen in Litauen, Dänemark, Deutschland, Norwegen und Polen umgesetzt.

Die Struktur und der Inhalt der Zusammenarbeit, die Vernetzung (einschließlich der Vernetzung und der Strategien) und die Peer-Learning-Aktivitäten wurden von den assoziierten Partnern überprüft, zu denen u. a. das International House Vilnius, die Širvintos-Zweigstelle des litauischen Arbeitsamtes, die dem Finanzministerium der Republik Litauen unterstellte Staatliche Steuerinspektion, die das dem Ministerium für soziale Sicherheit und Arbeit unterstellte staatliche Sozialversicherungsamt, der staatliche Lebensmittel- und Veterinärdienst der Republik Litauen, das Zentrum für finanzielle Bildung der litauischen Zentralbank, SPEAK, ein Start-up-Unternehmen für kostenlosen Sprach- und Kulturaustausch, das Legastheniezentrum, KBT Fagskole, das europäisch-ukrainische HUB und andere.

### **Pagrindinis metodikos tikslas**

Gewährleistung sowohl eines innovativen Finanzbildungsprozesses als auch der Stärkung der Eigenverantwortung durch die Weitergabe von Wissen und Fertigkeiten unter den Teilnehmern selbst in lokalen Unterstützungsclubs.

- theoretische Erkenntnisse und praktische Ratschläge zur finanziellen Allgemeinbildung,
- Beratung durch das Konzept der effektiven Netzwerksitzungen.

### **Zielsetzung der Methodik**

- Verbesserung des Wissens der Teilnehmerinnen in Osteuropa über digitale Finanzkompetenz unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Gastlandes,
- Verbesserung der digitalen und finanziellen Kompetenzen der Teilnehmerinnen, um ihnen eine reibungslosere Integration in die Gesellschaft des Gastlandes zu ermöglichen,
- Gewährleistung der Bildung eines Peer-Netzwerks unter den Teilnehmerinnen, um sie bei der Erlangung sozialer und finanzieller Autonomie, bei der Ausübung einer selbständigen Tätigkeit sowie beim Sprach- und Kulturtraining zu unterstützen.

### **Zu den wichtigsten behandelten Themen gehören:**

- Digitale Finanzverfahren
- Investitionen
- Selbstständigkeit und unternehmerische Grundlagen
- Digitale Sicherheit
- Kollaboration

## **Methodik des Lernens**

- Unterricht im Klassenzimmer mit interaktiven Tools
- Thematische Sitzungen mit Gastrednern/externen Experten
- Situationsanalyse und Modellierung (Diskussionen)

Ergänzung des Lehrplans für finanzielle Allgemeinbildung und digitale Sicherheit durch sprachliche und kulturelle Elemente

## **Organisation von Fördervereinen**

In allen Partnerländern bevorzugten die Help-Club-Teilnehmer persönliche Treffen und Networking-Sitzungen. In regelmäßigen Sitzungen wurden die Teilnehmer in verschiedene Bereiche des Lebens im Gastland eingeführt, unter anderem in die Bereiche Steuern, Bankwesen, Selbstständigkeit und digitale Sicherheit.

Die Projektpartnerschaft entwickelte und testete urheberrechtlich geschützte Tools wie den ©Online Personal Risk Tolerance Test und das ©Romance Fraud Simulation Tool in den Support Clubs.

Die offizielle Sprache der Clubs war Englisch/Russisch, ergänzt durch lokale Sprach- und Kulturaktivitäten. Die sprachliche Unterstützung in der Muttersprache der Teilnehmer war für eine klarere Kommunikation und eine bessere Beteiligung an den Projektaktivitäten unerlässlich.

Einige spezifische finanzielle, wirtschaftliche und rechtliche Begriffe waren erklärungsbedürftig und konnten nicht einfach übersetzt werden. Daher hatte jeder Club einen Assistenten, der die Muttersprache der Zielgruppe fließend beherrschte.

## **Bewertungs-Tools**

- Interaktive Diagnose- und Nachschulungstools wie Kahoot-Quiz, ©Online Personal Risk Tolerance Test und ©Romance Fraud Simulating Tool.
- Feedback der Teilnehmer durch eine Live-Diskussion über die vorangegangene Schulungssitzung zu Beginn der nächsten Schulungssitzung.

## **Nach Abschluss von IO4, Teilnehmer:**

- Nennen Sie die Faktoren, die die finanzielle Leistungsfähigkeit beeinflussen,
- verstehen die Bedeutung der Selbsterkenntnis bei finanziellen Entscheidungen,
- kennen die Beiträge zur Sozialversicherung und zum Finanzamt für Selbstständige - Gewerbeschein und individuelle Tätigkeit,
- wissen, wie sie sich vor Finanzbetrug im Cyberspace schützen können,
- die von den litauischen Banken angebotenen elektronischen Dienstleistungen auflisten können,
- in der Lage sein, soziale Kontakte zu knüpfen,
- Kenntnis der Anforderungen für den Umgang mit Lebensmitteln, die in kleinen Mengen hergestellt und an den Endverbraucher geliefert werden, und der Möglichkeiten für eine selbstständige Tätigkeit in diesem Sektor.

## **Zertifizierung**

Die Teilnehmer erhielten Abschlusszertifikate für digitale Kompetenz, Investitionen, digitale Sicherheit, Sprache und Kultur.

Die Help Clubs sind skalierbare Strukturen, die über das Projekt hinaus leicht auf jedes europäische Land ausgeweitet werden können.

## THEORETISCHER HINTERGRUND UND LITERATURÜBERSICHT

In der heutigen Welt ist finanzielle Allgemeinbildung eine Schlüsselkompetenz. Definiert als die Fähigkeit, Wissen und Fertigkeiten zu nutzen, um die eigenen finanziellen Ressourcen effektiv zu verwalten und ein Leben lang finanzielle Sicherheit zu erlangen (Huston, 2010; Remund, 2010; Knoll und Houts, 2012; Stolper und Walter, 2017), ermöglicht Finanzkompetenz ein gesundes finanzielles Leben und unterstützt die Verbraucher in ihrem Streben nach Wohlstand (Cwynar *et al.*, 2019). Es gibt eine umfangreiche Literatur, die dokumentiert, wie finanzielle Allgemeinbildung mit den soziodemografischen Merkmalen der Verbraucher zusammenhängt (siehe die Übersichten von Lusardi und Mitchell, 2014 oder Stolper und Walter, 2017). Zu den Erkenntnissen der Forscher gehört, dass Frauen bei Tests zur Finanzkompetenz im Durchschnitt schlechter abschneiden, was aber nicht unbedingt bedeutet, dass ihr Finanzwissen und ihre finanziellen Fähigkeiten geringer sind als die von Männern (Bucher-Koenen *et al.*, 2016; Ooi, 2020). Vermutlich entwickeln Frauen ihre Finanzkompetenz anders als Männer, was auf die kulturellen Gegebenheiten zurückzuführen ist, in denen der Finanzbereich in der Regel als Männerdomäne behandelt wird (Ford und Kent, 2009; Boggio *et al.*, 2020). Folglich werden Frauen in Arbeiten zur finanziellen Allgemeinbildung als eine der benachteiligten Gruppen behandelt, die Maßnahmen benötigen, die auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Eine weitere benachteiligte Gruppe sind aus offensichtlichen Gründen Einwanderer und Rückkehrer, denen es nicht nur an Wissen über den Finanzmarkt des Gastlandes, sondern auch an Wissen über das Land im Allgemeinen mangelt (Barcellos *et al.*, 2012; Rostamkalaei und Riding, 2020). Die Kombination dieser beiden Merkmale - d. h. eine Frau zu sein, die in ein anderes Land migriert, insbesondere in ein Land, das sich kulturell stark von ihrem Herkunftsland unterscheidet - schafft eine außergewöhnlich schwierige Situation und erfordert eine besonders fürsorgliche Unterstützung dieser Personen.

In der Literatur zur Finanzkompetenz wird die formale Finanzbildung als wichtigster Mechanismus für den Erwerb von Finanzwissen und -fähigkeiten genannt. Informationen, die immer der Ausgangspunkt für die Entwicklung von Finanzkompetenz sind, können jedoch nicht nur durch direktes Lernen, sondern auch durch soziale Interaktionen mit anderen erworben werden. Dies eröffnet Raum für informelle Bildung und Sozialisierung - Lernen durch Interaktionen mit anderen Menschen. Arbeiten, die sich mit der Entwicklung von Finanzkompetenz auf diese Weise befassen, sind vor allem von psychologischen und soziologischen Theorien und Konzepten inspiriert. Sie sind Teil einer neuen, aber schnell wachsenden Forschungsrichtung, die sich mit den sozialen Auswirkungen im Finanzbereich befasst. Zunächst einmal wird die Finanzkompetenz als eine bereichsspezifische Form des Humankapitals im Sinne von Beckers Definition (Becker, 1962, 1975) betrachtet. Es handelt sich um ein Kapital, das dem Wertverlust unterliegt, das aber auch wiederhergestellt und vermehrt werden kann - dies erfordert jedoch Investitionen, die mit Kosten verbunden sind (Bildung, professionelle Beratung, Zeitaufwand). Daher die Bedeutung verschiedener Arten von Interventionsprogrammen in der Debatte um finanzielle Allgemeinbildung - z.B. Finanzbildungsprogramme oder professionelle Finanzberatung. Andererseits lässt eine solche Investition bessere finanzielle Ergebnisse erwarten, die sich letztlich in dem über den Lebenszyklus des Verbrauchers angesammelten Vermögen und dem damit verbundenen Wohlstand messen lassen. Aus der Perspektive dieser Theorie wird die Entscheidung, in die Verbesserung der finanziellen Kenntnisse und Fähigkeiten zu investieren, nur dann getroffen, wenn der Grenznutzen die Grenzkosten übersteigt (Delavande *et al.*, 2008; Jappelli und Padula, 2013; Lusardi *et al.*, 2017).

Da der Mensch jedoch ein soziales Wesen ist, kann er auf die Ressourcen der Mitglieder der sozialen Netzwerke, denen er angehört, zurückgreifen und so die Kosten der Informationsbeschaffung senken. Soziale Netzwerke sind der Ausgangspunkt für die Definition von Sozialkapital - ein soziologisches Konstrukt, das als ein System von Beziehungen in einer Gemeinschaft verstanden wird, das auf gemeinsamen Werten und Normen beruht, die es den Mitgliedern ermöglichen, zu interagieren und ihre Ziele effektiv zu erreichen. Diese Konzepte - Humankapital (Becker, 1962, 1975), soziale Netzwerke (Granovetter, 1985), Sozialkapital (Coleman, 1988; Putnam, 1995) und schließlich Verbrauchersozia-

lisation (Ward, 1974; Moschis, 1987) - bieten einen theoretischen Rahmen für die Untersuchung der Frage, wie Finanzkompetenz informell durch den Zugang zu Netzwerkressourcen entwickelt werden kann.

Die Implikationen der oben genannten psychologischen und soziologischen Theorien für die Praxis der Förderung finanzieller Allgemeinbildung sind sehr klar und konkret: Soziale Faktoren können finanzielles Wissen und Fähigkeiten unabhängig von formaler finanzieller Bildung prägen. Forscher weisen auf mehrere Kanäle hin, über die dies möglich ist. Der erste ist als **Peer-Effekt** bekannt, bei dem der wichtigste Mechanismus für den Erwerb von Finanzwissen soziales Lernen ist (Duflo und Saez, 2003; Hong *et al.*, 2004; Zhao und Li, 2021). Die Verbraucher lernen einfach durch die Interaktion mit anderen. Dies beinhaltet sowohl den Austausch von Informationen (Informationsaustausch, Mund-zu-Mund-Kommunikation) als auch die Beobachtung des Verhaltens und der Entscheidungen anderer (Beobachtungslernen). Soziales Lernen ist eine Art Spillover von Wissen und Fähigkeiten, der von der bloßen Wahrnehmung einer Gelegenheit bis zur Weitergabe von Meinungen (gegenseitiges Feedback) führt. Der zweite Mechanismus, der eng mit dem ersten zusammenhängt, ist der **Wunsch, mit den Mitgliedern des sozialen Netzwerks übereinzustimmen** - Gruppenzwang und soziale Normen führen zu konformem Verhalten (Duflo und Saez, 2003). Hong *et al.* (2004) weisen auf einen anderen, weniger offensichtlichen Mechanismus hin. Menschen, die sich sozialisieren, haben möglicherweise einfach Freude daran, über Themen zu sprechen, die nicht nur ihre eigene Aufmerksamkeit, sondern auch die der anderen Teilnehmer zu erregen scheinen (gemeinsames Interesse). Dies geschieht auf die gleiche Weise wie bei Gesprächen über Themen wie Bücher, Filme, Sport usw.

Alle diese Mechanismen haben einen gemeinsamen Nenner - sie setzen keine starre Struktur des Wissenstransfers und vor allem die Beteiligung von Fachleuten an diesem Prozess voraus. Der Transfer von Wissen und Fähigkeiten findet hier durch den Austausch von Menschen mit ähnlichem Status statt. Manchmal ist die Teilnahme an diesem Prozess sogar passiv und besteht nur darin, andere zu beobachten und das auf diese Weise gewonnene Wissen in einer geeigneten Situation zu aktivieren.

Es gibt immer mehr empirische Belege für den Einfluss sozialer Interaktionen auf das Finanzwissen und damit auch auf das Finanzverhalten. Unter Verwendung des Bildungsniveaus der Nachbarn als Stellvertreter für das Finanzwissen eines bestimmten sozialen Netzwerks zeigte Lachance (2014), dass soziale Netzwerke mit höherem Wissensstand einen signifikanten und unabhängigen Einfluss auf die individuelle Finanzkompetenz haben - ein Effekt, der mit sozialem Lernen als Mittel zum Erwerb von Finanzwissen übereinstimmt. Eine der frühesten und einflussreichsten Studien, die zeigt, wie sich soziale Netzwerke auf finanzielle Entscheidungen auswirken, war ein randomisiertes Experiment von Duflo und Saez (2003), in dem untersucht wurde, ob soziale Netzwerke die Entscheidung für einen Altersvorsorgeplan fördern können. In einer anderen oft zitierten Arbeit zeigten Hong *et al.* (2004), dass "soziale" Haushalte - also solche, die die Kirche besuchen oder Verbindungen zu Nachbarn unterhalten - sich eher am Aktienmarkt beteiligen als "nicht-soziale" Haushalte. Auch Cole und Shastry (2009) bestätigten den Peer-Effekt in einer Studie, die zeigte, wie das Lernen von Arbeitgebern und Nachbarn die Beteiligung am Finanzmarkt beeinflussen kann. Diese Arbeit ebnete den Weg für nachfolgende Studien, und heute verfügt die Wissenschaft über eindeutige Belege dafür, dass die **Entscheidung, sich am Kapitalmarkt zu beteiligen, unter anderem durch soziale Interaktionen beeinflusst wird**.

Auch der Nachbarschaftseffekt wurde seit der Arbeit von Hong *et al.* (2004) wiederholt bestätigt. Von besonderer Bedeutung für den vorliegenden Bericht ist die jüngste Studie über den Nachbarschaftseffekt in Bezug auf Einwanderer. Haliassos *et al.* (2020) nutzten eine seltene Gelegenheit in Form eines natürlichen Experiments - die schwedische Politik der Zuweisung von Flüchtlingen zu speziell ausgewiesenen Wohnungen. In ihrem Quasi-Feldexperiment wiesen sie mittel- und langfristige Auswirkungen auf das Spar- und Investitionsverhalten von Flüchtlingen nach, wenn diese mit finanziell gebildeten einheimischen Nachbarn in Kontakt kamen. Im Gegensatz dazu zeigten Girshina *et al.* (2019)

dasselbe, aber in umgekehrter Richtung - wie sich das Finanzverhalten von Einwanderern auf die Finanzentscheidungen der einheimischen Bevölkerung auswirkt.

## **IMPLIKATIONEN DER FORSCHUNGSERGEBNISSE FÜR DIE GESTALTUNG VON HELP CLUBS**

Das in diesem Bericht vorgestellte Help-Club-Konzept basiert auf den im vorherigen Abschnitt dargestellten Forschungsergebnissen. Der Help Club soll eine Plattform sein, die den Erwerb digitaler Finanzkompetenz über zwei Kanäle ermöglicht.

Der erste Kanal ist die **traditionelle Finanzbildung**, die aus der Vorbereitung angemessener Inhalte und der Bereitstellung des Zugangs zu diesen Inhalten für die Empfänger des Programms (Begünstigte des #FLIGHT-Projekts) unter der mehr oder weniger professionellen Anleitung eines Experten, Trainers oder Tutors besteht. Die Beeinflussung der Projektteilnehmer über diesen Kanal beinhaltet die Vorbereitung intellektueller Outputs (IO1, IO2, IO3) - verschiedene Arten von Schulungsinhalten, die während der Help Club-Pilotsitzungen präsentiert werden (siehe Abschnitt *Help Club-Zeitplan und Struktur der einzelnen Sitzungen*). Es wird davon ausgegangen, dass die Help Club-Teilnehmer durch den Aufbau und die Pflege neuer Beziehungen überbrückendes Sozialkapital erwerben und dadurch die Vorteile der sozialen Interaktion nutzen können. Genauer gesagt wird erwartet, dass die Help Club-Teilnehmer, wie aus der im vorigen Abschnitt vorgestellten Literatur hervorgeht, zusätzlichen Zugang zu Informationen erhalten und von diesem neuen sozialen Netzwerk, dem sie angehören, lernen werden.

Der Prozess des Lernens über diesen zweiten Kanal wird informeller sein, hauptsächlich den **Austausch von Wissen und Fähigkeiten** zwischen Gleichaltrigen beinhalten, die ein neues Netzwerk von Help Club-Teilnehmern bilden, und den Aufbau von Vertrauen und emotionalem Engagement ihrerseits erfordern. Daher sind Begriffe wie *informell, Austausch, Gleichaltrige, soziales Netzwerk* und *emotionale Betreuung* bei der Gestaltung des Help Clubs besonders wichtig. Es ist auch wichtig, sich von Anfang an darüber im Klaren zu sein, dass der **Help Club nicht einfach ein Trainingskurs sein soll. Die soziale Komponente ist von entscheidender Bedeutung**, da sie die Bildung sozialer Bindungen (Ties) und sozialer Interaktionen beinhaltet, die zum Lernen von anderen führen.

## **THEMATISCHER UMFANG DES HELP CLUBS**

Das Hauptziel des Help Clubs besteht darin, dass seine Teilnehmerinnen digitale Finanzkenntnisse erwerben, wobei die Besonderheiten des Gastlandes berücksichtigt werden. Der wichtigste Punkt ist, dass sich das Projekt an Migrantinnen (Rückkehrerinnen) richtet und sich die Regeln auf dem Finanzmarkt zwischen ihrem Herkunftsland und dem Gastland (manchmal erheblich) unterscheiden können.

In der Literatur werden fünf primäre Bereiche des persönlichen Finanzmanagements genannt, die eine angemessene Entwicklung finanzieller Kenntnisse und Fähigkeiten erfordern (Huston, 2010; Dew und Xiao, 2011; Walstad und Rebeck, 2016):

- 1) Bargeldverwaltung / tägliche Finanzroutinen / Haushaltsführung
- 2) Sparen und Investieren
- 3) Kredit- und Schuldenmanagement
- 4) Versicherung, Risikomanagement und Ressourcenschutz
- 5) Suche nach finanziellen Informationen.

Daher sollten die in den Help-Club-Sitzungen erörterten Fragen Themen betreffen, die in diese fünf Bereiche fallen. Die detaillierte Auswahl der Themen kann Experten überlassen werden, aber es scheint,

dass die Szenarien der Help-Club-Sitzungen zumindest zur Beantwortung der folgenden Fragen führen sollten:

- 1) Bargeldverwaltung / tägliche Finanzroutinen / Haushaltsführung
  - a. Warum ist es wichtig, das Budget einzuhalten?
  - b. Was bedeutet es, ein Finanzbuch zu führen?
  - c. Warum ist vergleichendes Einkaufen wichtig?
  - d. Welche Folgen hat es, wenn Sie Ihre Rechnungen (nicht) pünktlich bezahlen?
  - e. Welche Auswirkungen hat die Inflation auf unser Geld?
- 2) Sparen und Investieren
  - a. Was ist ein Notfallfonds und welche Bedeutung hat er für einen Haushalt?
  - b. Warum ist Sparen von jedem Gehaltsscheck so wichtig?
  - c. Was sind die wichtigsten Grundsätze des Sparens für den Ruhestand?
  - d. Wie ist das Verhältnis zwischen Risiko und Ertrag bei Investitionen?
  - e. Was bedeutet Diversifizierung?
  - f. Was ist ein Zinssatz und wie wirkt sich die Inflation auf den Unterschied zwischen nominalen und realen Zinssätzen aus?
  - g. Was ist Zinseszins?
- 3) Kredit- und Schuldenmanagement
  - a. Was ist Kreditwürdigkeit?
  - b. Welche Faktoren können zu einem Anstieg der Kreditzinsen führen?
  - c. Was ist falsch daran, sich gleichzeitig bei mehreren Quellen zu verschulden (z. B. Banken, Privatkredite/Zahlungskredite, Ratenkäufe, Pfandhäuser, Familie usw.)?
  - d. Wie ist die Kreditaufnahme für folgende (oder ähnliche) Zwecke zu bewerten: den Kauf teurer Kleidung oder Accessoires, einen Urlaub im Ausland, technische Neuheiten oder Gadgets?
  - e. Welche Folgen hat es, wenn man mit der Rückzahlung von Schulden, einschließlich Schuldzinsen, in Verzug gerät?
  - f. Was ist falsch daran, einen Kredit aufzunehmen, um eine Schuld zu begleichen?
- 4) Versicherung, Risikomanagement und Ressourcenschutz
  - a. Was ist das Wesen des Risikos im Finanzbereich und wie können wir als Verbraucher damit umgehen?
  - b. Warum ist es wichtig, eine angemessene Kranken- (Sach-, Lebens-) Versicherung abzuschließen?
  - c. Wie können wir uns darauf vorbereiten, finanzielle Schocks im Laufe des Lebens zu amortisieren?
  - d. Wie können Sie sich vor Betrug und Finanzbetrug schützen?
- 5) Suche nach Finanzinformationen
  - a. Wo findet man erschwingliche und zuverlässige Informationen über Finanzprodukte?



- b. Wer veröffentlicht Warnungen an die Verbraucher vor unlauteren und irreführenden Praktiken auf dem Finanzmarkt?

Aufgrund zweier zusätzlicher Gegebenheiten - dem sozialen Status der Mitglieder des Help Clubs (Migrantinnen) und der zunehmenden Bedeutung der Digitalisierung auf dem Finanzmarkt - wird der Anwendungsbereich des Help Clubs um zwei weitere Bereiche erweitert:

- 1) Unternehmerische Fähigkeiten - die Liste der in der Literatur ermittelten und diskutierten unternehmerischen Fähigkeiten ist sehr lang (siehe z. B. eine aktuelle bibliometrische Übersicht von Tittel und Terzidis, 2020), so dass sie hier nicht aufgeführt werden soll. In den Help Club-Sitzungen sollten jedoch zumindest in gewissem Umfang Themen wie Zielsetzung und kreatives Handeln, Problemlösung, Präsentation der eigenen Ideen, Kommunikation und Führungskompetenz behandelt werden.
- 2) Digitale Fähigkeiten (Morgan, Huang und Trinh, 2019)
  - a. Kenntnisse über digitale Finanzprodukte und -dienstleistungen
    - a.i. Zahlungsverkehr: elektronisches Geld, Handy-Geldbörsen, Überweisungsdienste
    - a.ii. Vermögensverwaltung: Internet-Banking, Online-Broker, Robo-Advisor, mobiler Handel, Verwaltung von Krypto-Vermögenswerten
    - a.iii. Alternative Finanzierungen: Crowdfunding, Peer-to-Peer-Kredite
  - b. Sensibilisierung für digitale Finanzrisiken (Hacking, Phishing, Pharming, Spyware, SIM-Kartentausch) und Schutz davor
  - c. Kenntnisse über Verbraucherrechte und Rechtsbehelfsverfahren im Zusammenhang mit Finanzprodukten und -dienstleistungen.

## **ZWEI DIMENSIONEN DES HELP CLUBS – PRAKTISCH UND WISSENSCHAFTLICH**

Wie bereits erwähnt, besteht das allgemeine Ziel des Clubs darin, dass seine Teilnehmer eine digitale Finanzkompetenz erwerben, die den Bedingungen des Gastlandes entspricht. Das bedeutet zum einen, dass die Club-Teilnehmer nach Abschluss der Teilnahme an den im Projektplan vorgesehenen Sitzungen über Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen sollten, die sie in die Lage versetzen, die richtigen finanziellen Entscheidungen (entsprechend ihrer Lebenssituation) zu treffen und ein gesundes finanzielles Leben zu führen - mit dem Wissen, wie sie in Zukunft selbständig digitale Finanzkompetenz entwickeln können. **Die Einbeziehung von Themen des Unternehmertums in die Help-Club-Sitzungen soll das wirtschaftliche Selbstvertrauen der Club-Teilnehmer stärken und die Chancen nicht nur auf eine stärkere Einbeziehung in den Finanzmarkt, sondern auch auf eine selbständige Tätigkeit erhöhen.** Dieses utilitaristische Ziel ist sehr konkret und hat eine praktische Dimension.

Auf der anderen Seite sind die Mechanismen der Entwicklung digitaler Finanzkompetenz von Aussiedlern - insbesondere von Migrantinnen - noch wenig bekannt und ein sehr interessanter Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen. Das Design des Help Clubs geht daher davon aus, dass er auch ein **Erfahrungsraum** sein wird, der durch die Anwendung eines wissenschaftlichen Ansatzes eine noch bessere Gestaltung von Finanzbildungsprogrammen für Zuwanderer ermöglicht und den Kreis der Nutznießer des Projekts in Zukunft deutlich erweitert. Um den Help Club als akademisches und wissenschaftliches Projekt zu konzipieren, ist unter anderem Folgendes erforderlich:

1. Auswahl der am besten geeigneten Forschungsmethode
2. Sorgfältige Stichproben, die wissenschaftlichen Standards entsprechen

### 3. Einsatz von geeigneten Maßnahmen.

Angesichts der Tatsache, dass die Entwicklung der digitalen Finanzkompetenz von Zuwanderern nur unzureichend erforscht und beschrieben ist und dass der Prozess des Erwerbs digitaler Finanzkenntnisse und -fähigkeiten immer noch eine "Black Box" ist, werden die Sitzungen des Clubs in Polen in Form von Fokusgruppen organisiert.

Es wird davon ausgegangen, dass qualitative Forschung - und Fokusgruppeninterviews sind eine davon - in solchen Fällen am besten geeignet ist. Diese Methode steht im Einklang mit dem Konzept des Clubs, das - aufgrund der geringen Teilnehmerzahl - die Durchführung einer quantitativen Studie, die wissenschaftlichen Ansprüchen genügt, nicht zulässt. Polen wird das einzige Land sein, in dem der wissenschaftliche Teil des Projekts durchgeführt wird, da der Zeitrahmen und das Budget des Projekts keine Aktivitäten wie z. B. die Übersetzung des gesammelten Forschungsmaterials ins Englische zulassen. Es wird jedoch davon ausgegangen, dass selbst die in einem einzigen Land gesammelten Daten einen ausreichenden wissenschaftlichen Wert haben, um ein oder zwei wissenschaftliche Artikel zu verfassen, die dann zur Veröffentlichung in ausgewählten Zeitschriften eingereicht werden, die in den Datenbanken Web of Science und Scopus indexiert sind.

In jedem Partnerland werden zwei separate Gruppen gebildet, die die Clubaktivitäten durchführen. Jede Gruppe wird aus 10 Personen bestehen. Die drei Hauptkriterien für die Rekrutierung in die Clubgruppen sind das Geschlecht, die Herkunft aus einem der osteuropäischen Länder und der Rückkehrerstatus. Im Rahmen des Projekts wird der Begriff "Osteuropa" so weit wie möglich gefasst und umfasst die folgenden Länder der Region:

1. Albanien
2. Weißrussland
3. Bosnien und Herzegowina
4. Bulgarien
5. Kroatien
6. Tschechische Republik
7. Estland
8. Ungarn
9. Kosovo
10. Lettland
11. Litauen
12. Moldawien
13. Montenegro
14. Nordmazedonien
15. Polen
16. Rumänien
17. Russland

18. Serbien

19. Slowakei

20. Slowenien

21. Ukraine.

Jeder Partner rekrutiert die Teilnehmer für den Help Club selbst, wendet aber dieselben Auswahlkriterien an wie oben beschrieben. Bevor sich die Kandidaten für den Club anmelden, müssen sie über die formalen Anforderungen informiert werden, die für einige von ihnen möglicherweise nicht erfüllbar sind - vor allem über die Notwendigkeit, an allen Sitzungen des Clubs teilzunehmen, und über die Tatsache, dass nicht ausgeschlossen werden kann, dass nicht alle Sitzungen am späten Nachmittag oder am Abend stattfinden (was für berufstätige Personen wichtig ist).

Qualitative Forschung wird routinemäßig mit kleinen Stichproben durchgeführt, so dass die Anzahl der Interviews von einigen wenigen bis zu 20 (für einen in Polen durchgeführten Club) ausreicht, um die wissenschaftlichen Anforderungen zu erfüllen. Außerdem kann bei dieser Art von Forschung keine Repräsentativität erreicht werden (und das ist auch nicht ihr Zweck), und die oben vorgestellte Stichprobenauswahl - basierend auf Auswahlkriterien für Ähnlichkeit - ist ausreichend.

Es ist eine Überlegung wert, einige zusätzliche Frauen aus dem Gastland in die Gruppen des Clubs aufzunehmen. Eine solche Gruppenzusammensetzung würde bessere Möglichkeiten für den sozial bedingten Transfer von Wissen und Fähigkeiten bieten als eine Gruppe, die ausschließlich aus Rückkehrerinnen besteht.

Der Help Club will die digitale Finanzkompetenz seiner Teilnehmer erhöhen. Ein auf diese Weise formuliertes Ziel ist messbar. Es werden mehrere Instrumente eingesetzt, um zu messen, inwieweit das Ziel im Rahmen eines Prä-Post-Tests (während der ersten und letzten Help Club-Sitzung) erreicht wurde:

1. **Der "Big Five"-Test** wurde von Lusardi und Mitchell entwickelt und in vielen landesweiten Umfragen weltweit eingesetzt (Lusardi und Mitchell, 2006; Hastings, Madrian und Skimmyhorn, 2013; Allgood und Walstad, 2016)
2. **Die Skala zur finanziellen Selbstwirksamkeit (FSES)** wurde von Lown (2011) entwickelt und validiert.

Der "Big Five" ist ein Auswahltest, der, wie der Name schon sagt, aus fünf Fragen zu grundlegenden Finanzthemen besteht, mit denen die meisten Verbraucher konfrontiert sind. Die nachfolgenden Fragen sind wie folgt formuliert:

1. Q1: Angenommen, Sie haben 100 Dollar auf einem Sparkonto und der Zinssatz beträgt zwei Prozent pro Jahr. Was glauben Sie, wie viel würden Sie nach fünf Jahren auf dem Konto haben, wenn Sie das Geld wachsen lassen würden? (a) mehr als \$102\*; (b) genau \$102; (c) weniger als \$102.
2. F2: Stellen Sie sich vor, der Zinssatz für Ihr Sparkonto läge bei einem Prozent pro Jahr und die Inflation bei zwei Prozent pro Jahr. Wie viel würden Sie sich nach einem Jahr mit dem Geld auf dem Konto kaufen können? a) mehr als heute; b) genau dasselbe; c) weniger als heute\*.
3. F3: Was geschieht normalerweise mit den Anleihekursen, wenn die Zinssätze steigen? (a) sie steigen; (b) sie fallen\*; (c) sie bleiben gleich; (d) es gibt keinen Zusammenhang zwischen Anleihekursen und Zinssätzen.

4. F4: Für eine Hypothek mit einer Laufzeit von 15 Jahren sind in der Regel höhere monatliche Raten erforderlich als für eine Hypothek mit einer Laufzeit von 30 Jahren, aber die über die gesamte Laufzeit des Kredits gezahlten Zinsen sind geringer (a) richtig\*; (b) falsch.
5. F5: Der Kauf von Aktien eines einzelnen Unternehmens bietet in der Regel eine sicherere Rendite als ein Aktienfonds (a) richtig; (b) falsch\*.

Die FSES ist eine Messskala, die aus sechs Aussagen besteht, die die Befragten auf einer vierstufigen Likert-Skala bewerten (1=trifft genau zu; 2=trifft einigermaßen zu; 3=trifft kaum zu; 4=trifft überhaupt nicht zu). Die nachfolgenden Items der Skala sind wie folgt formuliert:

1. Es ist schwer, meinen Ausgabenplan einzuhalten, wenn unerwartete Ausgaben entstehen.
2. Es ist eine Herausforderung, Fortschritte bei der Verwirklichung meiner finanziellen Ziele zu machen.
3. Wenn unerwartete Ausgaben anfallen, muss ich normalerweise einen Kredit aufnehmen.
4. Wenn ich vor einer finanziellen Herausforderung stehe, fällt es mir schwer, eine Lösung zu finden.
5. Ich habe kein Vertrauen in meine Fähigkeit, meine Finanzen zu verwalten.
6. Ich mache mir Sorgen, dass mir im Ruhestand das Geld ausgeht.

## **EXPERTEN LEITEN HELP CLUB-SITZUNGEN**

Die Formel und die Ziele des Clubs stellen besondere Anforderungen an die Experten, die die Sitzungen leiten werden. Einerseits sollten es Personen sein, die sich mit dem Finanzmarkt und der Finanzverwaltung in einem bestimmten Land auskennen. Andererseits sollte der Club, wie bereits erwähnt, nicht einfach nur ein Schulungsprogramm sein, sondern eine Plattform für die finanzielle Sozialisierung durch den Austausch von Wissen und Fähigkeiten, Beobachtungslernen, Mund-zu-Mund-Propaganda, usw. Dies setzt voraus, dass die Experten, die die Club-Sitzungen leiten, über hohe zwischenmenschliche Fähigkeiten, insbesondere Kommunikationsfähigkeiten, verfügen. Dies bedeutet, dass der Clubleiter im Idealfall eine Kombination aus einem *Experten vor Ort* und einem *Moderator* ist. Die Entscheidung, wie viele Experten an der Leitung des Clubs beteiligt werden sollen und ob die Sitzungen unter ihnen aufgeteilt oder alle von denselben Personen geleitet werden sollen, kann den teilnehmenden Partnern überlassen werden.

Die zweite wichtige Frage neben der inhaltlichen Kompetenz des Club-Sitzungsleiters ist sein oder ihr Geschlecht. In westlichen Kulturkreisen gelten Finanzangelegenheiten als Domäne der Männer. Dies zeigt sich in der Sprache, die bei Finanzfragen verwendet wird. Mit den Mitteln der angewandten Linguistik analysierten Boggio *et al.* (2015; 2020) Metaphern, die in drei Sprachen - Englisch, Italienisch und Niederländisch - verwendet werden und auf Websites für Privatanleger zum Einsatz kommen. Sie stellten fest, dass sich diese Metaphern unabhängig von der Sprache auf Bereiche beziehen, die traditionell als männlich gelten: z. B. Krieg, Spiele und körperliche Aktivität. Boggio *et al.* (2015; 2020) schlugen vor, dass dies dazu führen könnte, dass Männer sich besser in der Welt der Finanzkonzepte zurechtfinden und sich in einem besseren Wissen über diesen Bereich niederschlagen (bessere Vertrautheit mit der Finanzwelt). Dies könnte bei Männern auch ein Gefühl der Zugehörigkeit zu dieser Welt hervorrufen.

Die Folgen der Ergebnisse von Boggio *et al.* (2015; 2020) für Frauen könnten das Gegenteil sein: Sie identifizieren sich möglicherweise nicht mit der Finanzwelt, verstehen sie weniger und haben weniger Einblick in sie. Ford und Kent (2009) gingen in ihrer Untersuchung sogar noch weiter und zeigten, dass Frauen Märkte - auch Finanzmärkte - als Quelle der Bedrohung oder Einschüchterung wahrnehmen und sich daher von marktbezogenen Themen fernhalten und distanzieren, was zu einer geringeren Einsicht

in marktbezogene Themen führt. Gesellschaftlich festgelegte finanzielle Geschlechterrollen, die durch direkte Botschaften der Eltern verstärkt werden, werden von den Kindern verinnerlicht, die sich im Erwachsenenalter an diese Rollen erinnern und sie auf natürliche Weise übernehmen und einnehmen. In dieser von Stereotypen geprägten finanziellen Sozialisierung von Mädchen können Lehrer für Finanzwesen oder allgemeiner für wirtschaftliche Fächer eine stärkende Rolle spielen. Wenn solche Fächer häufiger von Männern unterrichtet werden, kann dies bei jungen Frauen den Glauben verstärken, dass Finanzen eine männliche Domäne sind (tatsächlich zeigen amerikanische Daten, dass Männer häufiger Finanzlehrer sind als Frauen - siehe Butters *et al.*, 2012). Infolgedessen beugen sich junge Frauen, genau wie ihre Mütter, meist dem sozialen Druck und passen sich an imaginäre (stereotype) Frauenrollen an, die ihnen von der Kultur auferlegt werden. Um mit den sozialen Normen in Einklang zu bleiben, zeigen sie nicht so viel Interesse an der Finanzwelt wie Männer. Mehr noch, sie können diese Welt als eine fremde, von ihrer Geschlechtsidentität losgelöste Welt wahrnehmen, die den Gebrauch einer Sprache erfordert, die sie nicht kennen und von der sie sich distanzieren.

All diese Überlegungen müssen berücksichtigt werden, wenn es darum geht, wer die Clubteilnehmer beim Erwerb von Finanzwissen anleiten soll - Frauen oder Männer. Folgende Lösungen sind erwägenswert: (i) die Club-Sitzungen werden von zwei Experten - sowohl einer Frau als auch einem Mann - geleitet; (ii) die Club-Sitzungen werden abwechselnd einmal von einer Frau und einmal von einem Mann geleitet; (iii) da in jedem Partnerland vorgesehen ist, die Club-Sitzungen in zwei getrennten Gruppen zu leiten, kann eine von ihnen von einer Frau und die andere von einem Mann geleitet werden. Beide Ansätze werden mit Sicherheit neue Erkenntnisse darüber liefern, welche Rolle das Geschlecht des Experten/Moderators bei der Aneignung digitaler Finanzkompetenzen spielt.

## **ZEITPLAN FÜR DEN HELP CLUB UND STRUKTUR DER EINZELNEN SITZUNGEN**

Die Aktivitäten des Clubs sind für den Zeitraum von M8 (Juni 2022) bis M26 (Dezember 2023) vorgesehen. Das sind insgesamt 19 Monate. Während dieses Zeitraums werden die Sitzungen in zwei Arten unterteilt:

1. Pilotsitzungen - bei denen die im Rahmen des Projekts erstellten Lehrmaterialien getestet werden (intellektuelle Leistungen - IO1, IO2 und IO3).
2. Networking-Sitzungen, bei denen sie von den Experten, die den Club leiten, ausgewähltes Lehrmaterial verwenden und die in erster Linie darauf abzielen, den Clubteilnehmern soziales Lernen zu ermöglichen.

Die Pilotsitzungen finden in den folgenden Zeiträumen statt:

1. M8-M10 (Juni - August 2022) - Erprobung des IO1
2. M14-M16 (Dezember 2022 - Februar 2023) - Erprobung des IO2
3. M20-M22 (Juni - August 2023) - Erprobung des IO3.

In jedem Pilotmonat finden bis zu acht Help Club-Sitzungen statt (zwei Sitzungen pro Woche), jede Sitzung umfasst bis zu vier Unterrichtsstunden.

Nicht-pilotische Sitzungen (Networking) finden in den folgenden Zeiträumen statt:

1. M11-M13 (September - November 2022)
2. M17-M19 (März - Mai 2023)
3. M23-M26 (September - Dezember 2023).

In jedem Monat, in dem kein Pilotprojekt stattfindet, wird eine Networking-Sitzung stattfinden, die jeweils bis zu vier Unterrichtsstunden umfasst. Die Struktur jeder Sitzung ist wie folgt:

1. Eine kurze Einführung in das Thema durch den Experten - bis zu 30 Minuten; mündliche Präsentation, die notfalls durch PowerPoint, Videomaterial, Schulungsgrafiken usw. unterstützt wird; sie dient dazu, das Problem, das in der Sitzung behandelt wird, zu benennen, den Kontext festzulegen und die Teilnehmer mit Fragen zu konfrontieren, die sich im Zusammenhang mit dem Problem ergeben können
2. Helfen Sie den Clubmitgliedern, frei über das Thema zu diskutieren (noch keine Bildungsinhalte) - bis zu 60 Minuten; das Ziel ist es, den Raum für soziales Lernen vorzubereiten und den Clubteilnehmern zu ermöglichen, zu sehen, was sie über das identifizierte Problem wissen, was sie nicht wissen und was die anderen Teilnehmer wissen; in dieser Phase sollte der Austausch über Finanzwissen, der von der Person, die die Sitzung leitet, geschickt moderiert wird, bereits begonnen haben; Die Teilnehmer sollten ermutigt werden, ihre Meinungen frei auszutauschen und darüber zu sprechen, was ihnen klar ist und was nicht; dieser Teil der Sitzung sollte eine gute Diagnose der Wissens- und Kompetenzlücken in Bezug auf das Problem (Thema) liefern, das während der Sitzung diskutiert werden soll; die Person, die die Sitzung leitet, sollte diese Diagnose nutzen, um sowohl den Inhalt als auch die Form des weiteren Verlaufs der Sitzung angemessen zu wählen.
3. Pause - 15 Minuten.
4. Präsentation eines vom Experten ausgewählten didaktischen Materials: Es kann sich um eine kurze Fallstudie, ein Entscheidungsspiel, eine pädagogische Grafik, eine Videoerzählung, eine schriftliche Erzählung usw. handeln (bis zu 45 Minuten); dieser Teil der Sitzung hat einen rein pädagogischen Charakter im traditionellen Sinne - der aktive Teil besteht aus einem Experten, der das Problem mit Hilfe ausgewählter didaktischer Methoden erörtert; die Formel des Clubs sollte jedoch Fragen und einen kurzen Meinungs austausch während der Präsentation des Experten zulassen.
5. Diskussion der Help-Club-Mitglieder (moderiert vom Experten) über das Lehrmaterial - was wurde verstanden, was wurde nicht verstanden, was verursacht am häufigsten Verständnisschwierigkeiten, Versuch herauszufinden, warum, usw. - bis zu 60 Minuten; der Zweck dieses Teils der Sitzung ist in erster Linie die Vermittlung von Finanzwissen; die Clubteilnehmer sollten ermutigt werden, ihre Eindrücke von der Präsentation des Experten mitzuteilen, mitzuteilen, wie das besprochene Thema mit ihren persönlichen Erfahrungen zusammenhängt, sich gegenseitig bei der Bewältigung des Themas und seiner Nuancen zu helfen, das Thema durch neue Szenarien/Fragen weiterzuentwickeln, usw.
6. Zusammenfassung durch den Experten - bis zu 30 Minuten. Ziel ist es, Schlussfolgerungen zu formulieren, praktische Empfehlungen zu geben, die sich aus der Diskussion des Themas ergeben, und zusätzliche Wissensquellen zu nennen.

## **SKALIERBARKEIT UND LANGLEBIGKEIT DER ERGEBNISSE DES HELP CLUBS**

Die im Rahmen des Projekts erstellten Bildungsmaterialien (IO1, IO2, IO3) sowie die von den Experten, die den Club leiten, ausgewählten Materialien werden in einem Online-Wissensspeicher gesammelt. Es ist eine Überlegung wert, diese Materialien von den Experten so zu organisieren, dass sie eine logische Abfolge bilden, die das unabhängige Studium des Themas ermöglicht.

Für jedes der in den Materialien behandelten Themen könnte ein kurzer Unterrichtsplan als intuitiver Leitfaden für alle erstellt werden, die diese Ressourcen in Zukunft nutzen möchten, unabhängig davon, ob sie Teilnehmer des Clubs sind oder nicht. Zusammen mit den neuen Erkenntnissen, die durch die Analyse der im polnischen Help Club während der Fokusinterviews gesammelten Materialien gewonnen wurden, und mit diesem Dokument als Leitfaden für die Gestaltung eines Help Clubs könnte dies eine

wertvolle Ressource sein, um das Help Club-Konzept der digitalen Finanzkompetenz für im Ausland lebende Frauen außerhalb des Konsortiums, das zur Umsetzung dieses Projekts gebildet wurde, zu replizieren.

Dieses Repository wird auch ein Diskussionsforum und einen Chatroom enthalten, damit die Help Club-Teilnehmer jederzeit miteinander kommunizieren können. Unter der Voraussetzung, dass sie während des Projekts positive Erfahrungen gemacht haben, ist davon auszugehen, dass das entstandene Netzwerk von Bekannten weiter bestehen wird und seinen Mitgliedern zu einem unbestimmten Zeitpunkt in der Zukunft die Vorteile des Austauschs von Wissen und Fähigkeiten bringt.

## **QUELLEN FÜR BILDUNGSMATERIALIEN FÜR KLUBSITZUNGEN IN POLEN**

Wie bereits erwähnt, sollten sowohl die Themen als auch die Szenarien für die aufeinanderfolgenden Help Club-Sitzungen von den Experten, die den Club leiten, vorgegeben werden. Da die Club-Sitzungen in den Sprachen der Partnerländer durchgeführt werden, enthält dieser Abschnitt die interessantesten Bestände an Bildungsmaterialien in polnischer Sprache, die bei der Durchführung des Clubs in Polen verwendet werden können.

- 1) <https://edufin.pl/>
- 2) <https://www.nbportal.pl/>
- 3) <https://rf.gov.pl/> (Bereich *Bildung*)
- 4) <https://uokik.gov.pl/> (Bereich *Bildung*)
- 5) <https://kapitalni.org/>
- 6) <https://www.skef.pl/> (Abschnitt *Finanzielle Bildung*)
- 7) <https://edufinance.pl/>
- 8) <https://tdo.edu.pl/>
- 9) <https://bakcyl.wib.org.pl/>
- 10) <https://weiz.po.edu.pl/zarzadzanie-finansami-osobistymi-e-poradnik/>
- 11) <https://marciniwuc.com/>
- 12) <https://www.edufinanse.pl/>
- 13) <https://subiektywnieofinansach.pl/>
- 14) <https://likefinance.wsei.eu/>

## REFERENZEN

1. Allgood, S. und Walstad, W. B. (2016) "The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors", *Economic Inquiry*, 54(1), S. 675-697. doi: 10.1111/ecin.12255.
2. Barcellos, S. H. et al. (2012) *Barriers to Immigrant Use of Financial Services*. WR-923-SSA. Philadelphia, PA.
3. Becker, G. S. (1962) "Investitionen in Humankapital: A Theoretical Analysis", *Journal of Political Economy*, 70(5), S. 9-49. doi: 10.1086/258724.
4. Becker, G. S. (1975) *Human Capital. Eine theoretische und empirische Analyse mit besonderer Berücksichtigung des Bildungswesens*. Zweite Auflage. New York, NY: NBER Press.
5. Boggio, C. et al. (2015) *Seven Ways to Knit Your Portfolio. Ist die Anlegerkommunikation neutral?* DP 10/2015-030.
6. Boggio, C., Coda Moscarola, F. und Gallice, A. (2020) 'What is good for the goose is good for the gander?: How gender-specific conceptual frames affect financial participation and decision-making', *Economics of Education Review*, 75(C). doi: 10.1016/j.econedurev.2019.101952.
7. Bucher-Koenen, T. et al. (2016) *Women, Confidence, and Financial Literacy*. Luxemburg.
8. Butters, R. B., Asarta, C. J. und McCoy, S. G. (2012) "Financial Literacy and Gender in U. S. High Schools", *Journal of Economics and Finance Education*, 11(2), S. 142-149.
9. Cole, S. und Shastry, G. K. (2009) *Smart Money: Der Einfluss von Bildung, kognitiven Fähigkeiten und Finanzwissen auf die Beteiligung am Finanzmarkt*. 09-071. Boston, MA.
10. Coleman, J. S. (1988) "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94, S. 95-120. doi: 10.1086/228943.
11. Cwynar, A. et al. (2019) 'Sustainable Debt Behaviour and Well-Being of Young Adults: The Role of Parental Financial Socialisation Process', *Sustainability*, 11(24), S. Artikel Nr. 7210. doi: 10.3390/su11247210.
12. Delavande, A., Rohwedder, S. und Willis, R. J. (2008) *Preparation for Retirement, Financial Literacy and Cognitive Resources*. WP 2008-190. Ann Arbor, MI. doi: 10.2139/ssrn.1337655.
13. Dew, J. und Xiao, J. J. (2011) "The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation", *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), S. 43-59.
14. Duflo, E. und Saez, E. (2003) "The role of information and social interactions in retirement plan decisions: Evidence from a randomized experiment", *Quarterly Journal of Economics*, 118(3), S. 815-842. doi: 10.1162/00335530360698432.
15. Ford, M. W. und Kent, D. W. (2009) "Gender Differences in Student Financial Market Attitudes and Awareness: An Exploratory Study", *Journal of Education for Business*, 85(1), S. 7-12. doi: 10.1080/08832320903217366.
16. Girshina, A., Mathä, T. und Ziegelmeyer, M. (2019) *Peer effects in stock market participation: Evidence from immigration*. 2340. Frankfurt am Main. doi: 10.2866/66016.
17. Granovetter, M. (1985) 'Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness', *American Journal of Sociology*, 91(3), S. 481-510. doi: 10.1086/228311.
18. Haliassos, M., Jansson, T. und Karabulut, Y. (2020) "Financial Literacy Externalities", *The Review of Financial Studies*, 33(2), S. 950-989. doi: 10.1093/rfs/hhaa024.
19. Hastings, J. S., Madrian, B. C. und Skimmyhorn, W. L. (2013) "Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes", *Annual Review of Economics*, 5(1), S. 347-373. doi: 10.1146/annurev-economics-082312-125807.
20. Hong, H., Kubik, J. D. und Stein, J. C. (2004) 'Social Interaction and Stock-Market Participation', *Journal of Finance*, 53(1), S. 137-163. doi: 10.1111/j.1540-6261.2004.00629.x.
21. Huston, S. J. (2010) "Measuring Financial Literacy", *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), S. 296-316. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x.



22. Jappelli, T. und Padula, M. (2013) 'Investment in financial literacy and saving decisions', *Journal of Banking and Finance*, 37(8), S. 2779-2792. doi: 10.1016/j.jbankfin.2013.03.019.
23. Knoll, M. A. Z. und Houts, C. R. (2012) "The Financial Knowledge Scale: An Application of Item Response Theory to the Assessment of Financial Literacy", *Journal of Consumer Affairs*, 46(3), S. 381-410. doi: 10.1111/j.1745-6606.2012.01241.x.
24. Lachance, M.-E. (2014) "Financial Literacy and Neighborhood Effects", *Journal of Consumer Affairs*, 48(2), S. 251-273. doi: 10.1111/joca.12024.
25. Lown, J. M. (2011) "Development and validation of a financial self-efficacy scale", *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(2), S. 54-63.
26. Lusardi, A., Michaud, P.-C. und Mitchell, O. S. (2017) "Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality", *Journal of Political Economy*, 125(2), S. 431-477. doi: 10.1086/690950.
27. Lusardi, A. und Mitchell, O. S. (2006) *Financial Literacy and Planning: Implikationen für das Wohlbefinden im Ruhestand*. 2006-1. Philadelphia.
28. Lusardi, A. und Mitchell, O. S. (2014) "The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence", *Journal of Economic Literature*, 52(1), S. 5-44. doi: 10.1257/jel.52.1.5.
29. Morgan, P., Huang, B. und Trinh, L. (2019) *The Need to Promote Digital Financial Literacy for the Digital Age*. Tokyo. Verfügbar unter: <https://t20japan.org/wp-content/uploads/2019/03/t20-japan-tf7-3-need-promote-digital-financial-literacy.pdf>.
30. Moschis, G. P. (1987) *Verbrauchersozialisation*. Lexington: Lexington Books.
31. Ooi, E. (2020) "Give mind to the gap: Measuring gender differences in financial knowledge", *Journal of Consumer Affairs*, 54(3), S. 931-950. doi: 10.1111/joca.12310.
32. Putnam, R. D. (1995) "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6(1), S. 65-78. doi: 10.1353/jod.1995.0002.
33. Remund, D. L. (2010) "Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy", *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), S. 276-295. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x.
34. Rostamkalaei, A. und Riding, A. (2020) 'Immigrants, Financial Knowledge, and Financial Behavior', *Journal of Consumer Affairs*, 54(3), S. 951-977. doi: 10.1111/joca.12311.
35. Stolper, O. A. und Walter, A. (2017) 'Financial literacy, financial advice, and financial behavior', *Journal of Business Economics*, 87(5), pp. 581-643. doi: 10.1007/s11573-017-0853-9.
36. Tittel, A. und Terzidis, O. (2020) "Entrepreneurial Competences Revised: Developing a Consolidated and Categorized List of Entrepreneurial Competences", *Entrepreneurship Education*, 3, S. 1-35. doi: 10.1007/s41959-019-00021-4.
37. Walstad, W. B. und Rebeck, K. (2016) *Test of financial literacy: Examiner's manual*. New York, NY: Council for Economic Education.
38. Ward, S. (1974) 'Consumer Socialization', *Journal of Consumer Research*, 1(2), S. 1-14. doi: 10.1086/208584.
39. Zhao, J. und Li, T. (2021) "Social Capital, Financial Literacy, and Rural Household Entrepreneurship: A Mediating Effect Analysis", *Frontiers in Psychology*, 12(Artikel 724605). doi: 10.3389/fpsyg.2021.724605.



**#FLIGHT**  
Financial Literacy for Investment, Growth,  
Help and Teamwork 



**Erasmus+**

Die Unterstützung dieser Veröffentlichung durch die Europäische Kommission bedeutet nicht, dass der Inhalt gebilligt wird; er spiegelt lediglich die Ansichten der Autoren wider, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.