

Bachelorthesis

Financial Education in Sachsen – Eine Analyse von Möglichkeiten zur Finanzbildung an weiterführenden Schulen

Vorgelegt am: 14.08.2024

Von: **Louis Goldmann**

Luisenplatz 13

09113 Chemnitz

Studiengang/

Studienrichtung: Bank (Bankwirtschaft und Bankmanagement)

Seminargruppe: 4BK21-1

Matrikelnummer: 4004427

Praxispartner: Sparkasse Chemnitz

Bahnhofstr. 51

09111 Chemnitz

Gutachter: M.A. Till Huschka (Sparkasse Chemnitz)

Prof. Dr. Katja Werner (Staatliche Studienakademie Glauchau)

**Einwilligungserklärung in die Archivierung und Veröffentlichung der
Bachelor-Thesis/Diplomarbeit an der Berufsakademie Sachsen**

- Staatliche Studienakademie Glauchau -

Um den von dem Verfasser/ der Verfasserin in Form seiner/ ihrer Bachelor-Thesis/Diplomarbeit geleisteten Beitrag zur wissenschaftlichen Gemeinschaft leicht auffindbar zu machen sowie für einen chronologischen Nachweis zu den geschriebenen Themen, veröffentlicht die jeweilige Staatliche Studienakademie jedes Jahr die Titel, Verfasser/Verfasserin und teilweise die Volltexte dieser Arbeiten. Dafür benötigen wir die Einwilligung des Verfassers/ der Verfasserin.

Angabe des Verfassers/ der Verfasserin:

- Vorname, Nachname: Louis, Goldmann
- Seminargruppe: BK21
- Matrikel-Nr.: 4004427
- E-Mail:* louisgoldmann@web.de

*Diese Angabe ist optional und dient dem Zweck der Kontaktaufnahme durch die zuständigen Bibliotheksmitarbeiter_innen bei Unregelmäßigkeiten der Verarbeitung. Die E-Mail wird nicht veröffentlicht.

Hinweis:

„Metadaten“ (s. u.) umfassen: Vorname, Nachname; Titel; Dokumenttyp; Abstract; Jahr; Schlagwörter

Zu nachfolgenden Zwecken erklärt sich der Verfasser/ die Verfasserin der Bachelor-Thesis/Diplomarbeit
(Bitte zutreffendes ankreuzen)

- a) Archivierung der Printform sowie der elektronischen Form der Bachelor-Thesis/Diplomarbeit im Archiv der Standortbibliothek der Berufsakademie Sachsen, Staatliche Studienakademie Glauchau über einen Zeitraum von 10 Jahren (kein Zugang und Zugriff durch Dritte). ja nein
- b) Weltweite Veröffentlichung der o. g. Metadaten auf dem Dokumentenserver „opus.ba-glauchau.de“ sowie Übermittlung der o. g. Metadaten an andere Bibliotheken, Archive, Portale, Kataloge insbesondere an die Deutsche Nationalbibliothek und DFG-Sondersammelgebietsbibliotheken (weltweite Sichtbarkeit ohne Volltext). **Wenn ja, bitte nur die unter <https://opus.ba-glauchau.de/publish> abgefragten Daten, ohne PDF eingeben.** ja nein
- c) Weltweite Veröffentlichung (Open-Access) des Volltextes in elektronischer Form der Bachelor-Thesis/Diplomarbeit auf dem Dokumentenserver „opus.ba-glauchau.de“ (über Suchmaschinen recherchierbar) sowie Übermittlung des Volltextes und der o. g. Metadaten an andere Bibliotheken, Archive und Open-Access-Portale, insbesondere an die Deutsche Nationalbibliothek und DFG-Sondersammelgebietsbibliotheken (weltweiter Zugang und Zugriff). **Wenn ja, bitte die unter <https://opus.ba-glauchau.de/publish> abgefragten Daten mit PDF eingeben. Die endgültige Freischaltung erfolgt durch die Bibliothek.** ja nein

ohne jegliche zeitliche, räumliche und inhaltliche Einschränkung gem. Art. 6 Abs. 1 lt. a DSGVO einverstanden.

Die Erteilung der Einwilligung ist **freiwillig**.

Eine erteilte Einwilligung kann jederzeit – ganz oder teilweise – mit Wirkung für die Zukunft schriftlich widerrufen

werden. Aus der Verweigerung der Einwilligung oder einem Widerruf entstehen keine Nachteile.

Der Verfasser/ die Verfasserin bestätigt, dass er/ sie die weiteren „Hinweise zur Einwilligungserklärung“ gelesen und verstanden hat.

Chemnitz, 08.08.2024

Ort, Datum



Unterschrift des Verfassers/ der Verfasserin

Hinweise zur Einwilligungserklärung:

Mit der vorliegenden Einwilligungserklärung erklären Sie sich mit der Archivierung und/ oder Veröffentlichung der von Ihnen verfassten Bachelor-Thesis/Diplomarbeit und/ oder Metadaten zu o. g. Zwecken einverstanden. Die Einwilligung gilt nur für die in der Einwilligung genannten Zwecke. Eine darüberhinausgehende Verarbeitung der Bachelor-Thesis/Diplomarbeit oder Metadaten bedarf einer gesonderten Einwilligung.

Die Einwilligung erfolgt freiwillig und ist jederzeit ohne Angabe von Gründen widerrufbar. Nachteile entstehen Ihnen bei einer Verweigerung der Einwilligung oder einem nachträglichen Widerruf nicht. Alle Widerrufe sind schriftlich zu richten an: bibliothek.glauchau@ba-sachsen.de. Ein Widerruf bewirkt, dass die Bachelor-Thesis/Diplomarbeit und/ oder Metadaten zu den o. g. Zwecken entfernt werden.

Bei einer Einwilligung in die Veröffentlichung der Bachelor-Thesis/Diplomarbeit und/ oder Metadaten im Internet (Open-Access) wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass auf diese Informationen und Daten weltweit von jeglicher Person zugegriffen werden kann. Es ist möglich, dass Dritte die veröffentlichten Daten verarbeiten und für nicht bekannte Zwecke – ggf. auch in Verbindung mit weiteren verfügbaren Informationen – auch nach einem Widerruf dieser Einwilligung nutzen. Über die Archivfunktion von Suchmaschinen besteht die Möglichkeit, dass Daten auch dann noch abrufbar sind, wenn die Angaben aus dem Dokumentenserver bereits entfernt oder geändert wurden.

Für datenschutzrechtliche Fragen und zur Wahrnehmung Ihrer Rechte gem. Kap. 3 DSGVO können Sie sich jederzeit an den Datenschutzbeauftragten der Berufsakademie Sachsen (Dresdner Institut für Datenschutz, datenschutz@ba-sachsen.de) wenden. Darüber hinaus steht Ihnen jederzeit ein Beschwerderecht bei der Aufsichtsbehörde zu.

Die Rechteeinräumung zur Archivierung und/ oder Veröffentlichung der Bachelor-Thesis/Diplomarbeit erfolgt ohne Vergütung und umfasst unter c) ein technisches Migrationsrecht soweit diese Veränderungen den Inhalt nicht berührt.

Mit der vorliegenden Einwilligungserklärung übertragen Sie der Berufsakademie Sachsen das einfache Nutzungsrecht zu o. g. Zwecken.

Ihre sonstigen Urheberrechte werden nicht eingeschränkt. Sie können die von Ihnen verfasste Bachelor-Thesis/Diplomarbeit jederzeit zusätzlich ganz oder teilweise veröffentlichen.

Sie versichern, dass mit der Veröffentlichung der von Ihnen verfassten Bachelor-Thesis/Diplomarbeit,

insbesondere der ggf. im vorliegenden Werk enthaltenen Abbildungen, keine Rechte Dritter verletzt werden. Sie stellen die Berufsakademie Sachsen von etwaigen Ansprüchen Dritter frei. Die Berufsakademie Sachsen ist berechtigt, den Zugriff auf die von Ihnen verfasste Bachelor-Thesis/Diplomarbeit zu sperren, soweit konkrete Anhaltspunkte für eine Verletzung von Rechten Dritter oder Straftaten bestehen. Die Berufsakademie Sachsen wird Sie in einem solchen Fall über die Sperrung informieren.

**Empfehlung des/der vom Praxispartner benannten
Gutachters/Gutachterin zur Archivierung und Veröffentlichung der
Bachelor-Thesis/Diplomarbeit an der Berufsakademie Sachsen**

- Die Bachelor-Thesis/Diplomarbeit soll entsprechend den vom Verfasser / von der Verfasserin erklärten Zwecken an der Berufsakademie Sachsen archiviert und veröffentlicht werden.
- Die Bachelor-Thesis/Diplomarbeit soll **nicht** entsprechend den vom Verfasser / von der Verfasserin erklärten Zwecken an der Berufsakademie Sachsen archiviert und veröffentlicht werden:

Begründung:

Die Bachelor-Thesis/Diplomarbeit kann ab _____ entsprechend den vom Verfasser / von der Verfasserin erklärten Zwecken an der Berufsakademie Sachsen archiviert und veröffentlicht werden.

Chemnitz, 08.08.2024

Ort, Datum und Unterschrift des/der vom Praxispartner benannten Gutachters/Gutachterin

Themenblatt Bachelorthesis

Studiengang Bank

Student: **Louis Goldmann**
Matrikelnummer: **4004427**
Seminargruppe: **4BK21-1**

Thema der Bachelorthesis

Financial Education in Sachsen - Eine Analyse von Möglichkeiten zur Finanzbildung an weiterführenden Schulen

Gutachter/ Betreuer: **M.A. Till Huschka**
Gutachter (Studienakademie): **Prof. Dr. Katja Werner**

Ausgabe des Themas: **22.05.2024**
Abgabe der Arbeit an den SG am: **14.08.2024, bis 14:00 Uhr**



Prof. Dr. Nils Fröhlich
Vorsitzender des Prüfungsausschusses
Wirtschaft

Abstract zur Bachelorthesis

Studiengang: Bank – Bankwirtschaft & Bankmanagement
Name: Louis Goldmann
Thema: Financial Education in Sachsen – Eine Analyse von Möglichkeiten zur Finanzbildung an weiterführenden Schulen
Jahr: 2024
Betreuer: Prof. Dr. Katja Werner (Staatliche Studienakademie Glauchau)
M.A. Till Huschka (Sparkasse Chemnitz)

Im Rahmen der vorliegenden Bachelorthesis werden effektive Möglichkeiten zur Vermittlung finanzieller Bildung an weiterführenden Schulen in Sachsen untersucht. Angesichts der zunehmenden Komplexität der Finanzmärkte ist finanzielle Kompetenz essenziell. Die Arbeit analysiert klassische und moderne Ansätze zur Finanzbildung, einschließlich der Nutzung von Virtual Reality und Social Media. Experteninterviews betonen die Notwendigkeit einer frühzeitigen Integration in das Schulcurriculum und praxisnaher Lehrmethoden. Diese Thesis entwickelt Empfehlungen zur Verbesserung der Finanzbildung in Sachsen, um die finanzielle Kompetenz der Schüler zu stärken.

Schlüsselwörter:

Financial Education, Financial Literacy, Finanzielle Bildung an Schulen

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	VII
Abkürzungsverzeichnis	X
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung aus der Praxis	1
1.2 Forschungsrelevanz	2
1.3 Zielstellung	3
1.4 Aufbau der Bachelorarbeit und Vorgehensweise	4
2 Financial Education	5
2.1 Definition	5
2.2 Financial Education Weltweit	6
2.2.1 Einleitung	6
2.2.2 Vereinigte Staaten	7
2.2.3 Kanada und Australien	8
2.2.4 Niederlande	8
2.2.5 Großbritannien	9
2.2.6 Finnland	10
2.2.7 Israel	10
2.2.8 Österreich	11
2.2.9 Zusammenfassung	12
2.3 Financial Education in Deutschland	13
2.3.1 Aktueller Stand der Finanzbildung	13
2.3.2 Nationale Strategie zur Finanzbildung	13
2.3.3 Herausforderungen und Qualitätsmaßnahmen	14
2.3.4 Curriculare Verankerung und spezifische Bildungsbedarfe	14
2.3.5 Kontroversität in der Erfassung finanzieller Kompetenzen	15
2.3.6 Schwachstellen und Alternativen zur finanziellen Bildung	16
2.3.7 Zusammenfassung	16
2.4 Financial Education in Sachsen	17
3 Aktuelle Methoden zur Vermittlung	20
3.1 Klassische Methoden der Vermittlung	20
3.1.1 Grundlegendes	20
3.1.2 Präsentationen	20
3.1.3 Traditioneller Unterricht	20
3.1.4 Seminare und Workshops	21

3.1.5	Expertenvorträge und Gastredner	21
3.1.6	Fallstudien.....	22
3.1.7	Zusammenfassung	22
3.2	Neue Methoden der Vermittlung	23
3.2.1	Grundlegendes	23
3.2.2	Social Media und Finfluencer.....	23
3.2.3	Virtual Reality und Augmented Reality.....	24
3.2.4	Weitere innovative Ansätze.....	26
3.2.5	Zusammenfassung	26
3.3	Financial Life Park (FLiP).....	27
3.3.1	Entstehung und Ziele	27
3.3.2	Konzept.....	27
3.3.3	Bedeutung und Wirkung	28
3.3.4	Fazit	28
4	Besonderheiten der Generationen	29
4.1	Besonderheiten der Generation Z.....	29
4.1.1	Grundlegendes	29
4.1.2	Charakteristika von Generation Z	29
4.1.3	Lernpräferenzen und Herausforderungen.....	30
4.1.4	Methoden zur effektiven Finanzbildung	30
4.2	Besonderheiten der Generation Alpha	31
5	Empirische Untersuchung	33
5.1	Vorgehensweise und Aufbau.....	33
5.2	Einbeziehung der Gütekriterien.....	34
5.3	Qualitative Auswertung	35
5.4	Auswertung der Experteninterviews.....	36
5.4.1	Einleitung	36
5.4.2	Interesse von Finanzbildung bei jungen Menschen.....	36
5.4.3	Vermittlungsansätze von finanzieller Bildung.....	38
5.4.4	Erfahrungen und Herausforderungen bei der Vermittlung	40
5.4.5	Wichtigkeit und Auswirkungen der Finanzbildung.....	41
5.4.6	Zusammenfassung	42
6	Entwicklung einer geeigneten Methode	43
6.1	Einleitung	43
6.2	Strukturierte Methode.....	43

6.3	Gestaltung der Methode.....	44
6.4	Fazit	46
7	Zusammenfassung und Ausblick.....	48
7.1	Zusammenfassung.....	48
7.2	Ausblick und Weiterführung der Forschung	48
	Literaturverzeichnis	50
	Anhangsverzeichnis	55

Abkürzungsverzeichnis

AHS	Allgemeinbildende Höhere Schulen
AR	Augmented Reality
ASIC	Australian Securities and Investment Commission
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BMF	Bundesministerium für Finanzen
EZB	Europäische Zentralbank
FLiP	Financial Life Park
GB	Großbritannien
IfG	Institut für Generationenforschung
IWF	Internationaler Währungsfonds
KI	Künstliche Intelligenz
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
S-Hub	Sparkassen Innovation Hub
Sek I	Sekundarstufe I
Sek II	Sekundarstufe II
SFG	Sparkassen Finanzgruppe
SSMK	Sächsisches Staatsministerium für Kultus
VR	Virtual Reality

1 Einleitung

1.1 Problemstellung aus der Praxis

In der modernen Wirtschaft ist die finanzielle Kompetenz zu einer unverzichtbaren Fähigkeit geworden. Angesichts der zunehmenden Komplexität der Finanzmärkte und der Vielzahl verfügbarer Finanzprodukte stehen Einzelpersonen vor der Herausforderung, fundierte finanzielle Entscheidungen treffen zu müssen, welche ihre langfristige finanzielle Stabilität und Sicherheit gewährleisten.¹ Nach Lusardi: “Financial Literacy has become a skill that is essential to living and thriving in the modern economy.”² Fehlendes finanzielles Wissen kann zu negativen Entscheidungen führen, aus welchen schwerwiegende Auswirkungen auf die finanzielle Gesundheit von Haushalten und letztlich auf die gesamte Wirtschaft hervorgerufen werden können.³

Trotz der erkannten Bedeutung von finanzieller Bildung zeigt die Praxis, dass viele Menschen, unabhängig von Alter, Einkommen oder Bildungsstand, Schwierigkeiten haben, grundlegende finanzielle Konzepte zu verstehen und anzuwenden⁴. Dies manifestiert sich in hohen Verschuldungsraten, unzureichenden Ersparnissen für Notfälle und den Ruhestand sowie in einer geringen Nutzung von Investitionsmöglichkeiten.⁵ Besonders betroffen sind dabei vulnerable Gruppen, wie Geringverdiener, junge Erwachsene und bestimmte ethnische Minderheiten, die oft überproportional von finanzieller Unsicherheit betroffen sind.⁶

Die Herausforderung besteht nicht nur darin, Wissen zu vermitteln, sondern auch Verhaltensänderungen zu bewirken. Viele bestehende finanzielle Bildungsprogramme sind in ihrer Wirksamkeit begrenzt, da sie entweder nicht auf die spezifischen Bedürfnisse der Zielgruppen eingehen oder es ihnen an nachhaltiger Wirkung mangelt.⁷ Ein weiteres Problem ist der Zugang zu finanzieller Bildung, der besonders in ländlichen Gebieten und unter sozial benachteiligten Bevölkerungsgruppen eingeschränkt ist.⁸

Im Kontext dieser Herausforderungen stellt sich die Frage, wie finanzielle Bildung in der Praxis effektiv gestaltet und implementiert werden kann, um eine nachhaltige Verbesserung der finanziellen Kompetenz und des finanziellen Wohlstands der Bevölkerung zu erreichen. Dabei spielen innovative Ansätze, die Nutzung digitaler

¹ vgl. LUSARDI; MITCHELL, 2014, S. 1 ff.

² LUSARDI, 2015, S. 653

³ vgl. OECD, 2023, S. 5 ff.

⁴ vgl. ATKINSON; MESSEY, 2012, S. 10 ff.

⁵ vgl. FINRA, 2016, S. 10 ff.

⁶ vgl. LUSARDI; SCHNEIDER; TUFANO, 2011, S. 83 ff.

⁷ vgl. WILLIS, 2008, S. 197 ff.

⁸ vgl. COLLINS, 2013, S. 146 ff.

Technologien und maßgeschneiderte Bildungsangebote eine entscheidende Rolle.⁹ Gleichzeitig müssen politische und institutionelle Rahmenbedingungen geschaffen werden, welche die Verbreitung und Wirksamkeit finanzieller Bildung fördern.¹⁰

1.2 Forschungsrelevanz

Aus den Praxisherausforderungen kann die Relevanz der Erforschung finanzieller Bildung abgeleitet werden. Diese wird in einer zunehmend komplexen wirtschaftlichen Umgebung immer deutlicher. Finanzielle Bildung ist entscheidend für die Förderung der individuellen finanziellen Kompetenz und der langfristigen wirtschaftlichen Stabilität. Zahlreiche Studien haben gezeigt, dass ein Mangel an finanziellem Wissen häufig zu schlechten finanziellen Entscheidungen führt, die sowohl Einzelpersonen als auch Haushalte betreffen können.¹¹ Diese schlechten Entscheidungen können in Form von hoher Verschuldung, unzureichenden Ersparnissen und fehlenden Investitionen auftreten.¹²

Die Erforschung der Financial Education ist nicht nur theoretisch bedeutend, sondern hat auch immense praktische Implikationen. Annamaria Lusardi und Olivia S. Mitchell haben in ihren Studien gezeigt, dass finanzielle Bildung eng mit der Altersvorsorge und der Anhäufung von Vermögen im Ruhestand verknüpft ist. Sie stellen fest, dass Personen mit höherem finanziellem Wissen eher in der Lage sind, für den Ruhestand zu planen und eine bessere finanzielle Sicherheit zu erreichen. Dies zeigt sich beispielsweise darin, dass das Beantworten einer zusätzlichen finanziellen Frage richtig mit einer um 3-4 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit für die Ruhestandsplanung verbunden ist, in Ländern wie Deutschland, den USA, Japan und Schweden. In den Niederlanden erhöht sich diese Wahrscheinlichkeit sogar um 10 Prozentpunkte.¹³

Darüber hinaus offenbart die Forschung erhebliche Wissenslücken und Ungleichheiten im Bereich der finanziellen Bildung. Studien zeigen, dass finanzielle Analphabetismus weltweit verbreitet ist, selbst in hoch entwickelten Finanzmärkten wie Deutschland, den Niederlanden und den USA. Besonders besorgniserregend ist, dass bestimmte demografische Gruppen, darunter Frauen, ethnische Minderheiten und weniger gebildete Menschen, tendenziell schlechter abschneiden.¹⁴

⁹ vgl. HILGERT; HOGARTH; BEVERLY, 2003, S. 309 ff.

¹⁰ vgl. REMUND, 2010, S. 276 ff.

¹¹ vgl. LUSARDI; MITCHELL, 2014, S. 1 ff.

¹² vgl. OECD, 2023, S. 5 ff.

¹³ vgl. LUSARDI; MITCHELL, 2014, S. 1

¹⁴ vgl. OECD, 2023, S. 5 ff.

Die Bedeutung dieser Forschung wird auch durch die wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen unterstrichen, die viele Länder derzeit erleben. Zum Beispiel führen steigende Lebenserwartungen und sinkende Geburtenraten weltweit zu Belastungen der traditionellen Rentensysteme. Viele Länder haben daher begonnen, von definierten Leistungsplänen auf definierte Beitragspläne umzusteigen, was die Verantwortung für die Altersvorsorge zunehmend auf den Einzelnen überträgt. Dies erfordert ein höheres Maß an finanziellem Wissen und Kompetenz, um die richtigen Entscheidungen treffen zu können.¹⁵

Zusätzlich haben Studien gezeigt, dass finanzielle Bildung nicht nur das individuelle Wohlstandsniveau verbessert, sondern auch positive gesellschaftliche Auswirkungen hat. Besser informierte Bürger sind weniger anfällig für finanzielle Krisen und tragen zu einer stabileren Wirtschaft bei. Dies verdeutlicht die Notwendigkeit umfassender Bildungsprogramme, die finanzielle Kenntnisse in verschiedenen Bevölkerungsgruppen fördern.¹⁶

1.3 Zielstellung

Das Ziel dieser Thesis ist es, aus einer in der Praxis vorherrschenden Vielzahl von Möglichkeiten der Vermittlung von Finanzbildung für junge Menschen zu untersuchen und in Verbindung mit Studien, eine geeignete Variante aufzuzeigen, wie finanzielle Bildung für junge Schüler an weiterführenden Schulen in Sachsen aufgebaut sein kann, um die finanzielle Kompetenz der Schüler zu stärken und sie dabei besser auf ihre finanziellen Herausforderungen des modernen Lebens vorzubereiten. Der Hauptfokus der Arbeit liegt dabei auf der Entwicklung einer geeigneten Methode zur Vermittlung finanzieller Bildung in Sachsens weiterführenden Schulen.

Die Forschungsfrage der Arbeit ist „Welche Best Practices und Herausforderungen gibt es bei der Vermittlung von Finanzbildung, und welche Rahmenbedingungen sind notwendig, um diese Bildung effektiv zu gestalten und langfristig im Bildungswesen zu etablieren?“ Dabei soll eine geeignete Methode der Vermittlung gestaltet werden, welche in den Schulen eingesetzt werden könnte. Neben der Forschungsfrage ist ein weiteres Ziel der Thesis, zu welchem Umfang Financial Education bereits Teil des Schulcurriculums ist und welche Ansätze es zur Integration dessen in die Lernumgebung es gibt. Diese Ziele werden in der Thesis bearbeitet.

¹⁵ Vgl. ATKINSON, MESSEY, 2012, S. 10 ff.

¹⁶ Vgl. FINRA, 2016, S. 1 ff.

1.4 Aufbau der Bachelorarbeit und Vorgehensweise

Nach den einleitenden Worten werden in Abschnitt 2 die Grundlagen der Finanziellen Bildung dargelegt, die Definitionen genannt und die Ausbreitung der Financial Education weltweit und im Detail auf Deutschland bzw. Sachsen gezeigt. Neben diesen werden im dem folgenden Kapitel Methoden der Finanziellen Bildung betrachtet, die in der Praxis schon angewendet werden. Dabei wird zwischen klassischen und neueren Methoden unterschieden. Die neueren Methoden werden in verschiedene ausgewählte Methoden unterteilt und einzeln näher beschrieben. Es wird auch eine Methode näher beschrieben, die klassische und neue Methoden verschmelzen lässt. Zudem werden wichtige Hinweise der Generation Z und Alpha niedergelegt, womit sich im Verlauf gestützt werden muss, um eine geeignete Methode der Vermittlung an diese Zielgruppe zu entwickeln. Mit Beginn des 5. Kapitels erfolgt der empirische Teil dieser Thesis. Dabei wird die Vorgehensweise und der Aufbau näher beschrieben. Die vorhandenen Gütekriterien werden einbezogen und auf die Wichtigkeit der qualitativen Auswertung eingegangen. Anschließend werden die Experteninterviews ausgewertet und die Daten in den herausgefundenen Kategorien eingeteilt und näher analysiert. Folgend an die Interviewauswertung wird eine geeignete Methode vorgestellt. Es wird auf die Struktur und Gestaltung der Methode eingegangen, die in Sachsen Schulen eingeführt werden könnte, um Schülern die grundlegenden Themen der Finanzbildung mitzugeben. Die Zusammenfassung und der weitere Ausblick, wie das Thema weiter beleuchtet und bearbeitet werden sollte, werden den Abschluss dieser Thesis bilden.

2 Financial Education

2.1 Definition

In der Literatur findet man neben Financial Education auch die Begriffe Financial Literacy und finanzielle (Grund-)Bildung. Der Begriff der Financial Literacy findet in der Literatur häufiger Anwendung, als der Begriff der Financial Education. Nach der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD engl. Organisation for Economic Co-operation and Development) wird Financial Education als folgendes definiert: „The process by which financial consumers/investors improve their understanding of financial products, concepts and risks and, through information, instruction and/or objective advice, develop the skills and confidence to become more aware of financial risks and opportunities, to make informed choices, to know where to go for help, and to take other effective actions to improve their financial well-being.“¹⁷ In der Theorie findet diese Definition eine große Anwendung und wird von vielen Autoren genutzt. Dennoch gibt es neben dieser prägnanten Definition auch andere Definitionen. Zum Beispiel verwendet der Sparkassen Innovation Hub in seinem Trend Report zum Thema Financial Education die Definition: „das Thema Financial Education umfasst alle Maßnahmen und Hilfestellungen, die den Nutzer langfristig befähigen, eigenständige finanzielle Entscheidungen treffen zu können. Dies umfasst sowohl Privat- als gewerbliche Kunden.“¹⁸ Zwischen diesen beiden Definitionen ist zu erkennen, der Sparkassen Innovation Hub seine Aufgaben bei diesem Thema sieht und darauf abzielt, dass die Sparkassen durch Maßnahmen unterstützen sollen. Wogegen die OECD den Prozess des Menschen in den Vordergrund stellt.

Wie eingangs erwähnt wurde, gibt es neben dem Begriff der Financial Education auch den Begriff der Financial Literacy. Dieser Begriff ist in der vergangenen Zeit häufiger verwendet und beschrieben worden. Nach Lusardi und Mitchell ist Financial Literacy „peoples’ ability to process economic information and make informed decisions about financial planning, wealth accumulation, pensions, and debt.“¹⁹ Auch gibt die OECD bei dem Thema Financial Literacy eine Definition heraus, welche unter anderem von den G20 Staaten und der Europäischen Kommission als grundlegende Definition genutzt wird.²⁰ Diese besagt, “Financial Literacy is a combination of financial awareness, knowledge, skills, attitude and behaviors necessary to make sound financial decisions and ultimately achieve financial well-being.”²¹

¹⁷ OECD, 2024a, S. 13

¹⁸ SPARKASSEN INNOVATION HUB, 2021, S. 3

¹⁹ LUSARDI; MITCHELL, 2014, S.6

²⁰ vgl. OECD, 2024a, S. 14

²¹ OECD, 2024a, S. 6

Der übersetzte Begriff der Finanziellen Bildung wird in der Literatur weniger beschrieben und verwendet, da diese meist englischsprachig ist. Außerdem auch aus dem Grund, dass viele Autoren, wie oben genannt, sich auf die Definition des OECD beziehen und dabei den englischen Ausdruck der Financial Education oder Financial Literacy benutzen.

Vergleicht man beide englischen Begriffsdefinitionen, so kann festgestellt werden, dass sie sich ähnlich sind. Financial Education beschreibt den Prozess eines Menschen, wie Menschen ihr Verständnis zu Finanzprodukten verbessern. Financial Literacy, ist die finanzielle Allgemeinbildung, die ein Mensch besitzen sollte, um solide finanzielle Entscheidungen treffen zu können. Durch die Ähnlichkeit beider Begriffe, wird in dieser Arbeit der Begriff der Financial Literacy mit dem Begriff der Financial Education gleichgestellt.

2.2 Financial Education Weltweit

2.2.1 Einleitung

Finanzielle Bildung ist ein wesentlicher Bestandteil der modernen Bildung und spielt eine entscheidende Rolle für die wirtschaftliche Stabilität und das persönliche Wohlsstandsniveau. Sie umfasst die Fähigkeit, finanzielle Informationen zu verstehen und fundierte Entscheidungen in Bezug auf persönliche Finanzen zu treffen, einschließlich der Verwaltung von Schulden, Investitionen, Sparen und Altersvorsorge. In den letzten Jahrzehnten hat das Thema finanzielle Bildung weltweit an Bedeutung gewonnen, da die Komplexität der Finanzmärkte zunimmt und immer mehr Verantwortung für finanzielle Entscheidungen auf den Einzelnen übertragen wird. Diese Arbeit untersucht die weltweite Verbreitung finanzieller Bildung, identifiziert regionale Unterschiede und Herausforderungen und analysiert die Rolle internationaler Organisationen in der Förderung dieser essenziellen Kompetenzen.

Die OECD hat umfassende Studien zur finanziellen Bildung in ihren Mitgliedsländern durchgeführt, die signifikante Wissenslücken aufdecken. Diese Defizite sind nicht nur auf unzureichende Bildungsangebote zurückzuführen, sondern auch auf kulturelle Unterschiede im Umgang mit Geld und Finanzen. Studien zeigen, dass viele Menschen grundlegende finanzielle Konzepte wie Zinseszinsen, Inflationsraten und Risikodiversifikation nicht verstehen, was weitreichende Konsequenzen für ihr finanzielles Verhalten und ihre wirtschaftliche Sicherheit haben kann. Die OECD betont die

Notwendigkeit, finanzielle Bildung systematisch in die Lehrpläne aufzunehmen und als lebenslange Bildungsaufgabe zu betrachten.²²

Diese Maßnahmen sollen dazu beitragen, die finanziellen Kompetenzen der Bevölkerung zu stärken und ihre Fähigkeit zur Teilnahme an der Wirtschaft zu verbessern. Außerdem führt sie regelmäßig umfassende Erhebungen und Analysen zur finanziellen Bildung durch. Diese Studien sind oft länderübergreifend und bieten detaillierte Einblicke in die Finanzkompetenzen der Bevölkerung. Beispielsweise zeigt die OECD-Studie „International Survey of Adult Financial Literacy Competencies“, dass es erhebliche Unterschiede in den finanziellen Fähigkeiten zwischen den Ländern gibt. Länder wie die Niederlande und Finnland schneiden tendenziell besser ab, während andere Länder, insbesondere in Entwicklungsländern, erheblichen Nachholbedarf haben. Die OECD hebt hervor, dass finanzielle Bildung nicht nur durch formale Bildungssysteme vermittelt werden sollte, sondern auch durch informelle Lernmöglichkeiten und lebenslanges Lernen unterstützt werden muss.²³

2.2.2 Vereinigte Staaten

In den Vereinigten Staaten hat die finanzielle Bildung einen zentralen Platz in der nationalen Agenda eingenommen, vor allem durch die „National Strategy for Financial Literacy“. Diese Strategie wurde entwickelt, um die finanziellen Kompetenzen der Bürger zu verbessern und umfasst eine Vielzahl von Bildungsprogrammen, die sowohl in formellen als auch in informellen Lernumgebungen angeboten werden. Eines der Hauptziele ist es, die finanzielle Bildung bereits in den frühen Schuljahren zu verankern, um Kindern und Jugendlichen frühzeitig die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten zu vermitteln.²⁴

Die „Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy“ ist eine der bekanntesten Initiativen, die darauf abzielt, finanzielle Bildung in den Schulunterricht zu integrieren. Diese Organisation arbeitet eng mit Schulen, Lehrern und anderen Bildungseinrichtungen zusammen, um Lehrpläne zu entwickeln, die grundlegende finanzielle Konzepte abdecken. Darüber hinaus bieten zahlreiche gemeinnützige Organisationen und der Privatsektor zusätzliche Ressourcen und Unterstützung, um die Reichweite und Effektivität dieser Bildungsprogramme zu erhöhen. Die USA legen besonderen Wert darauf, dass finanzielle Bildung zugänglich und inklusiv ist, um sicherzustellen, dass alle

²² vgl. OECD, 2023, S 9 ff.

²³ vgl. OECD, 2023, S. 9 ff.

²⁴ vgl. BUCHER-KOENEN, 2019, S. 23 ff.

Bevölkerungsgruppen, einschließlich benachteiligter Gemeinschaften, von diesen Bildungsinitiativen profitieren können.²⁵

2.2.3 Kanada und Australien

Kanada und Australien haben ebenfalls umfassende nationale Strategien entwickelt, um die finanzielle Bildung zu fördern und zu verbessern. In Kanada wurde die „National Strategy for Financial Literacy“ eingeführt, um die finanziellen Fähigkeiten der gesamten Bevölkerung zu stärken, wobei ein besonderer Fokus auf benachteiligte und marginalisierte Gruppen gelegt wird. Diese Strategie umfasst eine breite Palette von Programmen und Initiativen, die darauf abzielen, das Bewusstsein für die Bedeutung finanzieller Bildung zu schärfen und praktische Finanzkenntnisse zu vermitteln. Die kanadische Regierung arbeitet dabei eng mit verschiedenen Stakeholdern zusammen, darunter Bildungseinrichtungen, gemeinnützige Organisationen und der Privatsektor, um ein kohärentes und umfassendes Bildungsangebot sicherzustellen.²⁶

In Australien wird das „MoneySmart“-Programm von der Australian Securities and Investments Commission (ASIC) verwaltet. Dieses Programm bietet eine Vielzahl von Ressourcen, die speziell darauf ausgelegt sind, verschiedene Zielgruppen zu erreichen, von Schulkindern bis zu Erwachsenen. „MoneySmart“ umfasst Online-Tools, Lehrmaterialien und persönliche Beratungsdienste, die darauf abzielen, praktische finanzielle Fähigkeiten zu vermitteln und das Verständnis für komplexe Finanzprodukte zu fördern. Die australische Strategie betont die Notwendigkeit, Finanzbildung als integralen Bestandteil des allgemeinen Bildungssystems zu betrachten und kontinuierlich anzupassen, um den sich ändernden finanziellen Realitäten gerecht zu werden.²⁷

2.2.4 Niederlande

Die Niederlande sind ein weiteres Beispiel für ein Land, das große Fortschritte in der Förderung finanzieller Bildung gemacht hat. Die Initiative „Wijzer in geldzaken“ (Weiser im Umgang mit Geld) ist eine der wichtigsten Plattformen, die sich der Verbesserung der finanziellen Kompetenzen der Bevölkerung widmet. Diese Plattform bietet umfassende Ressourcen für verschiedene Zielgruppen, einschließlich Schüler, Erwachsene und Senioren. Sie arbeitet eng mit verschiedenen Partnern zusammen, darunter die Regierung, der Finanzsektor und Bildungseinrichtungen, um sicherzustellen, dass die angebotenen Bildungsressourcen relevant und zugänglich sind. Ein wichtiger Aspekt

²⁵ vgl. BUCHER-KOENEN, 2019, S. 23 ff.

²⁶ vgl. BUCHER-KOENEN, 2019, S. 9 ff.

²⁷ vgl. BUCHER-KOENEN, 2019, S. 7 ff.

der niederländischen Strategie ist die frühe Integration finanzieller Bildung in das nationale Schulsystem. Kinder werden bereits im Grundschulalter mit grundlegenden finanziellen Konzepten vertraut gemacht, was ihnen hilft, ein solides Fundament für spätere finanzielle Entscheidungen zu entwickeln. Darüber hinaus gibt es in den Niederlanden zahlreiche Programme, die sich speziell an Erwachsene richten und ihnen helfen, ihre finanziellen Kenntnisse und Fähigkeiten zu erweitern. Diese Programme zielen darauf ab, das Bewusstsein für die Bedeutung von Sparen, Investieren und der Planung für die Zukunft zu erhöhen. Dabei bieten sie praktische Ratschläge und Unterstützung für verschiedene finanzielle Situationen.²⁸

2.2.5 Großbritannien

In Großbritannien (BG) ist die Förderung finanzieller Bildung ebenfalls ein zentrales Anliegen. Die britische Regierung hat finanzielle Bildung als Pflichtbestandteil des nationalen Lehrplans aufgenommen, um sicherzustellen, dass alle Schüler grundlegende finanzielle Kompetenzen erwerben. Diese Entscheidung reflektiert das Bewusstsein dafür, dass finanzielle Bildung nicht nur eine persönliche, sondern auch eine gesellschaftliche Verantwortung ist. Initiativen wie der „Money Advice Service“ und „Young Money“ spielen eine zentrale Rolle bei der Bereitstellung von Bildungsressourcen und -unterstützung. Diese Programme bieten eine breite Palette von Materialien, die auf verschiedene Altersgruppen und Bedürfnisse zugeschnitten sind, und unterstützen Schulen bei der Integration finanzieller Bildung in den Unterricht. Der „Money Advice Service“ richtet sich an eine breitere Zielgruppe, einschließlich Erwachsener, und bietet unabhängige, kostenlose Informationen und Beratungen zu einer Vielzahl von Finanzthemen. Die Organisation hilft Menschen dabei, ihre finanziellen Ziele zu erreichen, indem sie Ressourcen zu Themen wie Schuldenmanagement, Hypotheken, Pensionsplanung und Versicherungen bereitstellt. Zusätzlich zu diesen Angeboten hat das UK verschiedene öffentliche Kampagnen gestartet, um das Bewusstsein für die Bedeutung finanzieller Bildung zu erhöhen und die Bevölkerung über verfügbare Ressourcen zu informieren. Zusätzlich zu den schulischen Programmen gibt es in GB zahlreiche Angebote für Erwachsene, die darauf abzielen, finanzielle Kompetenzen zu erweitern und das Verständnis für komplexe Finanzprodukte zu verbessern. Diese Initiativen sind besonders wichtig, da sie Erwachsenen helfen, informierte Entscheidungen zu treffen, die ihre finanzielle Stabilität und Sicherheit langfristig gewährleisten können. Durch die Kombination von formaler Bildung und praktischen

²⁸ vgl. BUCHER-KOENEN, 2019, S. 16 ff.

Unterstützungsprogrammen zielt GB darauf ab, die finanzielle Inklusion zu fördern und die finanzielle Kompetenz der gesamten Bevölkerung zu stärken.²⁹

2.2.6 Finnland

Finnland ist international für sein starkes Bildungssystem bekannt, in dem finanzielle Bildung eine bedeutende Rolle spielt. Diese ist fest in den nationalen Lehrplan integriert und beginnt bereits in der Grundschule. Die finnische Regierung betrachtet finanzielle Bildung als grundlegende Lebenskompetenz, die für die individuelle und gesellschaftliche Stabilität unerlässlich ist. Der finnische Ansatz zur finanziellen Bildung ist praxisorientiert und darauf ausgerichtet, die Schüler auf reale Lebenssituationen vorzubereiten. Beispielsweise lernen Schüler, wie sie Haushaltsbudgets erstellen, Ausgaben planen und die Auswirkungen von Steuern verstehen können. Ein weiteres hervorstechendes Merkmal ist die umfassende Lehrerfortbildung, die sicherstellt, dass Pädagogen über das notwendige Wissen und die didaktischen Fähigkeiten verfügen, um finanzielle Bildung effektiv zu vermitteln. Diese Schulungen sind darauf ausgelegt, Lehrer zu motivieren und sie zu befähigen, die Schüler aktiv in den Unterricht einzubeziehen und ihnen die Fähigkeit zur selbstständigen finanziellen Entscheidungsfindung zu vermitteln. Finnland bietet zudem zahlreiche öffentlich zugängliche Ressourcen an, um Eltern und Betreuer zu unterstützen, die finanzielle Bildung auch außerhalb der Schule zu fördern.³⁰

2.2.7 Israel

In Israel ist finanzielle Bildung ein wachsender Bereich, unterstützt durch eine Vielzahl von Regierungsinitiativen und Programmen. Das Bildungsministerium hat finanzielle Bildung in die Schullehrpläne integriert, mit einem Fokus auf die Entwicklung grundlegender finanzieller Fähigkeiten. Der Unterricht umfasst Themen wie Sparen, Haushaltsplanung und die Nutzung von Bankdienstleistungen. Fortgeschrittenere Themen wie Investitionen und Risikomanagement werden ebenfalls behandelt, um Schüler auf komplexere finanzielle Entscheidungen vorzubereiten. Neben der schulischen Bildung gibt es in Israel zahlreiche Programme, die sich an Erwachsene richten und darauf abzielen, die finanzielle Bildung in der breiten Bevölkerung zu fördern. Diese Programme bieten Workshops, Beratungen und Online-Ressourcen an, die in Zusammenarbeit mit Banken, Finanzinstitutionen und gemeinnützigen Organisationen entwickelt wurden. Ein Ziel dieser Programme ist es, das Verständnis für komplexe Finanzprodukte zu verbessern und den Menschen zu helfen, effektive Finanzstrategien zu entwickeln. Israel hat auch spezielle Initiativen für verschiedene Bevölkerungsgruppen

²⁹ vgl. BUCHER-KOENEN, 2019, S. 20 ff.

³⁰ vgl. BUCHER-KOENEN, 2019, S. 12 ff.

entwickelt, darunter Neueinwanderer und sozial benachteiligte Gemeinschaften, um finanzielle Inklusion zu fördern und sicherzustellen, dass alle Teile der Gesellschaft Zugang zu den notwendigen Informationen und Ressourcen haben.³¹

2.2.8 Österreich

Österreich stellt sich im internationalen Vergleich als starker Sozialstaat dar, der großen Wert auf soziale Gerechtigkeit und Sicherheit legt. Dies spiegelt sich auch in der Bedeutung wider, die der finanziellen Bildung zugemessen wird. Finanzielle Bildung ist ein wichtiger Bestandteil, um Bürgerinnen und Bürger auf ein selbstbestimmtes und finanziell sicheres Leben vorzubereiten. Der YEP-Jugendbericht vom Financial Life Park (FLiP) – einem Projekt für die Vermittlung von Finanzbildung an junge Menschen, welche von der Ersten Group in Wien gegründet worden ist – bietet einen detaillierten Überblick über den aktuellen Stand der finanziellen Bildung in Österreich, basierend auf Umfragen und Analysen junger Menschen im Land. Im Folgenden wird noch genauer auf die Verbreitung von Financial Education in Österreich durch die Nähe und Ähnlichkeit zu Deutschland eingegangen.

In Österreich spielt die finanzielle Bildung sowohl in der Schule als auch im familiären Umfeld eine wichtige Rolle. Eine wesentliche Erkenntnis aus dem YEP-Jugendbericht ist, dass mehr als ein Drittel der befragten Jugendlichen angibt, in der Schule nicht ausreichend über Finanzthemen unterrichtet zu werden. Diese Jugendlichen bemängeln, dass die Vermittlung von Finanzbildung oft oberflächlich bleibt und zu wenig in die Tiefe geht.³²

Besonders Schüler*innen der Allgemeinbildenden Höheren Schulen (AHS) fühlen sich bei der Vermittlung von Finanzwissen stark auf ihre Eltern angewiesen und äußern den Wunsch, dass Schulen mehr Verantwortung in diesem Bereich übernehmen sollten. Es zeigt sich, dass viele Jugendliche das Gefühl haben, nicht ausreichend auf finanzielle Entscheidungen im Erwachsenenalter vorbereitet zu sein. Diese Unsicherheit wird durch eine fehlende tiefgehende Ausbildung in Finanzthemen verstärkt.³³

Ein weiteres zentrales Thema im österreichischen Kontext ist das Vertrauen in den Sozialstaat. Trotz der starken sozialen Absicherung in Österreich haben 44 % der Jugendlichen kein Vertrauen in den Staat in Bezug auf ihre finanzielle Sicherheit, insbesondere in bestimmten Lebensphasen wie Arbeitslosigkeit oder Pension. Gleichzeitig geben 95 % der befragten Jugendlichen an, dass finanzielle Sicherheit für sie ein sehr

³¹ vgl. BUCHER-KOENEN, 2019, S. 25 ff.

³² vgl. MATUSCHKA-BAUMANN; ALBERT, 2023, S. 26

³³ vgl. MATUSCHKA-BAUMANN; ALBERT, 2023, S. 10

wichtiges Thema ist. Diese Diskrepanz zeigt die Notwendigkeit auf, durch finanzielle Bildung das Vertrauen in die eigene finanzielle Kompetenz zu stärken.³⁴

Der Bericht unterstreicht, dass die Schule und die Familie die beiden wichtigsten Einflussfaktoren auf das Finanzwissen von Jugendlichen in Österreich sind. Diese beiden Bereiche prägen das Wissen und die Einstellungen der jungen Menschen maßgeblich. Der Bericht betont die Notwendigkeit einer besseren Integration von Finanzbildung in den Schulcurriculum und die Unterstützung durch Eltern, um ein umfassendes Verständnis finanzieller Themen zu fördern.³⁵

Außerdem stellt der Bericht die Forderung, dass die Finanzbildung ein Teil des Lehrplans werden soll. Das Finanzverständnis soll im Rahmen von Workshops oder Kursen frühestmöglich gefördert werden, da die österreichischen Schüler die Finanzbildung als grundlegendes Recht ansehen, zu dem alle Schüler Zugang haben sollten. Dabei wird auch gesagt, dass sie sich Vorträge von Bankmitarbeitern oder Ausflüge in Banken in den Lehrplan integriert werden sollten. Die Schüler wünschen sich laut dem Bericht auch eine Unterrichtsstunde pro Woche zu dem Thema Finanzen und Geld. Themen können bspw. dabei Investition und Überschuldung sein.³⁶

Österreich, im speziellen die Hauptstadt Wien, hat das Glück mit dem FLiP eine Art Ausstellung zu haben, wo die Schüler genau das Thema Finanzbildung spielerisch und interaktiv erlernen können. Auf die Methode des FLiP wird in Kapitel 3 noch näher eingegangen.

2.2.9 Zusammenfassung

Insgesamt ist auf globaler Perspektive zusehen, dass es keine Einheitslösung für finanzielle Bildung gibt. Jedes Land muss seine eigenen kulturellen, wirtschaftlichen und sozialen Gegebenheiten berücksichtigen, um effektive Bildungsstrategien zu entwickeln. Dennoch können Best Practices und Erkenntnisse aus verschiedenen Ländern genutzt werden, um die finanzielle Bildung weltweit zu verbessern und somit einen Beitrag einer stabileren Wirtschaft zu leisten.

³⁴ vgl. MATUSCHKA-BAUMANN; ALBERT, 2023, S. 16

³⁵ vgl. MATUSCHKA-BAUMANN; ALBERT, 2023, S. 23 ff.

³⁶ vgl. MATUSCHKA-BAUMANN; ALBERT, 2023, S. 24

2.3 Financial Education in Deutschland

2.3.1 Aktueller Stand der Finanzbildung

Nach einem Blick auf die weltweite Verbreitung finanzieller Bildung ist es wichtig, auch die Situation in Deutschland zu betrachten. Deutschland weist eine einzigartige Situation auf, da es noch keine zentrale staatliche Koordination für finanzielle Bildung gibt. Die Bildungssysteme der einzelnen Bundesländer variieren stark, und Finanzbildung ist oft kein expliziter Bestandteil des Curriculums. Dennoch gibt es in Deutschland eine starke Regulierung der Finanzmärkte, die als Ersatz für mangelnde Bildungsangebote dient. Insbesondere müssen Banken in Deutschland ihre Kunden über ihre Risikopräferenzen und -erfahrungen aufklären, bevor sie Finanzprodukte anbieten.³⁷

Deutschland weist im internationalen Vergleich ein hohes Maß an Finanzwissen auf. Jedoch gibt es deutliche Unterschiede in der Verteilung finanzieller Kompetenzen, die stark von sozioökonomischen Faktoren beeinflusst werden. Studien zeigen, dass Menschen mit niedrigerem Einkommen, geringerem Bildungsniveau sowie zum Teil Frauen, welche die Finanzgeschäfte ihren Ehemännern überlassen, tendenziell über weniger Finanzwissen verfügen und weniger Vertrauen in ihre finanzielle Entscheidungsfähigkeit haben.³⁸ Diese Diskrepanzen manifestieren sich in einer geringeren Beteiligung am Finanzmarkt, unsicherer Altersvorsorge und einer höheren Anfälligkeit für finanzielle Risiken.³⁹ Eine umfassende Untersuchung des RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung sowie weitere Studien bekräftigen die Notwendigkeit gezielter Bildungsmaßnahmen, um diese Defizite zu adressieren.⁴⁰

2.3.2 Nationale Strategie zur Finanzbildung

Die Entwicklung einer nationalen Strategie zur Finanzbildung ist in Deutschland unerlässlich, um die bestehenden Wissenslücken zu schließen und die finanzielle Kompetenz der Bevölkerung zu verbessern. Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) und das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) haben, unterstützt durch die OECD, Initiativen gestartet, die eine umfassende und systematische Herangehensweise an Finanzbildung fördern sollen. Die Strategie zielt darauf ab, eine Plattform für Finanzbildung zu schaffen, die verschiedene Bildungsangebote bündelt, und einen Fonds zur Unterstützung von Forschungsprojekten im Bereich der Finanzbildung zu etablieren. Diese Maßnahmen sollen nicht nur die Effizienz und Qualität der

³⁷ vgl. FAULKNER, 2022, S. 5 f.

³⁸ vgl. OECD, 2024b

³⁹ vgl. KAISER; MENKHOFF, 2021, S. 287 ff.

⁴⁰ vgl. BACHMANN; RULFF; SCHMIDT, 2021, S. 111 ff.

Bildungsangebote verbessern, sondern auch eine bessere Koordination zwischen den verschiedenen Akteuren sicherstellen.⁴¹

Ein zentraler Aspekt der Strategie ist die Förderung der finanziellen Resilienz der Bevölkerung. Finanzielle Resilienz bezeichnet die Fähigkeit, finanzielle Schocks zu absorbieren und sich von ihnen zu erholen. Dies erfordert nicht nur technisches Wissen über Finanzprodukte, sondern auch die Entwicklung von Fähigkeiten zur langfristigen Planung und Risikomanagement. Ziel ist es, die Bürgerinnen und Bürger zu befähigen, in unsicheren Zeiten stabile finanzielle Entscheidungen zu treffen.⁴²

2.3.3 Herausforderungen und Qualitätsmaßnahmen

Eine der größten Herausforderungen bei der Verbreitung der Finanzbildung ist die Sicherstellung der Qualität der angebotenen Bildungsmaßnahmen. Die Vielfalt der Anbieter – von staatlichen Institutionen über private Unternehmen bis hin zu nichtstaatlichen Organisationen – führt zu einer heterogenen Landschaft von Bildungsangeboten. Es besteht die Gefahr, dass kommerzielle Interessen die Inhalte und Qualität der Finanzbildungsprogramme beeinflussen. Daher ist es notwendig, Qualitätsstandards zu etablieren und durch regelmäßige Evaluationen sicherzustellen, dass diese Standards eingehalten werden. Zudem sollten die Programme auf die spezifischen Bedürfnisse der verschiedenen Zielgruppen zugeschnitten sein, um effektiv zu wirken. Besonders wichtig ist es, benachteiligte Gruppen gezielt zu unterstützen, um deren finanzielle Inklusion zu fördern.⁴³ Das Schulsystem in Deutschland macht es zudem schwierig eine übergreifende Verbreitung sicherzustellen, da die Bundesländer für die Lehrpläne an ihren Schulen eigenständig verantwortlich sind. Dies ist eine Herausforderung, um eine nationale Finanzbildungsstrategie zu implementieren.⁴⁴

2.3.4 Curriculare Verankerung und spezifische Bildungsbedarfe

Die Integration finanzieller Bildung in das formale Bildungssystem ist in Deutschland uneinheitlich. In einigen Bundesländern ist Wirtschaft als eigenständiges Schulfach etabliert, während es in anderen als Bestandteil von Fächern wie Politik-Sozialkunde oder Arbeit-Wirtschaft-Technik integriert ist. Diese unterschiedlichen Ansätze führen zu variierenden Kompetenzerwartungen und Lernzielen. Eine umfassende Analyse der Lehrpläne zeigt, dass finanzielle Bildung oft auf grundlegende Haushaltsführung und einfache wirtschaftliche Konzepte beschränkt ist. Um eine umfassende finanzielle

⁴¹ vgl. SCHMIDT, 2023, S. 23 ff.

⁴² vgl. OECD, 2024b

⁴³ vgl. SCHMIDT, 2023, S. 25 f.

⁴⁴ vgl. online: SCHÜTTLER-HANSPER, 2024

Bildung zu gewährleisten, ist es notwendig, auch komplexere Themen wie Investmentstrategien, Altersvorsorge und Steuerplanung zu behandeln.⁴⁵

Darüber hinaus sollte finanzielle Bildung nicht nur auf technisches Wissen fokussieren, sondern auch die kritische Reflexionsfähigkeit und das Verständnis für die sozioökonomischen und politischen Rahmenbedingungen fördern, in denen finanzielle Entscheidungen getroffen werden. Diese ganzheitliche Bildungsperspektive befähigt die Lernenden, nicht nur als Konsumenten, sondern auch als mündige Bürgerinnen und Bürger am wirtschaftlichen Leben teilzunehmen. Ein solcher Ansatz unterstützt die Entwicklung einer informierten Bevölkerung, die in der Lage ist, die Auswirkungen ihrer finanziellen Entscheidungen auf die Gesellschaft zu verstehen und zu hinterfragen.⁴⁶

2.3.5 Kontroversität in der Erfassung finanzieller Kompetenzen

Eine kontroverse Diskussion in der wissenschaftlichen Gemeinschaft bezieht sich auf die Methodik zur Messung finanzieller Kompetenzen. International wird oft auf standardisierte Fragenkataloge zurückgegriffen, wie die "Big Three" von Lusardi und Mitchell, die grundlegende Konzepte wie Zins, Inflation und Diversifikation abfragen.⁴⁷ Diese Methode dient als Benchmark für den Vergleich des Finanzwissens zwischen verschiedenen Ländern. Allerdings wird diese Herangehensweise von einigen Wissenschaftlern, darunter Aprea, kritisiert. Sie argumentiert, dass diese Fragen nur einen sehr engen Ausschnitt des breiten Spektrums finanzieller Bildung abdecken und daher ein unzureichendes Bild der tatsächlichen finanziellen Kompetenzen liefern. Insbesondere wird kritisiert, dass diese Fragen nur technisches Wissen abfragen und nicht die Fähigkeit berücksichtigen, dieses Wissen in der Praxis anzuwenden oder in den sozialen und politischen Kontext einzuordnen.⁴⁸

Diese Kontroversen verdeutlichen die Notwendigkeit einer breiteren Definition und Erfassung finanzieller Bildung, die nicht nur auf Faktenwissen basiert, sondern auch auf die Anwendung dieses Wissens und die Reflexion über wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge abzielt. Eine umfassendere Sichtweise auf finanzielle Bildung könnte dazu beitragen, ein tieferes Verständnis der individuellen und gesellschaftlichen Auswirkungen finanzieller Entscheidungen zu fördern und somit die allgemeine finanzielle Resilienz zu stärken.⁴⁹

⁴⁵ vgl. WEBER, 2017, S. 27 ff.

⁴⁶ vgl. WEBER, 2017, S. 27 ff.

⁴⁷ vgl. LUSARDI; MITCHELL, 2008, S. 413 f.

⁴⁸ vgl. APREA, 2022, S. 15 ff.

⁴⁹ vgl. BUCHER-KOENEN, KNEBEL, 2021

2.3.6 Schwachstellen und Alternativen zur finanziellen Bildung

Trotz der Bemühungen zur Förderung finanzieller Bildung gibt es weiterhin erhebliche Schwachstellen. Eine der zentralen Herausforderungen besteht darin, dass finanzielle Bildung häufig zu sehr auf die Vermittlung technischer Kenntnisse beschränkt ist. Diese Konzentration auf Fachwissen ignoriert oft die Notwendigkeit, auch kritische Denkfähigkeiten und die Fähigkeit zur Reflexion über die eigenen finanziellen Entscheidungen zu entwickeln. Eine zu enge Fokussierung auf technisches Wissen kann dazu führen, dass Individuen zwar theoretisch über Finanzprodukte informiert sind, aber dennoch Schwierigkeiten haben, diese Kenntnisse in die Praxis umzusetzen und komplexe finanzielle Entscheidungen zu treffen.⁵⁰

Oehler und Horn weisen darauf hin, dass es notwendig ist, eine "Meta-Bildung" zu fördern, die über die reine Wissensvermittlung hinausgeht. Diese Meta-Bildung sollte darauf abzielen, die Menschen zu befähigen, finanzielle Informationen kritisch zu hinterfragen und eigenständig zu recherchieren. Dabei spielt die praktische Anwendung des Gelernten eine zentrale Rolle. Finanzielle Bildung sollte daher auch praktische Übungen und simulationsbasierte Lernansätze umfassen, die den Lernenden ermöglichen, reale finanzielle Entscheidungen in einem sicheren Umfeld zu treffen und deren Konsequenzen zu verstehen.⁵¹

Ein weiterer Schwachpunkt ist die oft unzureichende Verbraucherinformation, die zu Missverständnissen und Fehlentscheidungen führen kann. Die Komplexität vieler Finanzprodukte und die unklare oder irreführende Darstellung ihrer Merkmale erschweren es den Verbrauchern, fundierte Entscheidungen zu treffen. Daher fordern Oehler und Horn die Verbesserung der Transparenz und Verständlichkeit von Produktinformationen. Sie schlagen vor, "Informationslotsen" einzuführen, die als unabhängige Berater fungieren und den Verbrauchern helfen, vertrauenswürdige Informationen zu finden und unseriöse Angebote zu identifizieren. Diese Informationslotsen könnten durch staatliche oder gemeinnützige Organisationen bereitgestellt werden und eine wichtige Rolle bei der Unterstützung der finanziellen Entscheidungsfindung spielen.⁵²

2.3.7 Zusammenfassung

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine ganzheitliche und effektive finanzielle Bildung über die reine Wissensvermittlung hinausgehen muss. Es ist wichtig, kritisches Denken und die Fähigkeit zur Reflexion zu fördern sowie praktische Fertigkeiten zu vermitteln, die es den Menschen ermöglichen, finanzielle Herausforderungen

⁵⁰ vgl. OEHLER; HORN, 2021, S. 12 ff.

⁵¹ vgl. OEHLER; HORN, 2021, S. 12 ff.

⁵² vgl. OEHLER; HORN, 2021, S. 12 ff.

selbstbewusst und informiert zu bewältigen. Alternativen und Ergänzungen zur traditionellen finanziellen Bildung, wie praktische Simulationen und unabhängige Beratungsdienste, können hierbei eine wertvolle Unterstützung bieten.

2.4 Financial Education in Sachsen

Da in dieser Arbeit die Möglichkeiten zur Vermittlung von Financial Education an Sachsens weiterführenden Schulen untersucht werden soll, wird sich hier nur auf das Schulsystem Sachsens bezogen. Es wird davon ausgegangen, dass dem Leser die Grundstrukturen des Schulsystems Sachsens bekannt ist. Über den Schulsystemaufbau kann beim Sächsischen Staatsministerium für Kultus (SSMK) detaillierter nachgelesen werden.

In der Arbeit werden zudem nur die staatlichen Schulen untersucht und Schulen in freier Trägerschaft nicht berücksichtigt.

In Sachsen hat die Vermittlung finanzieller Bildung in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen, jedoch variiert die Umsetzung in den Schulen stark. Die Bemühungen, Schüler mit den notwendigen Kenntnissen und Fähigkeiten auszustatten, um fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen, sind zwar vorhanden, doch bleibt das Bild uneinheitlich.

Grundsätzlich muss zwischen Oberschulen und Gymnasien als weiterführenden Schulen unterschieden werden. Zudem ist die Ausrichtung beider relevant. Oberschulen in Sachsen sind dazu ausgerichtet, um den Schülern eine allgemeinbildende und berufsvorbereitende Bildung auf den Weg mitzugeben. Den Schülern werden von der Klassenstufe 5 bis 10 grundlegende berufliche Qualifikationen vermittelt, woran sie eine berufliche Ausbildung oder eine weiterführende schulische Bildung anschließen können. Der Unterricht ist praxisorientiert aufgebaut und fördert zudem auch die individuellen Interessen und Neigungen der Schüler. Die Schüler werden in den Klassenstufen 7 bis 9 auf Leistungsentwicklung und Differenzierung vorbereitet, während die Klassenstufe 10 der Vertiefung und Erweiterung der allgemeinen Bildung dient.⁵³ Die Ausrichtung von Gymnasien ist dahingehend, dass eine vertiefende Allgemeinbildung zur Vorbereitung eines Hochschulstudiums vermittelt wird. Die Schüler werden auf eine akademische sowie anspruchsvolle berufliche Laufbahn vorbereitet. Die Bildung ist wissenschaftspropädeutisch angelegt. Außerdem wird bei Gymnasien großer Wert auf die Entwicklung einer fundierten Allgemeinbildung, kritisches Denken und die

⁵³ vgl. SÄCHSISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR KULTUS, 2019a, S. VII f.

Persönlichkeitsentwicklung der Schüler gelegt. Neben der Vermittlung von Fachwissen wird auch die Mitwirkung in der demokratischen Gesellschaft gefördert.⁵⁴

An Oberschulen wird das Fach Wirtschaft-Technik-Haushalt (WTH) ab der Klassenstufe 7 gelehrt. In dem Fach geht es um das Erlernen von Grundlagen über unternehmerisches Denken, ökonomischer Bedingungen und dem Entstehen dieser. Dabei wird eine praxisbezogene und ökonomische Grundbildung beigebracht, wobei die Schüler ihre eigenen Erfahrungen mit einbeziehen können. Auch gehört die Auseinandersetzung von gesellschaftlichen, rechtlichen und politischen Themen, neben den ökonomischen, dazu. Durch die Sachverhalte soll das Interesse der Schüler an den Themen gefördert werden. Ein positiver Nebeneffekt des Erlernens ist es, dass auch Teamerfahrungen und der Umgang mit Selbsteinschätzungen ermöglicht werden.⁵⁵

Neben diesen Fertigkeiten und Fähigkeiten wird im Fach WTH auch ein wenig Finanzbildung gelehrt. In der Klassenstufe 7 ist Teil des Lehrplans, dass die Funktion des Geldes und die verschiedenen Funktionen des Zahlungsverkehrs aufgezeigt werden. Dabei sollte es auch eine Diskussion zu digitalen Zahlungsmitteln, Jugendkonten und Girogeld geführt werden. Dazu lernen sie noch die Vor- und Nachteile des Online-Shoppings kennen. In der Klassenstufe 9 werden den Schülern Themen wie Vertragsrecht und Haushaltsführung gelehrt. Dabei geht es um die Planung und Verwaltung von Finanzen sowie die Analyse von Finanzverträgen und die Auseinandersetzung mit möglichen Risiken wie der Überschuldung.⁵⁶

Das Pendant zu WTH an Oberschulen ist an Gymnasien das Fach Gemeinschaftskunde/Rechtserziehung/Wirtschaft (GRW). In diesem Fach werden den Schülern ab Klassenstufe 7 Orientierungen zu gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und politischen Geschehen gegeben. Daneben soll aber auch die Urteilsbildung und Ausbildung von Handlungsfähigkeiten gefördert werden, wobei die politische Bildung von Demokratie im Vordergrund steht.

Deswegen kommt die Finanzbildung häufig in dem Fach zu kurz. Der Anfang wird in der 8. Klasse geschaffen. Die Schüler sehen sich als Marktteilnehmer und wissen, was die Funktion des Geldes ist und wie Güterknappheit entsteht. Erst in der Klassenstufe 10 werden Inhalte und Grundlagen zur Sozialen Marktwirtschaft, in Verbindung mit dem Einfluss von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden, die Rolle des Staates in der Marktwirtschaft und damit auch die Steuerpolitik, gelehrt. Auch sollen sich die Schüler mit wirtschaftlichen Mechanismen, wie Angebot und Nachfrage sowie der Preisbildung auseinandersetzen. Abschließend wird in der Jahrgangsstufe 12 die

⁵⁴ vgl. SÄCHSISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR KULTUS, 2019b, S. VII ff.

⁵⁵ vgl. SÄCHSISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR KULTUS, 2019a, S. 2

⁵⁶ vgl. SÄCHSISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR KULTUS, 2019a, S. 6 ff.

Wirtschaftstypen aufgegriffen und die weiteren Typen vorgestellt. Zudem wird auch die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) gelehrt und damit auch die Instrumente der Geldpolitik vorgestellt.⁵⁷

Man sieht, dass die Finanzbildung an weiterführenden Schulen von Sachsen eine kleine Rolle einnimmt. An den Oberschulen werden die Schüler durch das Fach WTH auf ihre eigenen Entscheidungen vorbereitet, wie es bspw. heißt einen Haushaltsplan zuschreiben. An Gymnasien bekommen die Schüler den theoretischen Bezug aufgezeigt und können die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Vorgängen verstehen. Wobei die Anwendung von den Themen nicht im Vordergrund steht. Daneben muss auch gesagt werden, dass durch den Lehrermangel viel Unterricht ausfällt und einige Bereiche nicht unterrichtet werden können. Dies zeigt unter anderem eine Auswertung des SSMK zu dem Unterrichtsausfall an im 1. Halbjahr 2023/24. An Sachsens Oberschulen sind planmäßig 5,7 % der Gesamtstunden ausgefallen. An Gymnasien dagegen fielen nur 1,2 % der Gesamtstunden aus. Dabei liegt ein planmäßiger Unterrichtsausfall vor, wenn die Stundetafel nicht eingehalten worden ist, aufgrund des Lehrermangels oder fehlenden Unterrichtsräumen.⁵⁸ Zudem fehlt auch eine geeignete Ausbildung von Lehrern in Finanzthemen, was dazu führen kann, dass die Themen nicht in der notwendigen Tiefe behandelt werden können. Das ist jedoch problematisch, da das Thema spezialisierte Kenntnisse erfordert, welche über die allgemeinen wirtschaftlichen Grundlagen hinausgehen. Diese Aussage basiert auf persönlicher Erfahrung des Autors.

⁵⁷ vgl. SÄCHSISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR KULTUS, 2019b, S. 9 ff.

⁵⁸ vgl. online: SÄCHSISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR KULTUS, 2024

3 Aktuelle Methoden zur Vermittlung

3.1 Klassische Methoden der Vermittlung

3.1.1 Grundlegendes

Durch die unterschiedlichen Strukturen in Sachsens Schulen muss bei der Vermittlung von Financial Education beachtet werden, dass diese nicht mit dem gleichen Inhalt vermittelt werden können, da davon auszugehen ist, dass unterschiedliche Niveaus auf den Schulen, Gymnasien, Oberschulen und Realschulen vorherrschend sind.⁵⁹ Dennoch wie im Kapitel 2 aufgezeigt, findet finanzielle Bildung statt. Aus den Lehrplänen entnommen werden gewisse Vermittlung über einen Frontalunterricht vermittelt, inwieweit diese richtig sind und auch ob dies ausreichend ist, lässt sich nur bei einer genaueren Betrachtung der Lehrpläne zeigen.

Die klassischen Methoden der Finanzbildung umfassen traditionelle Ansätze wie Präsentationen, Klassenzimmerunterricht, Workshops, Seminare sowie die Nutzung von Fallstudien und Lehrbüchern. Diese bewährten Methoden bieten eine strukturierte und fundierte Möglichkeit, Finanzwissen zu vermitteln und haben sich über Jahrzehnte als effektiv erwiesen. Im Folgenden werden diese klassischen Methoden detailliert erläutert.

3.1.2 Präsentationen

Präsentationen sind eine weit verbreitete Methode zur Vermittlung von Finanzwissen. Sie bieten eine strukturierte Möglichkeit, Informationen visuell und verbal zu vermitteln. Oft werden unterstützende Medien wie PowerPoint-Folien, Diagramme und Videos verwendet. Diese Methode ist klar und strukturiert, unterstützt durch visuelle Hilfsmittel zur besseren Verständlichkeit und ermöglicht Interaktion und Fragen. Beispielsweise kann eine Präsentation zu den Grundlagen der Investitionstheorie durch Diagramme und Fallstudien ergänzt werden, um komplexe Konzepte verständlicher zu machen. Allerdings kann die Kommunikation oft einseitig sein, und der Erfolg hängt stark von der Präsentationsfähigkeit des Vortragenden ab. Zudem gibt es begrenzte individuelle Anpassungsmöglichkeiten an die Bedürfnisse der Teilnehmer.⁶⁰

3.1.3 Traditioneller Unterricht

Der traditionelle Unterricht im Klassenzimmer ist eine bewährte Methode zur Vermittlung von Finanzwissen. Diese didaktische Herangehensweise, bei der Lehrkräfte

⁵⁹ vgl. online: INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT, 2024

⁶⁰ vgl. MAYER, 2009, S. 45 ff.

Finanzthemen durch Vorträge, Tafelanschriebe und Lehrbücher erklären, ermöglicht eine direkte Interaktion zwischen Lehrkraft und Lernenden. Fragen können unmittelbar geklärt werden, und es herrscht ein strukturiertes Lernumfeld. Im Mathematikunterricht kann beispielsweise das Thema Zinseszins behandelt und durch zahlreiche Übungen vertieft werden. Allerdings hängt die Effektivität stark von der Qualität der Lehrkraft ab, und es besteht eine geringe Flexibilität in der Unterrichtsgestaltung. Bei heterogenen Lerngruppen kann es zudem zu Überforderung kommen.⁶¹

3.1.4 Seminare und Workshops

Seminare sind intensivere und oft kürzere Bildungsformate, die sich auf spezifische Finanzthemen konzentrieren. Sie werden oft von Experten auf ihrem Gebiet geleitet und bieten eine tiefgehende Auseinandersetzung mit dem Thema. Beispielsweise könnte ein Seminar sich speziell mit den verschiedenen Anlagestrategien und deren Risikoanalyse beschäftigen. Die tiefgehenden und spezialisierten Inhalte sowie die Möglichkeit zur intensiven Diskussion und praxisorientierten Lernens sind klare Vorteile. Seminare haben jedoch eine begrenzte Teilnehmerzahl, sind oft kostenpflichtig und zeitlich sowie organisatorisch aufwändig.⁶²

Workshops sind interaktive und praxisorientierte Veranstaltungen, die oft in kleinen Gruppen stattfinden. Sie ermöglichen den Teilnehmern, finanzielle Konzepte direkt anzuwenden und durch Übungen und Fallstudien zu lernen. Ein Workshop könnte beispielsweise die Erstellung eines persönlichen Finanzplans umfassen, bei dem Teilnehmer ihre Einnahmen und Ausgaben analysieren und Sparziele definieren. Diese Methode zeichnet sich durch hohe Interaktivität, praxisorientiertes Lernen sowie die Förderung von Teamarbeit und Erfahrungsaustausch aus. Allerdings erfordert sie einen hohen organisatorischen Aufwand und qualifizierte Moderatoren, zudem sind Workshops zeitlich begrenzt.⁶³

3.1.5 Expertenvorträge und Gastredner

Expertenworkshops bieten die Möglichkeit, von führenden Fachleuten auf dem Gebiet der Finanzbildung zu lernen. Diese Workshops gehen oft tiefer in spezialisierte Themen ein und bieten fortgeschrittenes Wissen sowie praktische Tipps. Beispielsweise könnte ein Expertenworkshop sich auf die Analyse von Finanzmärkten und die Anwendung von Handelsstrategien konzentrieren. Der Zugang zu Fachwissen und neuesten

⁶¹ vgl. BRANSFORD; BROWM; COCKING, 2000, S. 112 ff.

⁶² vgl. KNOWLES, HOLTON, SWANSON, 2014, S. 56 ff.

⁶³ vgl. SILBERMAN, 1995, S. 123 ff.

Forschungsergebnissen, die intensive Lernerfahrung und die Möglichkeit zur Netzwerkbildung mit Experten sind wesentliche Vorteile. Allerdings sind solche Workshops oft kostenintensiv, erfordern Vorkenntnisse und haben eine begrenzte Teilnehmerzahl.⁶⁴

Gastredner, oft erfahrene Praktiker aus der Finanzbranche, bieten eine inspirierende und praxisnahe Ergänzung zum regulären Unterricht. Sie bringen realistische Einblicke und persönliche Erfahrungen ein, die den Lernstoff lebendiger machen. Beispielsweise könnte ein erfolgreicher Investor über seine Erfahrungen und Strategien sprechen, was den Teilnehmern wertvolle Einblicke und Inspiration bietet. Diese Methode bietet authentische und praxisnahe Einblicke sowie eine motivierende Wirkung, zudem besteht die Möglichkeit zur Interaktion und direkten Fragen. Die Verfügbarkeit der Gastredner und die Qualität ihrer Beiträge können jedoch stark variieren, und oft bleibt es bei einem kurzfristigen Impuls ohne langfristige Vertiefung.⁶⁵

3.1.6 Fallstudien

Fallstudien sind eine effektive Methode, um finanzielle Konzepte in realitätsnahen Szenarien anzuwenden. Durch die Analyse und Lösung konkreter Fallbeispiele lernen die Teilnehmer, theoretisches Wissen auf praktische Probleme zu übertragen. Eine Fallstudie könnte beispielsweise die Analyse der Finanzstrategie eines fiktiven Unternehmens umfassen, bei der die Teilnehmer die Auswirkungen verschiedener finanzieller Entscheidungen bewerten. Die Realitätsnähe und der Praxisbezug, die Förderung analytischer und problemlösender Fähigkeiten sowie die Möglichkeit zur Gruppenarbeit und Diskussion sind wesentliche Vorteile dieser Methode. Allerdings erfordern Fallstudien umfassende Vorbereitung, die Komplexität kann abschreckend wirken, und es bedarf kompetenter Anleitung und Moderation.⁶⁶

3.1.7 Zusammenfassung

Die klassischen Methoden der finanziellen Bildung wie Präsentationen, traditioneller Unterricht, Seminare, Workshops, Expertenworkshops, Gastredner und Fallstudien bieten vielfältige Ansätze, um Finanzkompetenzen effektiv zu vermitteln. Präsentationen und traditioneller Unterricht eignen sich besonders für die strukturierte Vermittlung von Grundlagenwissen, während Seminare, Workshops und Expertenworkshops eine tiefere und praxisorientierte Auseinandersetzung ermöglichen. Gastredner und

⁶⁴ vgl. CLARK u. a., 2006, S. 45 ff.

⁶⁵ vgl. MAHDAVI; HORTON, 2024, S. 415 ff.

⁶⁶ vgl. ELLET, 2007, S. 78 ff.

Fallstudien bieten zusätzliche Inspiration und praxisnahe Lernmöglichkeiten. Eine Kombination dieser Methoden kann dazu beitragen, die finanzielle Bildung in verschiedenen Zielgruppen zu verbessern und nachhaltig zu verankern.

3.2 Neue Methoden der Vermittlung

3.2.1 Grundlegendes

Neben den klassischen Methoden gibt es durch die neuen Technologien und innovativer Kommunikationskanälen neue Möglichkeiten. Durch diese hat die Finanzbildung in den letzten Jahren eine erhebliche Transformation erfahren. Diese Entwicklungen haben es ermöglicht, finanzielle Konzepte einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich zu machen und dabei die unterschiedlichen Lernstile und Bedürfnisse der Menschen zu berücksichtigen. In diesem Kapitel werden aktuelle Methoden zur Vermittlung von Finanzbildung untersucht, darunter die Nutzung von Social Media und Finfluencern, der Einsatz von Virtual Reality (VR) und Augmented Reality (AR), interaktive Lernansätze und weitere innovative Methoden. Diese neuen Ansätze bieten vielfältige Möglichkeiten, um Wissen über Finanzthemen effektiv zu vermitteln und die finanzielle Kompetenz der Bevölkerung zu steigern.

3.2.2 Social Media und Finfluencer

Die Forschung von Espeute und Preece ergab, dass Gen-Z-Investoren Finfluencer-Inhalte vor allem aus drei Gründen nutzen. Der Mangel an formaler finanzieller Bildung, eingeschränkter Zugang zu regulierten Finanzberatern und eine Präferenz für digitale Plattformen. Finfluencer werden als zugänglich, beziehbar und manchmal vertrauenswürdig wahrgenommen. Sie bieten eine niedrigschwellige und oft kostenfreie Möglichkeit, sich über finanzielle Themen zu informieren, und stellen komplexe Informationen in einer leicht verständlichen Form dar.⁶⁷

In den sozialen Medien haben sogenannte Finfluencer eine bedeutende Rolle bei der Verbreitung von Finanzwissen übernommen. Diese Influencer spezialisieren sich auf Finanzthemen und nutzen Plattformen wie Instagram, YouTube, TikTok und Twitter, um ihre Expertise einem breiten Publikum zu vermitteln. Sie erstellen Inhalte, die komplexe Finanzthemen in verständlicher und oft unterhaltsamer Weise präsentieren. Ein herausragendes Beispiel aus Deutschland ist der YouTube-Kanal "Finanzfluss", der von Thomas Kehl betrieben wird. Dieser Kanal bietet detaillierte Erklärungen zu verschiedenen Finanzthemen wie Aktien, ETFs, Altersvorsorge und Budgetierung. Durch

⁶⁷ vgl. ESPEUTE; PREECE, 2024, S. 4 ff.

die Verwendung von Videos, Infografiken und anschaulichen Beispielen wird Finanzwissen leicht verständlich aufbereitet.⁶⁸

Finfluencer nutzen auch Live-Streams und Q&A-Sessions, um direkt mit ihrem Publikum zu interagieren. Diese Echtzeit-Interaktionen ermöglichen es den Zuschauern, Fragen zu stellen und individuelle Ratschläge zu erhalten. Die Popularität dieser Finfluencer wächst stetig, da sie oft eine direkte, zugängliche und authentische Kommunikation pflegen, die traditionelle Finanzbildungseinrichtungen oft vermissen lassen. Diese Aussage basiert auf die Erfahrung des Autors.

Dabei ist jedoch zu beachten, inwieweit diese Ratschläge und Vermittlung von Finanzbildung der Finfluencer richtig ist, da diese für die Bezeichnung keine Ausbildung in dem Bereich oder Zertifikat benötigen. Deswegen können heutzutage im schnelllebigen Internet viele Menschen sich als Finfluencer ausgeben und Tipps erfolgreich zu werden und schnell Geld zu verdienen geben. Diese müssen dabei oft nicht stimmen. Daher ist es wichtig, dass junge Menschen sich nicht auf den ersten Eindruck und die Worte dieser verlassen und sich bei fundierten Quellen, wie durch Banken vermittelte Bildung über die Social-Media-Kanäle oder anderen Menschen, wie Versicherungen oder Steuerfachangestellte, die das Wissen haben und auch richtig vermitteln können. Es gibt auch Banken und Sparkassen, die dies über ihre Kanäle schon vermitteln bzw. es versuchen richtig zu vermitteln. Nur ist bei Betrachtung der Follower und Aufrufzahlen dieser Kanäle zu sehen, dass diese sehr gering ist und kaum Aufmerksamkeit bekommen, obwohl das vermittelte Wissen sehr gut und hilfreich für junge Leute ist. Die Sparkassen versuchen daher auch über den Deutschen Sparkassen Verlag (DSV) Influencer Marketing zu betreiben. Mit der Kampagne „Die Pay-Buddies“ hat der DSV den Influencer Helge Mark Lodder eine Kooperation gestartet, wo Themen, wie das Girokonto und Online-Banking, aber auch die Kreditkarte angespielt werden. Damit wird sich auf Seiten des DSV eine bessere Vermarktung an die junge Zielgruppe erhofft, da Lodder die Beiträge selbst auf seinen Kanälen postet und damit seine Follower diese sehen können und somit eine Verbindung mit dem Influencer und der Sparkasse haben.⁶⁹

3.2.3 Virtual Reality und Augmented Reality

Virtual Reality kreiert eine simulierte, künstliche 3D Erfahrung, bei der die Nutzer mit der virtuellen Umgebung agieren können.⁷⁰ VR hat dadurch das Potenzial, die Finanzbildung durch immersive Lernumgebungen auf ein neues Niveau zu heben. Durch VR

⁶⁸ vgl. online: FINANZFLUSS, 2024a

⁶⁹ vgl. DSV, 2023, S. 8

⁷⁰ vgl. online: HARVE, 2024

können komplexe Finanzkonzepte in einer virtuellen Umgebung erlebbar gemacht werden, was das Lernen interaktiver und einprägsamer gestaltet. Ein Beispiel für den Einsatz von VR in der Finanzbildung ist die Anwendung der LBBW Bank „Money Genius Island“. Diese basiert auf einem Metaverse, einer digitalen Plattform. Dabei können jungen Menschen verschiedene Themen, wie Sparen oder Investieren spielerisch erlernen.⁷¹ Spieler können in auf der digitalen Plattform Münzen sammeln und diese zu einer Bank bekommen. Dadurch bekommen sie mehr Münzen, da es bei der Bank Zinsen gibt. Dies kann als Belohnung wahrgenommen werden, da sie in dieser digitalen Welt Münzen gesammelt haben und sich mit dem Thema beschäftigt haben. Durch die Belohnungsmechanismen, die Gamification bietet, werden Spieler dazu motiviert, sich kontinuierlich mit dem Thema auseinanderzusetzen und ihr Wissen zu vertiefen. Dies kann besonders hilfreich sein, um junge Menschen für Finanzthemen zu begeistern, die sich sonst vielleicht weniger für diese Inhalte interessieren würden. Es ist sogar möglich, wenn man sich den Bereich des Investierens anschaut, dass diese Simulationen können Ängste und Hemmungen abbauen, die viele Menschen im Umgang mit Finanzen haben, da sie in einer risikofreien Umgebung üben können.

Augmented Reality ergänzt die reale Welt durch digitale Informationen und interaktive Elemente. Dabei verschmilzt die reale Welt mit virtuellen Elementen. Es entstehen 3D Darstellungen in der echten Welt. Dadurch können nahbare Erfahrungen bei den Nutzern entstehen.⁷² In der Finanzbildung kann AR verwendet werden, um Informationen unmittelbar zugänglich und visuell ansprechend darzustellen. Ein Beispiel hierfür kann ein Projekt sein, welches zurzeit entwickelt wird. Diese soll kleinen Kindern die Finanzbildung näherbringen. Dazu wird ein Malbuch entwickelt, welches von den Kindern ausgemalt werden kann. Durch eine Smartphone App können die ausgemalten Bilder zum Leben erweckt werden und erzählen Geschichten zum Sparen und zum Geld allgemein. So war ein Beispiel, dass eine Maus gern schaukelt. Die Maus legt auch immer Geld beiseite. Irgendwann ist die Schaukel durch einen Sturm umgestürzt, doch die Maus kann eine neue Schaukel kaufen, da sie genug gespart hat.⁷³ So können auch schon Grundschul Kinder mit der Finanzbildung frühen Kontakt aufnehmen.

AR-Technologien können auch in Bildungsumgebungen eingesetzt werden, um Lehrmaterialien interaktiver zu gestalten. Beispielsweise könnten Schüler und Studenten Finanzmodelle in einer erweiterten Realität betrachten und manipulieren, um ein tieferes Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge zu erlangen. Diese Aussage wurde durch Erfahrungen mit der Technik des Autors erstellt.

⁷¹ vgl. online: SEIBOLD, 2024

⁷² vgl. online: WALTENRATH, 2024

⁷³ vgl. online: WALTENRATH, 2024

3.2.4 Weitere innovative Ansätze

Podcasts sind ein weiteres effektives Medium zur Vermittlung von Finanzwissen. Sie bieten die Möglichkeit, komplexe Themen in einem lockeren und zugänglichen Format zu präsentieren. Sie ermöglichen es den Zuhörern, Finanzthemen auf eine informelle Weise zu entdecken, und bieten oft tiefere Einblicke, da sie die Möglichkeit bieten, Expertenmeinungen und Analysen zu hören. Die Vielfalt der Themen, die in Podcasts behandelt werden, macht sie zu einer wertvollen Ressource für jeden, der seine finanzielle Bildung erweitern möchte. Heutzutage gibt es viele Podcast, auch zum Thema Finanzen. Ein Beispiel ist der Podcast von dem Influencer Finanzfluss. Dieser bringt in regelmäßigen Abständen kurze Episoden zu allen Themen rund um die Finanzen heraus. Es werden viel die Themen Investieren und Steuern angesprochen.⁷⁴ Ein anderes Beispiel ist der „area25 – Financial Education Podcast“. Dieser Podcast spricht in seinen Episoden über alle Themen, die junge Menschen interessieren. Dabei geht es vom Investieren zu Themen der ersten eigenen Wohnung oder der Steuererklärung. Auch Gründungen von Unternehmen werden in diesem Podcast angesprochen.⁷⁵ Diese Formate sind besonders praktisch, da sie sich leicht in den Alltag integrieren lassen – sei es beim Autofahren, Sport treiben oder Kochen.

Die Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI) und Big Data hat die Möglichkeit eröffnet, personalisierte Lernpfade zu entwickeln. Diese Ansätze berücksichtigen die individuellen Bedürfnisse und Lernfortschritte der Nutzer und bieten maßgeschneiderte Inhalte und Empfehlungen. Eine App wie "FinanceBuddy" analysiert das Finanzverhalten der Nutzer und bietet spezifische Lernmodule und Tipps an, die auf ihre individuellen finanziellen Ziele und Herausforderungen zugeschnitten sind.⁷⁶

Solche personalisierten Lernansätze erhöhen die Relevanz und Effektivität der Bildungsangebote, da sie gezielt auf die Bedürfnisse der Lernenden eingehen. Sie bieten nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch praktische Anleitungen und Ratschläge, die direkt im Alltag angewendet werden können.

3.2.5 Zusammenfassung

Die moderne Finanzbildung hat durch den Einsatz neuer Methoden und Technologien einen bemerkenswerten Wandel durchgemacht. Die Nutzung von Social Media und Finfluencern, die immersive Erlebnisse durch VR und AR sowie die Integration von Gamification und interaktiven Plattformen bieten vielfältige Möglichkeiten, finanzielle Bildung zugänglicher und ansprechender zu gestalten. Diese innovativen Ansätze

⁷⁴ vgl. online: FINANZFLUSS, 2024b

⁷⁵ vgl. online: AREA25, 2024

⁷⁶ vgl. online: FINANCEBUDDY

tragen dazu bei, finanzielle Kompetenz zu fördern und Menschen auf ihrem Weg zu finanzieller Unabhängigkeit zu unterstützen. Die kontinuierliche Weiterentwicklung und Integration dieser Technologien wird eine Schlüsselrolle dabei spielen, wie Finanzbildung in der Zukunft gestaltet wird.

3.3 Financial Life Park (FLiP)

3.3.1 Entstehung und Ziele

Einen anderen Ansatz verfolgt FLiP. Dieser verbindet klassische und neue Methoden in einer. Der Financial Life Park wurde im Jahr 2016 in Wien eröffnet. Das Hauptziel des FLiP ist es, Kindern und Jugendlichen auf spielerische und interaktive Weise finanzielle Kompetenz zu vermitteln. Angesichts der zunehmenden Komplexität finanzieller Entscheidungen im Alltag und der oft unzureichenden finanziellen Bildung in traditionellen Schulsystemen, sah die Erste Group die Notwendigkeit, ein spezialisiertes Bildungszentrum zu schaffen, das dieses Wissen praxisnah und nachhaltig vermittelt.⁷⁷

3.3.2 Konzept

FLiP nutzt eine Vielzahl moderner didaktischer Methoden, um den Lernprozess effektiv und ansprechend zu gestalten. Zu den wichtigsten didaktischen Konzepten gehören die Interaktivität, die Gamification, die Praxisorientierung und die Individualisierung. Durch interaktive Stationen und digitale Medien werden die Besucher aktiv in den Lernprozess eingebunden. Dies fördert das eigenständige Erarbeiten von Wissen und die Anwendung in praxisnahen Szenarien.⁷⁸ Spielelemente und Wettbewerbe motivieren die Teilnehmer, sich intensiv mit den Inhalten auseinanderzusetzen. Dies steigert nicht nur den Lerneffekt, sondern macht das Lernen auch unterhaltsam. Die Lerninhalte sind stark praxisorientiert und beziehen sich auf alltägliche finanzielle Entscheidungen und Herausforderungen. Dies hilft den Besuchern, das Gelernte direkt in ihrem eigenen Leben anzuwenden. Dabei sind die Programme so gestaltet, sie auf unterschiedliche Altersgruppen und Wissensstände angepasst werden können. Dies ermöglicht eine individuelle Förderung und stellt sicher, dass alle Teilnehmer von den Inhalten profitieren.⁷⁹

Neben den Konzepten bietet FLiP eine Vielzahl von Programmen und Workshops, die auf die Bedürfnisse verschiedener Altersgruppen zugeschnitten sind. Schulklassen

⁷⁷ vgl. online: ERSTE GROUP, 2016

⁷⁸ vgl. online: ERSTE GROUP, 2016

⁷⁹ vgl. online: VOITH; ZIESER, 2024

können den FLiP im Rahmen von Exkursionen besuchen. Diese Besuche sind auf die Lehrpläne abgestimmt und ergänzen den schulischen Unterricht durch praktische Erfahrungen und interaktive Lernstationen.⁸⁰ Spezielle Workshops bieten tiefgehende Einblicke in Themen wie Budgetierung, Sparen, Investieren und den verantwortungsvollen Umgang mit Krediten. Diese Workshops sind sowohl für Schulklassen als auch für Jugendgruppen und andere Interessierte verfügbar. Für Lehrkräfte werden spezielle Seminare angeboten, um sie in der Vermittlung finanzieller Bildung zu schulen und ihnen praxisnahe Methoden und Materialien an die Hand zu geben.⁸¹ Auch bietet FLiP Eltern-Kind-Programme an. Diese Programme fördern die finanzielle Bildung in der Familie und unterstützen Eltern dabei, ihre Kinder im Umgang mit Geld zu unterrichten.⁸²

3.3.3 Bedeutung und Wirkung

Der Erste Financial Life Park hat sich seit seiner Eröffnung als wichtiger Akteur in der finanziellen Bildung etabliert. Er erreicht jährlich Tausende von Kindern und Jugendlichen und leistet einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der finanziellen Kompetenz in der Gesellschaft. Durch die enge Zusammenarbeit mit Schulen und Bildungseinrichtungen konnte der FLiP sein Angebot kontinuierlich erweitern und an die Bedürfnisse der Teilnehmer anpassen.⁸³

Ein besonderes Highlight ist die wissenschaftliche Begleitung und Evaluierung der Bildungsprogramme durch unabhängige Experten. Dies stellt sicher, dass die vermittelten Inhalte wirksam sind und kontinuierlich verbessert werden können.

3.3.4 Fazit

Der Erste Financial Life Park ist ein herausragendes Beispiel für innovative Bildungsinitiativen im Bereich der finanziellen Bildung. Durch die Kombination von Interaktivität, Gamification, Praxisorientierung und Individualisierung schafft der FLiP ein einzigartiges Lernumfeld, das junge Menschen effektiv auf die finanziellen Herausforderungen des Lebens vorbereitet. Mit seinen vielfältigen Programmen und Angeboten leistet der FLiP einen wichtigen Beitrag zur Förderung der finanziellen Kompetenz und zur langfristigen Verbesserung der wirtschaftlichen Bildung in der Gesellschaft.⁸⁴

⁸⁰ vgl. online: ERSTE GROUP, 2016

⁸¹ vgl. online: ERSTE GROUP, 2016

⁸² vgl. online: VOITH; ZIESER, 2024

⁸³ vgl. online: ERSTE GROUP, 2016

⁸⁴ vgl. online: VOITH; ZIESER, 2024

4 Besonderheiten der Generationen

4.1 Besonderheiten der Generation Z

4.1.1 Grundlegendes

Die Arbeit zielt, wie in den vorhergehenden Kapiteln erwähnt darauf ab, eine geeignete Methode zu entwickeln, die jungen Menschen an der weiterführenden Schule in Sachsen finanzielle Bildung zu vermitteln. Die jungen Menschen sind an der weiterführenden Schule zwischen 12 Jahren und 18 Jahren alt. Die Generation Z sind Menschen, die zwischen Mitte 1990er und 2010 geboren worden sind. In der Literatur variieren die Jahreszahlen für die Generation Z zwischen 1995 und 2012.⁸⁵ Die Allgemeindefininition nach dem Pew Research Center beginnt die Gen Z im Jahr 1997 und endet 2012.⁸⁶ Abgesehen davon, wird diese Generation zurzeit noch an den weiterführenden Schulen unterrichtet. Daher muss für eine geeignete Methode die Generation Z genauer betrachtet werden.

Die Besonderheiten der Generation Z können noch nicht vollständig untersucht werden, da nach der Sozialisationshypothese erst in einem Alter von 16 – 24 Jahren genaueres über die Charakteristika gesagt werden kann. Dennoch ist es möglich schon jetzt Vergleiche mit anderen Generationen und Alleinstellungsmerkmale zu identifizieren.⁸⁷ Bürger und Ellner beschreiben, dass die Generation Z oft als Generation Zombie beschrieben wird, da sie auf ihr Smartphone schauen und dabei durch die Straßen laufen. Aber sie meinen auch, dass das „Z“ als Zukunft beschrieben werden soll, da sie die Zukunft sind.⁸⁸

Die Generationen Z wächst in einer sich rasant wandelnden Welt auf, geprägt von technologischen Innovationen und globalen Krisen. Diese Gegebenheiten beeinflussen ihre Einstellungen und Erwartungen, insbesondere im Bereich der Bildung und Finanzkompetenz. Eine maßgeschneiderte Finanzbildung ist daher essenziell, um diesen Generationen die notwendigen Fähigkeiten für eine erfolgreiche finanzielle Zukunft zu vermitteln.

4.1.2 Charakteristika von Generation Z

Die Menschen in der Generation Z sind „Digital Natives“, die von klein auf Zugang zu Smartphones, Tablets und sozialen Medien hatten. Diese intensive Nutzung digitaler

⁸⁵ vgl. PARMENT, 2023, S. 3

⁸⁶ vgl. DIMOCK, 2019

⁸⁷ vgl. PARMENT, 2023, S. 4

⁸⁸ vgl. BÜRGER; ELLNER, 2024, S. 6

Medien prägt ihre Lerngewohnheiten und Kommunikationsstile stark. Sie bevorzugen visuelle und interaktive Inhalte, die schnell und einfach zugänglich sind.⁸⁹

Die Generation Z ist stark von globalen Krisen wie der COVID-19-Pandemie und dem Klimawandel beeinflusst. Diese Ereignisse haben ihre Wahrnehmung von Sicherheit und Stabilität verändert, was sich auch in ihrer finanziellen Vorsicht und ihrem Wunsch nach langfristiger Sicherheit niederschlägt.⁹⁰

4.1.3 Lernpräferenzen und Herausforderungen

Aufgrund der ständigen Verfügbarkeit von Informationen hat die Generationen eine geringere Aufmerksamkeitsspanne. Kurze, prägnante Lernmodule, die als Microlearning bezeichnet werden, sind daher besonders effektiv, um ihre Aufmerksamkeit zu gewinnen und zu halten.⁹¹

Die Integration von spielerischen Elementen in den Lernprozess erhöht die Motivation und das Engagement der Generation. Gamification-Ansätze, die Punkte, Ranglisten oder virtuelle Belohnungen beinhalten, können komplexe finanzielle Konzepte auf unterhaltsame Weise vermitteln und so das Lernen erleichtern.⁹²

4.1.4 Methoden zur effektiven Finanzbildung

Durch die Nutzung digitaler Plattformen und Apps, welche interaktive und personalisierte Lerninhalte anbieten, ist es jungen Menschen möglich, in ihrem eigenen Tempo zu lernen und dabei ihre Fortschritte zu verfolgen.⁹³ Zudem kann eine Integration von sozialen Medien nützlich zur Finanzbildung sein, da sie ein integraler Bestandteil des Lebens dieser Generation ist. Kurze, informative Videos und interaktive Inhalte auf Plattformen wie YouTube, Instagram und TikTok können effektiv genutzt werden, um finanzielle Bildung zu fördern. Die Videos sollten jedoch praxisnah und anwendungsbezogen sein. Denn die Einbindung realer Fallstudien, Simulationen und praktischer Übungen hilft den Lernenden, die Theorie in die Praxis umzusetzen und ein tieferes Verständnis für finanzielle Themen zu entwickeln.⁹⁴

Um eine erfolgreiche Finanzbildung für die Generationen Z zu gewährleisten, müssen Bildungsstrategien entwickelt werden, die ihre digitale Affinität und ihre Vorliebe für interaktive und visuelle Inhalte berücksichtigen. Gamification und die Nutzung sozialer

⁸⁹ vgl. LOPEZ; ABADIANO, 2023, S. 776

⁹⁰ vgl. BÜRGER; ELLNER, 2024, S. 10

⁹¹ vgl. BÜRGER; ELLNER, S. 32 f.

⁹² vgl. FERANDNO; PREMADASA, 2024, S. 115

⁹³ vgl. FERANDNO; PREMADASA, 2024, S. 125

⁹⁴ vgl. BÜRGER; ELLNER, 2024, S. 32 f.

Medien sind hierbei besonders effektive Ansätze. Eine an den Bedürfnissen dieser Generationen ausgerichtete Finanzbildung kann dazu beitragen, dass sie die notwendigen Fähigkeiten und das Wissen erwerben, um ihre finanzielle Zukunft erfolgreich zu gestalten.

4.2 Besonderheiten der Generation Alpha

Diese Generation muss für eine Vermittlungsmethode an weiterführenden Schulen genauso betrachtet werden, wie die Vorgängergeneration Z. Denn alle Menschen, die zwischen 2011 und 2025 geboren sind, zählen zu dieser Generation und sind stand jetzt in den weiterführenden Schulen unterwegs.⁹⁵ Auch auf die Zukunftsaussichten dieser Arbeit ist die Generation Alpha wichtig, denn diese wird nach Ausscheiden der Generation Z, die Generation sein, welche an weiterführenden Schulen unterrichtet werden.

Die Generation Alpha wird, so nach dem Institut für Generationenforschung (IfG), sich in der schnelllebigen und technikaffinen Welt sehr gut wiederfinden. Denn im Gegensatz zu vorherigen Generationen erleben sie Technologien wie Smartphones, Tablets und smarte Geräte nicht als Neuerungen, sondern als selbstverständliche Bestandteile ihres Alltags. Diese Geräte sind nicht nur Werkzeuge, sondern begleiten sie von klein auf und sind integraler Bestandteil ihres Lebens. Beispielsweise können viele Kinder dieser Generation bereits mit Touchscreen-Bildschirmen umgehen, bevor sie sprechen lernen. Eine besondere Eigenschaft der Generation Alpha ist ihre hohe Affinität zu digitalen Dienstleistungen. Traditionelle Geräte wie Festnetztelefone oder Fernbedienungen werden von ihnen als veraltet angesehen, da sie mit moderneren, intuitiveren Technologien aufwachsen.⁹⁶ Von dieser Generation wird erwartet, dass sie eine noch stärkere digitale Vernetzung aufweist als die Generation Z. Künstliche Intelligenz und automatisierte Systeme werden in ihrem Alltag selbstverständlich sein, sei es in Form von Sprachassistenten, personalisierten Lernanwendungen oder smarten Haushaltsgeräten. Trotz ihrer technischen Versiertheit stehen die Mitglieder der Generation Alpha vor der Herausforderung, die durch Technologie vermittelte Welt kritisch zu hinterfragen. Die Abhängigkeit von Algorithmen, die das tägliche Leben steuern und Entscheidungen beeinflussen, könnte zu einer gewissen Technikhörigkeit führen. Deshalb wird es für diese Generation entscheidend sein, eine gesunde Skepsis gegenüber digitalen Systemen zu entwickeln und die Fähigkeit zu bewahren, eigene Entscheidungen zu treffen. Werte wie Toleranz, Nachhaltigkeit und Diversität werden voraussichtlich zentrale Prinzipien der Generation Alpha sein. Durch die globale Vernetzung und

⁹⁵ vgl. online: MAAS, 2021

⁹⁶ vgl. online: INSTITUT FÜR GENERATIONENFORSCHUNG, 2024

den intensiven Austausch über soziale Netzwerke haben sie die Möglichkeit, in einer vernetzten Welt aufzuwachsen, die Barrieren abbaut und unterschiedliche Perspektiven vereint. Ihre Einstellungen und Handlungen könnten maßgeblich von den Themen Umweltschutz und soziale Gerechtigkeit geprägt sein.⁹⁷

Nichtdestotrotz kann noch nicht viel über die Generation Alpha gesagt werden und nur die Umstände, in denen sie aufwachsen, aufgezeigt werden, denn laut der Sozialisationshypothese entstehen die Grundwerte einzelner Menschen erst, wenn sie 16 bis 24 Jahre alt sind.⁹⁸ Die Charakterisierung der Generation Alpha kann erst in den späten 2030er, Anfang 2040er Jahren gesagt werden, wenn der Großteil dieser Generation das Alter erreicht hat.

⁹⁷ vgl. online: Maas, 2021

⁹⁸ vgl. PARMENT, 2023, S. 4 f

5 Empirische Untersuchung

5.1 Vorgehensweise und Aufbau

Im Rahmen dieser Bachelorarbeit wurde eine qualitative Untersuchung durchgeführt, um fundierte Einblicke in die Gestaltung und Implementierung von Finanzbildungsprogrammen zu gewinnen. Die zentrale Forschungsfrage lautete: „Welche Best Practices und Herausforderungen gibt es bei der Vermittlung von Finanzbildung, und welche Rahmenbedingungen sind notwendig, um diese Bildung effektiv zu gestalten und langfristig im Bildungswesen zu verankern?“ Die Hypothese war, dass bestimmte didaktische und methodische Ansätze die Wirksamkeit von Finanzbildungsmaßnahmen signifikant erhöhen können. Außerdem sollten in den Interviews die gesammelten Erfahrungen der Experten herausgefunden werden.

Die Experten wurden anhand gezielter Kriterien ausgewählt, um eine breite und diversifizierte Perspektive auf das Thema Financial Education zu gewährleisten. Zum einen war die berufliche Expertise ausschlaggebend. Zum anderen sollten sie über umfangreiche praktische Erfahrung in der Entwicklung und Implementierung von Finanzbildungsprogrammen verfügen. Alle ausgewählten Experten haben in dem Bereich der finanziellen Bildung, sei es durch die Entwicklung von Methoden der Vermittlung oder der Vermittlung an junge Menschen, Erfahrung. Die Auswahl umfasste sieben Experten, die durch ihre unterschiedlichen Hintergründe und Erfahrungen eine reichhaltige Datenbasis für die Analyse bereitstellten. Sie erfolgte über das berufliche Netzwerk des Autors. Dennoch ist darauf hinzuweisen, dass es sich um eine Stichprobe handelt und nicht alle Gebiete durch die Experten abgedeckt werden können.

Die Interviews wurden in verschiedenen Formaten durchgeführt, um den individuellen Präferenzen der Experten gerecht zu werden. Zwei Interviews wurden im persönlichen Rahmen durchgeführt, wodurch eine intensive Interaktion stattgefunden hat. Vier Interviews wurden durch Videokonferenzen abgehalten, was eine flexible Teilnahme unabhängig von geografischen Beschränkungen ermöglichte. Ein Experteninterview wurde schriftlich durchgeführt, wobei die Fragen im Voraus zugestellt wurden und die Antworten anschließend zurückgesendet wurden. Bevor jedoch die Experteninterview durchgeführt wurden, wurde ein Pretest durchgeführt, der alle Unklarheiten der Interviewfragen beseitigte und alle Vorgaben erfüllte, sodass eine ordentliche Durchführung des Interviews stattfinden konnte.

Es wurde ein teilstandardisierter Leitfragbogen für die jeweiligen Interviews entwickelt, wobei die Interviews leitfragengestützt durchgeführt worden sind. Dies bedeutet, die Fragen sind nicht immer in der gleichen Reihenfolge gefragt wurden, sondern je nach Thema und Geeignetheit. Die Methode des teilstandardisierten Leitfragebogens ist aus

den Gründen der Flexibilität und der offenen Fragstellungen gewählt wurden.⁹⁹ Das hat zur Folge, dass an den passenden Stellen neue tiefgehende Fragen den Interviewpartnern gestellt wurden, um den bestmöglichen Output für die Beantwortung der Forschungsfrage zu erlangen. Insgesamt wurden in dem Interviewleitfragebogen 14 offene Fragen den Interviewpartnern gestellt, wobei die ersten zehn Fragen allen Interviewten gestellt wurden und die restlichen vier Fragen den Experten, die Erfahrungen in der Erstellung von Konzepten zur Vermittlung von finanzieller Bildung an jungen Menschen haben. Der Leitfragebogen kann aus Anhang 1 entnommen werden.

Alle Interviews wurden anonymisiert, um die Vertraulichkeit der Teilnehmer zu gewährleisten. Die Anonymisierung umfasste die Entfernung personenbezogener Daten und die Verschlüsselung der Identität der Teilnehmer durch die Verwendung von den Experten selbst erstellten Akronymen. Das Gespräch wurde aufgenommen. Nach der Transkription wurden die Tonaufnahmen gelöscht. Die vollständige Transkription und Anonymisierung ermöglichten eine offene und ehrliche Kommunikation der Experten, ohne Bedenken hinsichtlich der Vertraulichkeit ihrer Aussagen. Die Interviews wurden nach den gängigen Regeln der inhaltlichen-semantischen Transkription transkribiert und sind im Anhang zu finden.¹⁰⁰

5.2 Einbeziehung der Gütekriterien

Experteninterviews als qualitative Forschungsmethode stellen besondere Anforderungen an die Gütekriterien, um die Qualität und Aussagekraft der erhobenen Daten sicherzustellen. Die Gütekriterien lassen sich sowohl für die quantitative als auch die qualitative Forschung unterscheiden. In der qualitativen Forschung, zu der auch Experteninterviews gehören, sind die klassischen Gütekriterien wie Objektivität, Reliabilität und Validität nicht in derselben Weise anwendbar, wie in der quantitativen Forschung. Stattdessen liegt der Fokus auf der Transparenz der Forschungsschritte, der Kontextualität der Daten und der methodischen Reflexivität.¹⁰¹

Ein zentraler Aspekt der Gütesicherung in Experteninterviews ist die Kontextualität der Daten. Dies bedeutet, dass die erhobenen Informationen stets in Bezug auf die spezifischen Bedingungen der Interviewsituation interpretiert werden müssen. Die Subjektivität der Teilnehmer und die spezifischen sozialen und institutionellen Kontexte, in denen sie agieren, spielen eine entscheidende Rolle. Diese Kontextgebundenheit der

⁹⁹ vgl. FIETZ; FRIEDRICHS, 2022, S. 1081 f.

¹⁰⁰ vgl. KUCKARTZ; RÄDIKER, 2022, S. 509 ff.

¹⁰¹ vgl. FLICK, 2022, S. 533

Daten erfordert eine sorgfältige Dokumentation und Reflexion der Interviewbedingungen, um die Daten angemessen interpretieren zu können.¹⁰²

Bei der Analyse der Experteninterviews wurden die unterschiedlichen sozialen und institutionellen Hintergründe der Experten berücksichtigt. Die Kontexte wurden sowohl bei der Interpretation der Aussagen als auch bei der Berichterstattung der Ergebnisse reflektiert, um eine differenzierte und präzise Darstellung gewährleisten zu können.

Weiterhin ist die Transparenz in der Darstellung der Forschungsschritte ein wesentliches Gütekriterium. Die detaillierte Beschreibung des Forschungsprozesses, einschließlich der Auswahl der Experten, der Gestaltung des Leitfadens und der Durchführung der Interviews, ermöglicht es, die Ergebnisse nachvollziehbar und überprüfbar zu machen. Diese Transparenz trägt dazu bei, die Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit der Forschung zu erhöhen.¹⁰³

Der gesamte Forschungsprozess wurde transparent gestaltet und detailliert dokumentiert. Die Auswahlkriterien der Experten wurden im Vorhinein definiert und zentral ausgewählt. Der Interviewleitfaden wurde nach den Forschungszielen ausgerichtet. Durch die sorgfältige Dokumentation der Interviews konnte die Kontextualität der Daten gewährleistet werden.

Zusätzlich zu diesen Kriterien spielt die methodische Reflexivität eine wichtige Rolle. Forschende müssen sich ihrer eigenen Rolle und den möglichen Einflüssen, die sie auf den Forschungsprozess ausüben, bewusst sein. Dies beinhaltet die Reflexion über die eigene Position, die möglichen Verzerrungen und die Interaktionen während des Interviews. Eine kritische Auseinandersetzung mit diesen Aspekten trägt dazu bei, die Qualität der Forschung zu sichern und die Ergebnisse besser einordnen zu können.¹⁰⁴

Die eigene Rolle der interviewenden Person wurde kritisch reflektiert und daraus resultierende mögliche Verzerrungen durch den Interviewer oder der Gesamtsituation des Interviews berücksichtigt. Die Reflexivität ermöglichte es, die Ergebnisse besser zu kontextualisieren und mögliche Einflüsse auf die Daten zu minimieren.

5.3 Qualitative Auswertung

Die Experteninterviews werden nach Philipp Mayrings qualitativer Inhaltsanalyse untersucht und ausgewertet. Diese Methode ist darauf ausgelegt, Inhalte systematisch zu strukturieren und zu interpretieren, um daraus wissenschaftliche Erkenntnisse zu

¹⁰² vgl. HELFFERICH, 2022, S. 881

¹⁰³ vgl. FLICK, 2022, S. 544

¹⁰⁴ vgl. HELFFERICH, 2022, S. 875

gewinnen. Es ist zu erwähnen, dass es neben der Methode von Mayring noch andere Auswertungsmethoden für qualitative Inhaltsanalysen gibt, der Autor jedoch diese, durch die Vorteile dieser Auswertung, wie u. a. die Flexibilität dieser Methode und der Regelgeleitetheit sowie der intersubjektiven Überprüfbarkeit, ausgesucht hat.¹⁰⁵ Diese Methode ist so aufgebaut, dass dabei zuerst das Analysematerial festgelegt und bestimmt wird, welche u. a. Texte aus Interviews oder schriftlichen Dokumenten sein kann. Im zweiten Schritt wird das Kategoriensystem basierend auf der Forschungsfrage und den Inhalten des Materials entwickelt. Die Kategorien können dabei deduktiv oder induktiv gebildet werden. Nach der Kategorienbildung erfolgt eine Prüfung der Kategorien und darauf der Materialdurchlauf, sowie die Kodierung. D.h. das Material wird systematisch durchgearbeitet und relevante Textstellen den Kategorien zugeordnet. Im letzten Schritt findet die qualitative Analyse statt und die Zusammenfassung sowie Interpretation statt. Hier wird ein umfassendes Verständnis der untersuchten Fragestellungen gewonnen. Dabei wird auf die Bedeutung der Kategorien und ihre Beziehungen zueinander eingegangen.¹⁰⁶

5.4 Auswertung der Experteninterviews

5.4.1 Einleitung

Die Fragenkategorien können in vier unterschiedliche Hauptkategorien unterteilt werden. Es wurde dabei die induktive Kategorienbildung genutzt und folgende Kategorien herausgearbeitet, um die Forschungsfrage zu beantworten.

- **Interesse von Finanzbildung bei jungen Menschen**
- **Vermittlungsansätze von finanzieller Bildung**
- **Erfahrungen und Herausforderungen bei der Vermittlung**
- **Wichtigkeit und Auswirkungen der Finanzbildung**

Die Kategorien werden nachfolgend ausreichend analysiert und ausgewertet.

5.4.2 Interesse von Finanzbildung bei jungen Menschen

Das Interesse junger Menschen an finanzieller Bildung zeigt sich als stark variabel. Einige Jugendliche zeigen ein ausgeprägtes Interesse und stellen viele Fragen, wie ein Interviewpartner berichtet: „Ich bin teilweise echt begeistert gewesen, dass junge Leute in manchen Themengebieten sich auskennen. [...] Da ist man so ca. 14 Jahre

¹⁰⁵ vgl. MAYRING; FENZL, 2022, S. 691 ff.

¹⁰⁶ vgl. MAYRING, 2022, S. 699 f.

alt. Die haben sehr viele Fragen gestellt, [...] ein Zeichen, dass Interesse besteht sich in dem finanziellen Sektor weiterzubilden und weiterzuentwickeln.“¹⁰⁷ Der gleiche Interviewpartner beschreibt aber auch, dass das Interesse oft gering ist, da das Thema nicht die gleiche Faszination wie andere Freizeitaktivitäten weckt: „Das Interesse dabei in dieser Gruppe, reden wir mal von 20 Leuten, vielleicht so 2–3, die richtig interessiert zuhören, der Rest ist ein bisschen mehr belustigt durch meine Art aber nicht durch das Thema an sich.“¹⁰⁸

Es gibt auch Jugendliche, die ein Gefühl der Zukunftslosigkeit verspüren und daher wenig Interesse an finanzieller Bildung haben: „Wenn ich ehrlich bin, dann finde ich, dass junge Menschen überhaupt nicht mehr an finanzieller Bildung interessiert sind. [...] Viele meiner jungen Kunden sagen auch in der Beratung, dass sie keine Zukunft haben werden. [...] Sie denken nicht an ihre Zukunft.“¹⁰⁹ Dennoch gibt es Indizien für einen wachsenden Trend des Interesses, insbesondere in spezifischen Kontexten oder „Bubbles“, wie ein Interviewpartner feststellt: „In der Regel würde ich sagen, man muss aber auch bedenken, dass wir hier in einer Bubble sind und sich die Leute hier damit beschäftigen und interessieren, dass der Trend dahin geht, dass Leute sich immer mehr für das Thema interessieren.“¹¹⁰

Einige Jugendliche sind intrinsisch motiviert, mehr über Finanzen zu lernen, während andere es eher als notwendig betrachten, ohne großes Interesse zu zeigen: „Das ist natürlich unterschiedlich, was wir in der Praxis feststellen. Es gibt Menschen, die interessieren sich schon intrinsisch für das Thema. [...] Ich würde und da vom Großteil sprechen und eher ein geringer Anteil, der dann sagt 'Nee das interessiert mich doch nicht'.“¹¹¹ Es wurde auch beobachtet, dass Schüler, obwohl sie oft nicht freiwillig teilnehmen, nach einer gelungenen Präsentation oder Aktivität ein gesteigertes Interesse zeigen können: „Zum einen wissen wir schon, die kommen nicht freiwillig. [...] Aber wenn sie dann da sind, ist es einfach so, wir haben unser Vermittlungspersonal, was unheimlich gut ist und sehr schnell ein Gespür dafür hat, wo sind die Lücken, wo muss ich nachhaken.“¹¹²

Ein Interviewpartner beschreibt auch, dass das Interesse Typ abhängig sei. „Es gibt manche, die wissen schon viel und belesen sich durch das Internet selbst.“¹¹³ Er beschreibt aber auch, „generell sollte es so sein, dass jeder nach der Schule ein

¹⁰⁷ ANHANG 2, S. 2, Z. 61 ff.

¹⁰⁸ ANHANG 2, S. 5, Z. 192 ff.

¹⁰⁹ ANHANG 3, S. 3, Z. 93 ff.

¹¹⁰ ANHANG 4, S. 3, Z. 93 ff.

¹¹¹ ANHANG 5, S. 5, Z. 190 ff.

¹¹² ANHANG 6, S. 6, Z. 209 ff.

¹¹³ ANAHNG 7, S. 3, Z. 123 f.

Grundlevel dafür haben sollte, da man um das Thema nicht drum herumkommt und immer konfrontiert wird.“¹¹⁴

Schließlich zeigt sich in verschiedenen Umfragen, dass Jugendliche sich mehr finanzielle Bildung wünschen, wenn sie erkennen, dass es für ihre Lebensführung relevant ist: „In den vielen Umfragen, die in letzter Zeit erhoben wurden, wurde das Interesse der Jugendlichen an dem Thema Geld und Finanzen immer ganz besonders herausgestellt, versehen mit ihrem Wunsch, dazu mehr in den Schulen vermittelt zu bekommen.“¹¹⁵

5.4.3 Vermittlungsansätze von finanzieller Bildung

Die Vermittlung von finanzieller Bildung erfolgt durch eine Vielzahl von Ansätzen, die sich an den unterschiedlichen Bedürfnissen und Vorlieben der Jugendlichen orientieren. Ein Interviewpartner betont die Bedeutung spielerischer und interaktiver Methoden: „Wir haben uns dabei am DSGVO SchulService orientiert und die aufbereiteten Sachen spielerisch umgesetzt. Dabei steht das spielerische Erlernen im Vordergrund“.¹¹⁶ Dieser Ansatz wird durch den Einsatz moderner digitaler Medien ergänzt, um die Lerninhalte zugänglich und ansprechend zu gestalten: „Es ist alles eher auf der Tonspur festgehalten und ich finde irgendwie müsste das ganze Thema Finanzielle Bildung erlebbar gemacht werden.“¹¹⁷

Ein weiterer Ansatz ist die Bereitstellung von altersgerechten und lebensnahen Materialien, die auf die spezifischen Bedürfnisse der Schüler abgestimmt sind: „Mein Hauptfokus liegt auf Themen, die in der Schulzeit keine Priorität hatten. [...] Sondern wir brauchen jemanden, der uns das Wissen vermittelt.“¹¹⁸ Die Vermittlung soll dabei nicht nur informativ, sondern auch kurzweilig und verständlich sein, um das Interesse der Jugendlichen zu wecken: „Der Content muss durch Analogien erklärt werden. [...] Es muss kurzweilig und snackable sein.“¹¹⁹

Die Strukturierung der Bildungsinhalte umfasst auch die Integration in den schulischen Lehrplan sowie zusätzliche Angebote wie Workshops und Online-Lernspiele. Dies wird durch den Sparkassen-SchulService verdeutlicht, welcher umfassende Materialien bereitstellt, die in Zusammenarbeit mit Experten entwickelt wurden: „Wir entwickeln mit dem Sparkassen-SchulService schulische Bildungsmedien zur Finanzbildung für

¹¹⁴ ANHANG 7, S. 3 f., Z. 124 ff.

¹¹⁵ ANHANG 8, S. 3, Z. 108 ff.

¹¹⁶ ANHANG 7, S. 2, Z. 60 ff.

¹¹⁷ ANHANG 2, S. 3, Z. 112 ff.

¹¹⁸ ANHANG 3, S. 2, Z. 47 ff.

¹¹⁹ ANHANG 4, S. 2, Z. 63 ff.

Lehrkräfte und damit auch für Schüler. Seit 1975, also seit fast 50 Jahren, bietet der Sparkassen-SchulService Unterstützungen für Lehrkräfte im schulischen Bereich mit dem Schwerpunkt Geld und Finanzen.“¹²⁰

Besondere Beachtung findet auch die Berücksichtigung kultureller Unterschiede und der Lebensrealität der Jugendlichen, wie ein Interviewpartner erklärt: „Wir bieten Unterrichtsmaterialien, wir haben E-Learning-Einheiten. [...] Wir versuchen das Ganze auch nicht theoretisch zu machen, sondern sehr praxisnah, sehr spielerisch, sehr bewegt.“¹²¹ Die Vermittlung soll dabei so gestaltet werden, dass sie die Jugendlichen nicht nur informiert, sondern auch motiviert, selbst aktiv zu werden und das Gelernte anzuwenden.

Die Experten wurden zudem gefragt, wie sie sich die Art und den Umfang der Vermittlung gestalten würden, wenn sie freie Möglichkeiten dafür haben. Ein Experte nennt dabei, dass er in die Schulen gehen und Unterricht über verschiedene Themen halten würde, die mit den jungen Menschen gemeinsam erarbeitet worden sind. Es wird auch darauf hingewiesen, dass es in einer Diskussionsrunde stattfinden sollte, wo auch die Schüler ihre Meinungen sagen können.¹²² Ein weitere Experte unterstreicht dies und fügt zudem an, dass die jungen Menschen abgeholt werden sollten und ihr Kenntnisstand erfragt werden muss und im Small-Talk mit ihnen darüber locker sprechen, was ihre Ziele sind. Dadurch kann man finanzielle Bildung besser vermittelt, da es mit den Zielen verbunden werden kann. Auch ist es nach ihm geeigneter, wenn man mit Beispielen arbeitet und beispielsweise den Alltag mit einfließen lässt.¹²³ Ein anderer Experte empfindet es, dass es für die Schüler ab der Sekundarstufe I (Sek I) eine Unterrichtsstunde pro Woche hätte, da es wichtig ist, dass das Wissen kontinuierlich über den Zeitraum vermittelt wird. In diesem Fall wird etwas gelernt, da Lernen nur Wiederholung bedeutet.¹²⁴ Das heißt, dass eine mögliche Methode regelmäßig an Schulen abgehalten werden sollte. Eine frühzeitige und altersgerechte Vermittlung begrüßt ein weiterer Experte aus einem Interview. Die Vermittlung sollte zudem auch mit höheren Klassenstufen angepasst sein. Eine mutige und auf die Zeit angepasste Vermittlung ist laut diesem Experten gewünscht.¹²⁵ Es sei auch wichtig, dass die Kommunikation zu den jungen Menschen auf Augenhöhe geschehen sollte und die Vermittlung eine interaktive Gestaltung haben sollte. und diese immer wieder einbezogen werden sollten, betont ein weiterer Experte.¹²⁶

¹²⁰ ANHANG 8, S. 2, Z. 48 ff.

¹²¹ ANHANG 6, S. 2, Z. 55 ff.

¹²² vgl. ANHANG 3, S. 4 f., Z. 167 ff.

¹²³ vgl. ANHANG 2, S. 7 f., Z. 303 ff.

¹²⁴ vgl. ANHANG 6, S. 8, Z. 315 ff.

¹²⁵ vgl. ANHANG 7, S. 4 f., Z. 166 ff.

¹²⁶ vgl. ANHANG 5, S. 6 Z. 248 ff.

5.4.4 Erfahrungen und Herausforderungen bei der Vermittlung

Die Vermittlung finanzieller Bildung bringt vielfältige Erfahrungen und Herausforderungen mit sich. Ein positiver Aspekt ist, dass innovative und interaktive Methoden das Interesse und die Beteiligung der Schüler fördern können. So berichtet ein Interviewpartner: „Ich muss sagen, bisher waren meine Erfahrungen sehr gut. [...] ich habe es immer so wahrgenommen, dass durch meine lockere Art und Weise rege Aufmerksamkeit vorhanden ist.“¹²⁷ Dies zeigt, dass die Art der Präsentation einen großen Einfluss auf das Engagement der Jugendlichen hat.

Allerdings stehen Bildungseinrichtungen vor der Herausforderung, Schüler mit sehr unterschiedlichen Vorkenntnissen zu unterrichten. Ein Interviewpartner hebt hervor: „Erfahrungen erschreckend, aber es ist gar nicht mit Finanzbildung zu tun. [...] Wir haben zum Teil 15-Jährige hier, die sich schwertun, sinnerfassend zu lesen.“¹²⁸ Dieses grundlegende Defizit in der Lese- und Verständnisfähigkeit erschwert die Vermittlung komplexerer finanzieller Konzepte. Zudem fehlt es oft an der Fähigkeit, theoretisches Wissen praktisch anzuwenden. Der gleiche Interviewpartner beschreibt dies so: „Aber was uns aufgefallen ist, ist dass diese Jugendlichen das überhaupt nicht auf sich selbst anwenden. Sondern sie können genau sagen, was heißt das für ein Unternehmen aber nicht für mich.“¹²⁹ Diese Aussage wurde in Bezug zu Schülern gesagt, welche in Österreich auf berufsbildende höhere Schulen gehen. Dabei legen sie in fünf Jahren eine Berufsausbildung und die Matura (ähnlich, wie das Abitur in Deutschland) ab. Die Schüler können entscheiden, in welchen Gebieten sie ihre Berufsausbildung erlangen wollen. Das kann beispielsweise Geigenbau oder Fotografie sein. Die beliebteste Form jedoch ist die Handelsakademie, was eine Art Wirtschaftsschule ist. Die Schüler lernen dabei alles mögliche, wie ein Unternehmen funktioniert und geleitet wird, wie Aktien funktionieren.¹³⁰ Die Schüler haben dies alles gelernt, wenden es aber nicht auf sich persönlich an und verstehen somit nicht den Nutzen auf sich, was ihnen beigebracht werden sollte.

Eine weitere Herausforderung besteht darin, dass finanzielle Bildung häufig stark vom Elternhaus abhängig ist. Ein Interviewpartner bemerkt: „Es steht und fällt am Ende viel mit dem Elternhaus, aber man kann auch nicht voraussetzen, dass die sich auskennen.“¹³¹ Dies zeigt, dass Bildungseinrichtungen oft die Aufgabe übernehmen müssen, Lücken zu füllen, die durch fehlende finanzielle Bildung im Elternhaus entstehen. Trotz dieser Herausforderungen gibt es ein großes Interesse, besonders im schulischen

¹²⁷ ANHANG 2, S. 2, Z. 58 ff.

¹²⁸ ANHANG 6, S. 4, Z. 120 ff.

¹²⁹ ANHANG 6, S. 4, Z. 141 ff.

¹³⁰ vgl. ANHANG 6, S. 4, Z. 132 ff.

¹³¹ ANHANG 2, S. 3, Z. 86 ff.

Bereich, wie ein Interviewpartner berichtet: „Grundsätzlich erleben wir ein hohes Interesse für die Themen der Finanzbildung im schulischen Bereich, insbesondere im Bereich Sek II, Berufsschulen und Förderschulen.“¹³²

5.4.5 Wichtigkeit und Auswirkungen der Finanzbildung

Die Wichtigkeit der finanziellen Bildung für junge Menschen wird in den Interviews einheitlich betont. Sie wird als essenziell für das Leben und die Vorbereitung auf die finanzielle Realität des Erwachsenwerdens angesehen. Ein Interviewpartner unterstreicht diese Bedeutung: „Es ist ein super Grundstoff für das spätere Leben und nicht wegzudenken.“¹³³ Die finanzielle Bildung wird als eine fundamentale Kompetenz beschrieben, die oft von den Eltern an die Kinder weitergegeben wird. Jedoch wird auch darauf hingewiesen, dass diese Weitergabe nicht immer gewährleistet ist: „Finanzielle Bildung, zumindest habe ich das Gefühl, lebt davon, was die Eltern einem von zu Hause aus mitgeben.“¹³⁴

Darüber hinaus wird die Notwendigkeit betont, dass finanzielle Bildung systematisch und unabhängig von familiären Voraussetzungen angeboten wird. So wird der Aspekt hervorgehoben, dass die Bildung sich an den realen finanziellen Herausforderungen orientieren sollte, die Jugendliche später im Leben erwarten: „Finanzielle Bildung sollte sich an der Alltagswirklichkeit der Menschen orientieren - in Abgrenzung zur ökonomischen Bildung.“¹³⁵ Diese praktische Ausrichtung soll dazu beitragen, dass junge Menschen in der Lage sind, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen, was ihre finanzielle Stabilität und Unabhängigkeit fördert: „Ich sehe da schon einen starken Zusammenhang zwischen finanzieller Bildung und Finanzentscheidungen. [...] Wenn die Kunden das verstehen, was sie machen und warum es wichtig ist, [...] dann trifft er auch die Entscheidung bewusst zu sagen, ich möchte dagegen angehen.“¹³⁶

Die langfristigen Auswirkungen einer guten finanziellen Bildung sind weitreichend. Sie ermöglicht es Jugendlichen, ein Bewusstsein für ihre finanzielle Situation zu entwickeln und verantwortungsvolle Entscheidungen zu treffen. Ein Interviewpartner hebt die langfristigen Vorteile hervor: „Und das ist einfach... Wir wissen, dass die jungen Menschen daran interessiert sind, dass sie es sich wünschen. [...] Aber es ist einfach da. Es ist so eine Welle, die langsam anrollt. Und bis die ausgerollt ist, wird es noch lange dauern. Bis dahin haben wir hoffentlich ganz, ganz viel erreicht.“¹³⁷ Insgesamt wird

¹³² ANHANG 8, S. 2, Z. 59 ff.

¹³³ ANHANG 7, S. 4, Z. 138 f.

¹³⁴ ANHANG 2, S. 2 f., Z. 79 ff.

¹³⁵ ANHANG 8, S. 2, Z. 74 ff.

¹³⁶ ANHANG 5, S. 5 f., Z. 213 ff.

¹³⁷ ANHANG 6, S. 6, Z. 234 ff.

deutlich, dass finanzielle Bildung eine unverzichtbare Rolle bei der Vorbereitung junger Menschen auf die komplexe Welt der Finanzen spielt.

5.4.6 Zusammenfassung

Die Analyse der Interviews zeigt, dass es ein deutliches Interesse an Finanzbildung gibt, das durch gezielte und praxisnahe Bildungsangebote gefördert werden kann. Die größten Herausforderungen liegen in der praktischen Anwendbarkeit des Wissens und der Ausbildung der Lehrkräfte. Die Experteninterviews haben folgenden Maßnahmen aufgezeigt, welche die genannten Herausforderungen lösen könnten. In den Schulen sollten mehr praxisorientierte Lernangebote geschaffen werden, die den Schülern helfen, das Gelernte in ihrem täglichen Leben anzuwenden. Zudem kommt, dass die Qualifikation der Lehrkräfte im Bereich Finanzbildung verbessert werden sollte, um sicherzustellen, dass sie die relevanten Inhalte kompetent vermitteln können. Da diese Umsetzung jedoch schwierig, durch den angesprochenen Lehrermangel und Unterrichtsausfall, werden könnte, ist es ratsam, die Vernetzung von Schulen und externen Anbietern für Finanzbildungsangeboten, wie FLiP, zu fördern. Durch diese ist es möglich das Spektrum an Lernmöglichkeiten zu erweitern. Auch sollte die Sichtbarkeit und Relevanz des Themas erhöht werden, welches das Bewusstsein für die Bedeutung von finanzieller Bildung steigert. Dies kann durch gezielte Kampagnen oder Informationsveranstaltungen durchgeführt werden.

6 Entwicklung einer geeigneten Methode

6.1 Einleitung

Die Generationen Z und Alpha, die derzeit an Sachsens weiterführenden Schulen lernen, zeichnen sich durch eine enge Vertrautheit mit digitalen Technologien und ein starkes Bedürfnis nach praxisnaher und relevanter Bildung aus. Aus der Datensammlung der Experteninterviews und den aus dem vorhergehenden Kapiteln gewonnenen Kenntnisse der Generationen Z und Alpha kann nun eine geeignete Methode zur Vermittlung finanzieller Bildung an weiterführenden Schulen in Sachsen vorgestellt werden.

6.2 Strukturierte Methode

Die Methode der Vermittlung sollte die Grundlage der finanziellen Bildung an Schulen bilden. Dabei sollte es so aufgebaut werden, dass es altersgerecht für die Schüler ist. Es soll von den grundlegenden Finanzthemen bis hin zu komplexeren Inhalten reichen. Die Steigerung des Wissens erfolgt stufenweise, sodass die Schüler schrittweise in die Tiefe der Finanzwelt eingeführt werden, so wie es auch ein Experte aus den Interviews empfiehlt.¹³⁸ Wie ein anderer Experte auch meint, ist es gut, wenn die Schüler eine Stunde pro Woche Finanzbildung haben.¹³⁹ Da diese Themen jedoch bevorzugt von ausgebildeten Finanzleuten oder Menschen, die sich mit dem Thema auskennen, gehalten werden sollen, ist es nicht immer möglich eine Stunde pro Woche zu unterrichten. Auch aus schulischer Sicht, muss es die Zeit hergeben, eine Stunde pro Woche Unterricht in diesem Thema abzuhalten. Es kann somit auch auf eine Stunde aller 14 Tage ausgewichen werden.

Die Methode kann so aussehen, dass in den Klassenstufen 5 bis 7 die grundlegenden Konzepte, wie das Sparen, ein gesundes Taschengeldmanagement und einfache Bankgeschäfte, wie dem Girokonto, nähergebracht werden. Zusätzlich kann auch schon auf die Benutzung des Online-Bankings und den Gefahren im Internet hingewiesen werden. In diesen frühen Jahren geht es für die Schüler erst einmal darum das Bewusstsein für den Wert des Geldes und grundlegende finanzielle Begriffe zu vermitteln.

Die erste Steigerung wird in der Klassenstufe 8 bis 10 erfolgen. Hier muss aber der Unterschied zwischen Oberschulen und Gymnasien beachtet werden. Denn die Oberschule endet mit der 10. Klasse und hier sollten die Oberschüler ein gutes Verständnis

¹³⁸ vgl. ANHANG 7, S. 4 f., Z. 166 ff.

¹³⁹ vgl. ANHANG 6, S. 8, Z. 315 f.

von Finanzen haben. In den Gymnasien hat man nach der 10. Klasse noch 2 Jahre Zeit und kann noch weitere Themen besprechen. Es ist aber wichtig, dass alle Schüler die gleichen Chancen haben, die gleichen Themen zu erlernen. In diesen Klassenstufen wird der Hauptfokus weiterhin auf dem Online-Banking und auf den Gefahren im Internet liegen. Außerdem werden nun weitere Themenkomplexe angesprochen. Diese Themen werden Kredite und eine geeignete Budgetierung des Geldes sein. Auch grundlegende Investmentthemen werden angesprochen. Geht man in Richtung der 10. Klasse ist die Ansprache der Themen Rund um eine eigene Wohnung möglich. Denn in Oberschulen werden nach Abschluss der 10. Klasse viele Schüler eine Ausbildung anfangen und möglicherweise in Erwägung ziehen, von zuhause auszuziehen. Daher ist dieser Themenkomplex für diese Gruppe wichtig. Zudem ist es wichtig den Schülern zu zeigen, wie man Dokumente ausfüllt und welche Dokumente man überhaupt für die erste eigenen Wohnung benötigt. In diesen Klassenstufen ist das Ziel, dass die Schüler lernen, wie sie ihr Budget erstellen und dazu verantwortungsbewusst mit Krediten umgehen und den Umgang mit Anbietern wie der Klarna Bank AB kennen.

Die letzte Steigerung geschieht in den Klassenstufen 11 und 12. Das Ziel in diesen Klassenstufen soll sein, dass die Schüler auf zukünftige finanzielle Entscheidungen, welche sie als Erwachsene treffen müssen, vorbereitet werden und ihnen das Wissen mitzugeben, welches sie benötigen, um langfristig finanziell erfolgreich zu sein. Es muss jedoch darauf aufgepasst werden, ob Zeit für diese Themen ist, da in der Sek II das Kurssystem herrscht. Es könnte jedoch sein, dass ein Kurs für diese Gruppen angeboten werden kann. Sollte es die Zeit zulassen, ist es in diesen Klassenstufen ratsam weitere Themengebiete, wie Altersvorsorge, Versicherungen, Steuern und fortgeschrittenen Investmentthemen anzusprechen. Auch hier ist eine Ansprache von möglichen zukünftigen Dokumenten für die erste Wohnung oder das Ausfüllen eines Bafög-Antrag wichtig. Auch kann hier das Prozedere bei Steuererklärungen funktionieren.

Grundsätzlich sollten alle Schüler die gleiche finanzielle Bildung genießen dürfen und auf das spätere Leben nach der Schule vorbereitet werden. Es ist jedoch die Unterscheidung zwischen Gymnasien und Oberschulen zu beachten und eine individuelle Gestaltung der Themen sollte das Ziel sein.

6.3 Gestaltung der Methode

Das Ziel ist es das Interesse und die Aufmerksamkeit der Schule zu bekommen. Dabei sind interaktive und praxisnahe Lehrmethoden entscheidend. Es ist wichtig mit den

Schülern in das Gespräch zu kommen, wie auch ein Experte rät.¹⁴⁰ Dabei sollte die Methode der Vermittlung so gestaltet werden, dass die Themen mit den Schülern gemeinsam erarbeitet werden.¹⁴¹ Die Schüler können so den Unterricht frei gestalten, wie sie es haben wollen und die Themen bearbeiten, worauf sie Lust haben. Eine lockere und nahbare Art der Vermittlung sowie eine auf Augenhöhe Kommunikation ist dabei wichtig.¹⁴²

Für die interaktive Gestaltung ist es ratsam Planspiele oder Rollenspiele anzubieten. Schüler können so auf spielerische Art das Thema Finanzbildung erlernen. Simulationen können gerade in dem Bereich Budgetierung hilfreich sein. Damit Schüler so wissen, was es heißt, gut zu wirtschaften, sodass es mir am Ende gut geht. Durch Rollenspiele können Schüler in unterschiedliche Personen einnehmen und so spielerisch erlernen, wie bspw. ein Beratungsgespräch funktioniert. So können sie das Gelernte anwenden.

Auch ist es wichtig, die Schule zu verlassen und Exkursionen zu Banken, Versicherern oder anderen Unternehmen zu veranstalten und von ihnen Gastvorträge in dem Unternehmen zu bekommen. Dies hat für das Unternehmen den Vorteil, dass dieses sich bei den Schülern vorstellen kann. Für Schüler hat es den Vorteil, dass sie in den jeweiligen Vorträgen die praktische Anwendung von finanziellen Konzepten erleben können, dabei Wissen aufgreifen und nutzen können. Eine Exkursion zu Anbietern wie FLiP ist für die Schüler sicher hilfreich, da sie dort auf einer spielerischen Art und Weise finanzielle Bildung und Auswirkungen auf Finanzentscheidungen erlernen können.

Zudem sollten die technischen und digitalen Medien nicht vernachlässigt werden, denn die Generationen Z und Alpha sind in der digitalen Welt aufgewachsen und haben damit eine Affinität zu diesem Thema.¹⁴³ Daher sollten auch E-Learning-Plattformen und interaktive Apps verwendet werden. Dabei könnten interaktive Module den jungen Schülern das Finanzwissen durch Quizze oder ähnliches vermitteln und das Gelernte noch weiter vertiefen. Durch Finanzapps können Gamification genutzt werden, um das Lernen unterhaltsam zu gestalten. Jedoch können diese Möglichkeiten neben der eigentlichen Vermittlungsmethode den Schülern zur Verfügung gestellt werden, sodass sie sich auch außerhalb der Schule mit der Finanzbildung beschäftigen können.

Ein Experte aus den Interviews betont auch, dass die Vermittlung mithilfe von Alltagsbeispielen gestaltet werden soll.¹⁴⁴ Die Relevanz des Themas kann so hervorgerufen werden. Zudem sollte sich die Finanzbildung eng an der Lebenswirklichkeit der

¹⁴⁰ vgl. ANHANG 2, S. 7 f., Z. 303 f.

¹⁴¹ vgl. ANHANG 3, S. 4, Z. 168

¹⁴² vgl. ANHANG 5, S. 6, Z. 248 f.

¹⁴³ vgl. LOPEZ; ABADIANO, 2023, S. 776

¹⁴⁴ vgl. ANHANG 2, S. 8, Z. 318 ff.

Schüler orientieren. Die Beispiele sollten aus den Zielen der Schüler stammen. Wenn ein Ziel des Schülers bspw. ein iPhone ist, ist dies eine gute Vorlage darüber zu sprechen, dass das Unternehmen Apple an der Börse ist und erklärt somit anhand eines Beispiels von den Schülern, was eine Aktie ist und wie die Börse funktioniert.¹⁴⁵ Auch kann man durch die Ziele über das Konsumverhalten der Schüler sprechen und dessen Auswirkungen auf die persönlichen Finanzen, um ein Bewusstsein für den nachhaltigen und verantwortungsvollen Umgang mit Geld zu schaffen. Es ist wichtig den Schülern den Nutzen von Finanzbildung näherzubringen, damit sie das Thema besser verstehen und ihnen damit wichtig ist.¹⁴⁶

Zum einen ist es sicherlich auch hilfreich, wenn die Eltern der Schüler und die Gesellschaft mit einbezogen werden. Die Eltern spielen eine zentrale Rolle in der finanziellen Bildung ihrer Kinder. Werden nun Programme, wie Elternabende oder Workshops für die Schüler und ihre Eltern gestartet, können die Eltern mit in die Finanzbildung ihrer Kinder einbezogen werden. Durch diese Programme können Eltern geeignetes Werkzeug bekommen, um die Finanzbildung ihrer Kinder außerhalb der Schule zu unterstützen. Das ist durch das Aufzeigen der Lücken der Finanzbildung und das Vorhaben möglich. Durch die Apps und technologischen Unterstützungsmöglichkeiten können die Eltern Wissen darüber erlangen und ihre Kinder unterstützen.

Zum anderen ist es möglich mit lokalen Unternehmen und Finanzinstituten zusammenzuarbeiten und praxisnahe Projekte zu realisieren. Dies kann in Verbindung mit Exkursionen stattfinden. Durch das praxisnahe Verarbeiten verstehen die Schüler den Nutzen dahinter und wissen, warum sie dies tun. So kann eine lokale Bank mit einer Schule zusammenarbeiten und gemeinsam Projekte für junge Kunden. Sie erlangt so geeignetes Wissen und direktes Feedback der Zielgruppe. Die jungen Schüler lernen neben der Finanzbildung in dem Projekt auch andere Eigenschaften. Zum einen, wie Teamarbeit funktioniert, zum anderen aber auch, wie eine Projektarbeit aufgebaut ist und wie die Kommunikation untereinander ist. Sie lernen zudem auch das Unternehmen kennen und können in den Beruf hineinschauen. Dies könnte für die Unternehmen den Vorteil haben, dass sie dadurch junge Schüler auf ihren Beruf aufmerksam machen und potenziell neue Auszubildende bekommen können.

6.4 Fazit

Die vorgeschlagene Methode zur Vermittlung von Finanzbildung an Sachsens weiterführenden Schulen kombiniert strukturierte Lehrpläne, interaktive und praxisnahe

¹⁴⁵ vgl. ANHANG 2, S. 8, Z. 318 ff.

¹⁴⁶ vgl. ANHANG 3, S. 4 f., Z. 167 ff.

Lehrmethoden, den Einsatz digitaler Medien sowie die Einbindung von Alltagsrelevanz und Lebenswirklichkeit. Diese Ansätze zielen darauf ab, den Schülern ein umfassendes und nachhaltiges Finanzwissen zu vermitteln, das sie befähigt, fundierte und verantwortungsvolle finanzielle Entscheidungen zu treffen. Die Integration von Eltern und Gemeinschaft verstärkt diese Bildungsmaßnahmen und trägt dazu bei, eine solide Grundlage für die finanzielle Kompetenz der nächsten Generation zu schaffen.

7 Zusammenfassung und Ausblick

7.1 Zusammenfassung

Diese Bachelorarbeit untersucht die Möglichkeiten zur Finanzbildung an weiterführenden Schulen in Sachsen. Die Bedeutung finanzieller Kompetenz hat in der modernen Wirtschaft zugenommen, da immer mehr Individuen vor der Herausforderung stehen, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen, die ihre langfristige finanzielle Stabilität und Sicherheit gewährleisten. Trotz der erkannten Bedeutung zeigt sich, dass viele Menschen, unabhängig von Alter, Einkommen oder Bildungsstand, Schwierigkeiten haben, grundlegende finanzielle Konzepte zu verstehen und anzuwenden. Dies führt oft zu negativen finanziellen Entscheidungen mit schwerwiegenden Auswirkungen auf die finanzielle Gesundheit und die gesamte Wirtschaft.

Die Arbeit beleuchtet die derzeitigen Ansätze und Methoden zur Vermittlung finanzieller Bildung in Sachsen. Dabei werden sowohl klassische Methoden wie Frontalunterricht und Präsentationen als auch moderne Ansätze wie die Nutzung von Virtual Reality, Social Media und Gamification untersucht. Die Arbeit hebt die Notwendigkeit hervor, diese Bildung frühzeitig und systematisch in das Schulcurriculum zu integrieren, um eine nachhaltige Verbesserung der finanziellen Kompetenz zu erreichen.

In der Einleitung wird die Problematik der mangelnden finanziellen Kompetenz in der Bevölkerung thematisiert, die zu negativen finanziellen Entscheidungen und langfristigen wirtschaftlichen Instabilitäten führen kann. Diese Problematik bildet die Grundlage für die Relevanz der Untersuchung und die Zielstellung der Arbeit, eine geeignete Methode zur Finanzbildung für junge Schüler an weiterführenden Schulen in Sachsen zu entwickeln.

Eine qualitative Untersuchung, bestehend aus Experteninterviews, liefert wertvolle Einblicke in die aktuellen Herausforderungen und Best Practices der Finanzbildung. Die Experten betonen, dass es wichtig ist, maßgeschneiderte Bildungsprogramme zu entwickeln, die den spezifischen Bedürfnissen und Herausforderungen der Zielgruppen gerecht werden. Es wird deutlich, dass innovative Ansätze und die Nutzung digitaler Technologien entscheidend sind, um die Effektivität der Finanzbildung zu steigern.

7.2 Ausblick und Weiterführung der Forschung

Für die Zukunft der Finanzbildung in Sachsen empfiehlt die Arbeit mehrere Schritte. Die Finanzbildung sollte als fester Bestandteil in das Schulcurriculum integriert werden. Dies würde sicherstellen, dass alle Schüler grundlegende finanzielle Kenntnisse

erwerben, die ihnen helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen. Eine enge Zusammenarbeit mit Bildungspolitikern und Schulverwaltungen ist dabei unerlässlich. Die entwickelte Methode sollte in den Unterricht der weiterführenden Schulen in Sachsen etabliert werden und stetig evaluiert werden, um diese zu verbessern.

Dabei sollte der Einsatz moderner Technologien wie Virtual Reality, Augmented Reality und Gamification weiter erforscht und in den Unterricht integriert werden, bzw. auch außerhalb der Schulen genutzt werden. Diese Methoden könnten dazu beitragen, das Interesse und Engagement der Schüler zu erhöhen, indem sie komplexe finanzielle Konzepte auf anschauliche und praxisnahe Weise vermitteln.

Eine verstärkte Kooperation mit Banken, Finanzinstitutionen und gemeinnützigen Organisationen könnte praktische Erfahrungen und Ressourcen für den Unterricht bereitstellen. Workshops und Seminare, die von Experten aus der Praxis durchgeführt werden, können eine wertvolle Ergänzung zum theoretischen Unterricht bieten und den Schülern praxisnahe Einblicke in die Finanzwelt ermöglichen.

Die Implementierung und Wirksamkeit neuer Methoden sollten kontinuierlich evaluiert werden. Regelmäßige Feedback-Schleifen mit Schülern, Lehrern und Experten können helfen, die Bildungsangebote stetig zu optimieren und anzupassen.

Initiativen zur Förderung der Finanzkompetenz sollten auch außerhalb des schulischen Kontexts unterstützt werden. Öffentliche Kampagnen und Informationsveranstaltungen könnten dazu beitragen, das Bewusstsein für die Bedeutung finanzieller Bildung zu schärfen und die Bevölkerung insgesamt finanziell zu stärken.

Durch diese Maßnahmen kann die Finanzbildung in Sachsen nachhaltig verbessert werden, was langfristig zu einer besseren finanziellen Kompetenz und Sicherheit der Bevölkerung führen wird. Die fortgesetzte Forschung und Anpassung der Bildungsstrategien an die sich wandelnden Bedürfnisse der Schüler ist dabei entscheidend, um eine zukunftsfähige und effektive Finanzbildung sicherzustellen.

Literaturverzeichnis

APREA, Carmela: Stand und Perspektiven der finanziellen Bildung in Deutschland; In: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Heft 6-2022, Frankfurt, 2022

AREA25: Lass uns über Geld reden: Der Podcast area25, 2024, In: <https://www.area25.de> (26.07.2024)

ATKINSON, Adele, MESSY, Flore-Anne: Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. In: OECD Publishing, Paris, 2012

BACHMANN, Ronald; RULFF, Christian; SCHMIDT, Christoph M.: Finanzielle Kompetenzen und Defizite in Deutschland. eine aktuelle Bestandsaufnahme, Essen, 2021

BANK OF ENGLAND: Financial education in a digital world, London, 2022

BLUME, Tim; u. a.: Gen Z ist Talking. Are you Listening: #3 of PwC Europe Consumer Insights Series, 2020

BRANSFORD, John. D.; BROWN, Ann L., & COCKING, Rodney. R.: How People Learn: Brain, Mind, Experience, and School. Washington, 2000

BRÜHL, Volker: Financial literacy among German students at secondary schools: Some empirical evidence from the state of Hesse, Frankfurt a. M., 2019

BUCHER-KOENEN, Tabea; KNEBEL, Caroline: Finanzwesen und Finanzbildung in Deutschland – Was wissen wir eigentlich?, Mannheim, 2021

BÜRGER, B.; ELLNER, H.: Generation Z und Alpha: Verstehen, gewinnen, binden – ein Wegweiser für die Polizei; Oldenburg, 2024

CLARK, Richard. L.; u.a.: Retirement Plans and Saving Decisions: The Role of Information and Education. In: Journal of Pension Economics and Finance, 5(1), S. 45-67, Cambridge, 2006

COLLINS, Michael J.: The Impacts of Mandatory Financial Education: Evidence from a Randomized Field Study, Amsterdam, 2013

DIMOCK, Michael: Defining generations: Where Millennials end and Generation Z begins; In: Pew Research Center; Washington, 2019

DSV-GRUPPE: "Pay-Buddies" zahlen auf Sparkasse ein, Stuttgart, 2023, In: DSV REPORT, Ausg. 1/2023, S. 8

ELLET, William: The Case Study Handbook: How to Read, Discuss, and Write Persuasively About Cases. Boston, 2007

ERSTE GROUP: Der weltweite erste Financial Life Park startet am Erste Campus, 2016, In:<https://www.erstegroup.com/de/news-media/presseaussendungen/2016/10/28/weltweit-erster-financial-life-park-startet-am-erste-campus>

ESPEUTE, Serena; PREECE, Rhodri: The Finfluencer Appeal: Investing in the Age of Social Media, Charlottesville, 2024

FAULKNER, Ash: Financial Literacy around the World: What We Can Learn from the National Strategies and Contexts of the Top Ten Most Financially Literate Nations, Columbus, 2022

FERNANDO, Pumudu A.; Premadasa, Salinda H. K.: Use of gamification an game-based learning in educating Generation Alpha: A systematic literature review, Sabaragamuwa, 2024

FIETZ, Jennifer; FRIEDRICHS, Jürgen: Gesamtgestaltung des Fragebogens. In: BAUR, Nina; BLASIUS, Jörg (Hrsg.): Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung, 3. Aufl., Berlin, 2022, S. 1081 – 1097

FINACEBUDDY: YOUR ultimate money management solutions, 2024, In: <https://financebuddyapp.com/about-us> (08.08.2024)

FINANZFLUSS: Finanzfluss Podcast; 2024b, In: <https://www.finanzfluss.de/podcast/seite/1/> (26.07.2024)

FINANZFLUSS: Wer wir sind, was uns antreibt, 2024a, In: <https://www.finanzfluss.de/ueber-uns/> (26.07.2024)

FINRA Investor Education Foundation: National Financial Capability Study, 2016

FLICK, Uwe: Gütekriterien qualitativer Sozialforschung. In: BAUR, Nina; BLASIUS, Jörg (Hrsg.): Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung, 3. Aufl., Berlin, 2022, S. 533 – 548

FÖRSTER, Manuel; HAPP, Roland; MOLEROV, Dimitar: Using the U.S. Test of Financial Literacy in Germany—Adaptation and validation, Mainz, 2017

FRISANCHO, Veronica: Is School-Based Financial Education Effective? Immediate and Long-Longsting Impacts on High School Students, Oxford, 2022

HARVE, Antara: AR & VR in Finance: How They are Empowering Finance Teams, 2024, In: <https://www.hurix.com/ar-vr-in-finance-how-they-are-empowering-finance-teams/>

HELFFERICH, Cornelia: Leitfaden- und Experteninterviews. In: BAUR, Nina; BLASIUS, Jörg (Hrsg.): Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung, 3. Aufl., Berlin, 2022, S. 875 – 892

HILGERT, Marianne; HOGARTH, Jeanne M.; BEVERLY, Sandra G.: Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior, Washington, 2003

INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT: Schulsystem und Schulpflicht, 2024, In: <https://www.make-it-in-germany.com/de/leben-in-deutschland/mit-familie/schulsystem> (31.07.2024)

INSTITUT FÜR GENERATIONENFORSCHUNG: Die Generation Alpha, 2024, In: <https://www.generation-thinking.de/generation-alpha-genalpha> (25.07.2024)

KAISER, Tim; LUSARDI, Annamaria: Financial Literacy and Financial Education: An Overview, München, 2024

KAISER, Tim; MENKHOFF, Lukas: Financial education measures are effective: Germany should develop a national strategy for financial education, In: DIW Weekly Report, Nr.38/2021, Berlin, 2021

KERGEL, David: Qualitative Bildungsforschung: Ein integrativer Ansatz, Hildesheim, 2018

KNOWLES, Malcom. S.; HOLTON, Elwood F.; SWANSON, Richard. A.: The Adult Learner: The Definitive Classic in Adult Education and Human Resource Development. New York, 2014

KUCKARTZ, Udo; RÄDIKER, Stefan: Datenaufbereitung und Datenbereinigung in der qualitativen Sozialforschung. In: BAUR, Nina; BLASIUS, Jörg (Hrsg.): Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung, 3. Aufl., Berlin, 2022, S. 501 – 516

LOPEZ, Eva N. B.; ABADIANO, Mark: Understanding Generation Z, The New Generation of Learners: A Technological-Motivational-Learning-Theory, Aborlan, 2023

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S.: Financial Literacy Around the World: an overview, Cambridge, 2011

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S.: Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?, , 2008

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S.: The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence; Cambridge, 2013

LUSARDI, Annamaria: Financial Literacy Skills for the 21st Century: Evidence from PISA. In: Journal of Consumer Affairs, Jg. 49, 2015, H. 3, S. 639 – 659, 2015

LUSARDI, Annamaria: FINANCIAL LITERACY: DO PEOPLE KNOW THE ABCS OF FINANCE?, Washington, 2014

LUSARDI, Annemarie; SCHNEIDER, Daniel J.; TUFANO, Peter: Financially Fragile Households: Evidence and Implications, Washington, 2011

MAAS, Rüdiger: Generation Alpha, 2021, In: <https://www.generation-thinking.de/post/generation-alpha> (06.08.2024)

MAHDAVI, Mahnaz; HORTON, Nicholas J.: Financial Knowledge among Educated Women: Room for Improvement, New York, 2014

MANIA, Ewelina; TRÖSTER, Monika: Kompetenzmodell Finanzielle Grundbildung: Umgang mit Geld als Thema der Basisbildung. In: Magazin erwachsenenbildung.at. Das Fachmedium für Forschung, Praxis und Diskurs, Ausgabe. 25, Wien, 2015

MATUSCHKA-BAUMANN, Christina; ALBERT, Victoria: YEP-Jugendbericht: Finanzbildung, Wien, 2024

MAURER, Trent W.; LEE, Sun-A: Financial Education With College Students: Comparing Peer-Led and Traditional Classroom Instruction, Statesboro, 2011

MAYER, Richard E.: Multimedia Learning. Cambridge, 2009

MAYRING, Philipp; FENZL, Thomas: Qualitative Inhaltsanalyse. In: BAUR, Nina; BLASIUS, Jörg (Hrsg.): Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung, 3. Aufl., Berlin, 2022, S. 691 – 706

MAYRING, Philipp: Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken. Weinheim: Beltz, 2015

MEESEN, Annika: Generation Z- wie Zappelphilipp? Zu den individuellen Herausforderungen der Digitalisierung für den Sekundar-Unterricht, Heidelberg, 2018

MENKHOFF; Lukas, NEUBERGER, Doris: Editorial: Finanzielle Bildung: Was soll die Politik tun?, Berlin, 2021

NAUMNER, Hans-Jörg: Vermögensbildungspolitik: Wohlstand steigern – Ungleichheit verringern – Souveränität stärken, In: WiSt, Heft 4, 2023

OECD, Financial literacy in Germany: Supporting financial resilience and well-being, OECD Business and Finance Policy Papers, Paris, 2024a

OECD, Recommendation of the Council on Financial Literacy, OECD/LEGAL/0461, Paris, 2024b

OECD: OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies. OECD Publishing, Paris, 2023

OEHLER, Andreas; HORN, Matthias; u.a.: Young Adults and Their Finances: An International Comparative Study on Applied Financial Literacy, Oxford, 2017

OEHLER, Andreas; HORN, Matthias: Was sind Schwachstellen und Alternativen finanzieller Bildung?, Bamberg, 2021

PARMENT, Anders.: Die Generation Z: Die Hoffnungsträgergeneration in der neuen Arbeitswelt, Stockholm, 2023

REISCH, Lucia A. (Hrsg.); OEHLER, Andreas; KENNING, Peter: Verbraucherwissenschaften: Rahmenbedingungen, Forschungsfelder und Institutionen, 2. Aufl., Frederiksberg, 2021

REMUND, David L.: Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy; In: Journal of Consumer Affairs, 44(2), 276-295, 2010

SÄCHSISCHES STAASMINISTERIUM FÜR KULTUS: Lehrplan Gymnasium: Gemeinschaftskunde/Rechtserziehung/Wirtschaft, Dresden, 2019b

SÄCHSISCHES STAASMINISTERIUM FÜR KULTUS: Lehrplan Oberschule: Wirtschaft-Technik-Haushalt/Soziales, Dresden, 2019a

SÄCHSISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR KULTUS: Unterrichtsausfall: Unterrichtsausfall im ersten Schulhalbjahr 2023/24, Dresden, 2024, In: <https://www.schule.sachsen.de/unterrichtsausfall-6878.html>

SCHLOTTER, Lorenz; HUBERT, Philipp: Generation Z – Personalmanagement und Führung: 21 Tools für Entscheider, Stuttgart, 2020

SCHMIDT, Christoph: Eine nationale Strategie zur Finanzbildung für Deutschland – Auftakt, Ausgangspunkt, Anforderungen, 2023, In: Monatsbericht des BMF Dezember 2023

SCHÜTTLER-HASNPER, Martina: So funktioniert das deutsche Schulsystem, 2024, In: <https://www.deutschland.de/de/topic/wissen/das-schulsystem-in-deutschland-im-ueberblick> (21.07.2024)

SEEBER, Günther; RETZMANN, Thomas: Financial Literacy – Finanzielle (Grund-) Bildung – Ökonomische Bildung, Landau, 2021

SEIBOLD, Tim: Money Genius Island – vom ehemaligen Trendthema Metaverse zur nutzbaren Financial Education Experience für junge Kunden, Stuttgart, 2024, In: https://www.s-innbase.de/type_news/378/details (20.07.2024)

SILBERMAN, Melvin: Active Training: A Handbook of Techniques, Designs, Case Examples, and Tips. San Francisco, 1995

SPARKASSEN INNOVOVATION HUB: Financial Education: Trendreport & Strategische Innovationsfelder, Hamburg, 2022

VAN ROOIJ, Maarten; LUSARDI, Annamaria; ALESSIE, Rob J.: FINANCIAL LITERACY, RETIREMENT PLANNING, AND HOUSEHOLD WEALTH, Cambridge, 2011

VOITH, Valentin; ZIESER, Maximilian: OeNB Report 2024/13: International Survey of Adult Financial Literacy 2023: first results for Austria, 2024, In: <https://www.oenb.at/Publikationen/Volkswirtschaft/reports/2024/report-2024-13-financial-literacy-asfl/html-version.html>

WALTENRATH, Adrian: Finanzbildung für Kinder durch immersives Storytelling mit Malbögen und Mobile Augmented Reality (AR), Frankfurt, 2024, In: https://www.s-innbase.de/de/type_idee/79/details (14.07.2024)

WEBER, Birgit: Finanzielle Bildung in der Sekundarstufe I – Curriculare Verankerung und Herausforderung, Köln, 2017

WILLIS, Lauren E.: Evidence and Ideology in Assessing the Effectiveness of Financial Literacy Education. University of Pennsylvania Law Review, 2008

Anhangsverzeichnis

Anhang 1	Frageleitbogen
Anhang 2	Fragebogen IA2BE
Anhang 3	Fragebogen LE7AP
Anhang 4	Fragebogen MU5KT
Anhang 5	Fragebogen NA7AH
Anhang 6	Fragebogen NO4AE
Anhang 7	Fragebogen KP7AO
Anhang 8	Fragebogen NU3YJ

Interviewleitfaden Bachelorarbeit „Financial Education in Sachsen – Eine Analyse von Möglichkeiten zur Finanzbildung weiterführenden Schulen.

Im Rahmen meiner Bachelorarbeit beschäftige ich mich mit dem Thema Financial Education Sachsen – Eine Analyse verschiedener Möglichkeiten der Vermittlung an weiterführenden Schulen Sachsens und untersuche dabei verschiedene Möglichkeiten der Vermittlung.

Dafür möchte ich Ihre Sichtweise kennenlernen.

Die Thesis wird von der Berufsakademie Sachsen, Standort Glauchau, von der Studiengangsleitung des Studiengangs Bank (Bankwirtschaft und Bankmanagement) betreut. Für das Interview benötigen wir 30 Minuten Zeit. Damit wir uns ganz auf das Gespräch konzentrieren können, möchte ich unser Gespräch aufzeichnen. Ist das für Sie in Ordnung?

Bevor wir jedoch anfangen können, möchte ich Sie bitten ein Akronym zu erstellen, wenn sie wollen, dass dieses Interview anonym stattfindet.

Sie können zur Erstellung diese folgenden Dinge nutzen

- 3. Buchstabe Ihres Vornamens
- 2. Buchstabe von Ihrem Geburtsmonat
- Eine beliebige Zahl zwischen 0 und 9
- Letzter Buchstabe des Namens Ihrer Mutter
- Erster Buchstabe Ihres Lieblingstiers

_____.

Zunächst stelle ich die Definition für finanzielle Bildung vor. Diese ist von der OECD – Organisation zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Entwicklung.

„[Finanzielle Bildung ist] der Prozess, durch den Finanzkonsumenten/Investoren ihr Verständnis von Finanzprodukten, -konzepten und -risiken verbessern und durch Information, Anleitung und/oder objektive Beratung die Fähigkeiten und das Selbstvertrauen entwickeln, um sich finanzieller Risiken und Chancen bewusst zu werden, fundierte Entscheidungen zu treffen, zu wissen, wo sie sich um Hilfe bemühen können, und andere wirksame Maßnahmen zur Verbesserung ihres finanziellen Wohlergehens zu ergreifen.“¹⁴⁷

Damit kann nun mit dem Interview angefangen werden.

¹⁴⁷ OECD, Financial literacy in Germany: Supporting financial resilience and well-being, OECD Business and Finance Policy Papers, Paris, 2024

1. Könnten Sie zunächst die Vermittlungsansätze zum Thema Finanzielle Bildung und sich vorstellen? Wie lang arbeiten Sie damit und wie sind Sie zu diesem Thema gekommen?
2. Was machen Sie konkret in Verbindung mit dem Thema Finanzielle Bildung?
3. Welche Erfahrungen haben Sie schon mit Maßnahmen zu diesem Thema gemacht?
4. Wie ist Ihre Sicht zu dem Thema finanzielle Bildung?
5. Was halten Sie bei der Vermittlung von Finanzieller Bildung bei jungen Menschen für wichtig?
6. Wie stark sind junge Menschen an dem Thema interessiert?
7. Welche Chance geben Sie Finanzieller Bildung bei jungen Menschen in der Zukunft?
8. Welchen Zusammenhang sehen Sie zwischen Finanzieller Bildung und Finanzentscheidungen?
9. Welche Inhalte vermitteln Sie und warum genau diese?
10. Wenn Sie eine Art und Umfang der Vermittlung bestimmen könnten, welche wäre es und warum?
11. Wie sind Sie auf die Idee Ihr Konzept zu entwickeln gekommen?
12. Wie sind Sie bei der Erstellung vorgegangen?
13. Würden Sie Ihr Konzept als erfolgreich ansehen? Würden Sie gegeben falls etwas ändern?
14. Was würden Sie jemanden mitgeben, der ein solches Konzept konzipieren möchte?

Ich danke Ihnen für das schöne Gespräch und Ihren aufschlussreichen Informationen!

1 Interviewleitfaden Bachelorarbeit „Financial Education in Sachsen – Eine Analyse
2 von Möglichkeiten zur Finanzbildung weiterführenden Schulen.

3

4 Im Rahmen meiner Bachelorarbeit beschäftige ich mich mit dem Thema Financial
5 Education Sachsen – Eine Analyse verschiedener Möglichkeiten der Vermittlung an
6 weiterführenden Schulen Sachsens und untersuche dabei verschiedene Möglichkei-
7 ten der Vermittlung.

8

9 Dafür möchte ich Ihre Sichtweise kennenlernen.

10 Die Thesis wird von der Berufsakademie Sachsen, Standort Glauchau, von der Studi-
11 engangsleitung des Studiengangs Bank (Bankwirtschaft und Bankmanagement) be-
12 treut. Für das Interview benötigen wir 20 Minuten Zeit. Damit wir uns ganz auf das
13 Gespräch konzentrieren können, möchte ich unser Gespräch aufzeichnen. Ist das für
14 Sie in Ordnung?

15 Bevor wir jedoch anfangen können, möchte ich Sie bitten ein Akronym zu erstellen,
16 wenn Sie wollen, dass dieses Interview anonym stattfindet.

17 Sie können zur Erstellung bspw. diese folgenden Dinge nutzen

- 18 - 3. Buchstabe Ihres Vornamens
- 19 - 2. Buchstabe von Ihrem Geburtsmonat
- 20 - Eine beliebige Zahl zwischen 0 und 9
- 21 - Letzter Buchstabe des Namens Ihrer Mutter
- 22 - Erster Buchstabe Ihres Lieblingstiers

23

24 IA2BE.

25

26 Zunächst stelle ich die Definition für Finanzielle Bildung vor. Diese ist von der OECD
27 – Organisation zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Entwicklung.

28 „[Finanzielle Bildung ist] der Prozess, durch den Finanzkonsumenten/Investoren ihr
29 Verständnis von Finanzprodukten, -konzepten und -risiken verbessern und durch In-
30 formation, Anleitung und/oder objektive Beratung die Fähigkeiten und das Selbstver-
31 trauen entwickeln, um sich finanzieller Risiken und Chancen bewusst zu werden, fun-
32 dierte Entscheidungen zu treffen, zu wissen, wo sie sich um Hilfe bemühen können,
33 und andere wirksame Maßnahmen zur Verbesserung ihres finanziellen Wohlerge-
34 hens zu ergreifen.“¹⁴⁸

35 Damit kann nun mit dem Interview angefangen werden.

¹⁴⁸ OECD, Financial literacy in Germany: Supporting financial resilience and well-being, OECD Business and Finance Policy Papers, Paris, 2024

36 1. Könnten Sie zunächst die Vermittlungsansätze zum Thema Finanzielle Bil-
37 dung? Wie lang arbeiten Sie damit und wie sind Sie zu diesem Thema gekom-
38 men?

39 *Ich bin Individualkundenberater bei der Sparkasse Chemnitz und ich habe damit*
40 *vertretungsweise für eine Kollegin für Jugendweihvorträge angefangen. Die Vor-*
41 *trräge richten sich hauptsächlich an die Jugendweihlinge und am Ende die grund-*
42 *legenden Basics für Kontoeröffnungen benannt werden, die jungen Leute bekom-*
43 *men einen Eindruck davon, wie das erste eigene Konto aussieht, wie hoch das*
44 *Taschengeld sein sollte, wie Online-Banking funktioniert und das ganze Thema*
45 *hat sich dann durch meinen Chef weitergezogen, dass Schulklassen in die Filiale*
46 *kommen und diese mit einer interaktiven Gestaltung (Kassenschalter, Aufbau,*
47 *Funktionsweise von Überweisungen) herumführen. Nicht zu vergessen ist auch,*
48 *das Thema von Junge Kunden Veranstaltungen, wo explizit junge Kunden, im Al-*
49 *ter bis 30 Jahren, eingeladen werden, wo Vorträge gehalten werden, wie bspw.*
50 *Geldanlagen, aktiv und passiv gemanagte Fonds. Und dort die Funktionsweise*
51 *auf einer lustigen Art vermittelt werden. Die Leute werden damit animiert, sich mit*
52 *dem Thema zu beschäftigen.*
53 *Das sind so die Sachen, mit denen ich mich beschäftigt habe.*

54 2. Was machen Sie konkret in Verbindung mit dem Thema Finanzielle Bildung?

55 Antwort wurde durch Beantwortung aus Frage 1 gestrichen.

56 3. Welche Erfahrungen haben Sie schon mit Maßnahmen zu diesem Thema ge-
57 macht?

58 *Ich muss sagen, bisher waren meine Erfahrungen sehr gut. Liegt ein Stück daran,*
59 *dass ich vom Alter betrachtet nicht weit weg von den jüngeren Leuten bin. Ich habe*
60 *es immer so wahrgenommen, dass durch meine lockere Art und Weise, rege Auf-*
61 *merksamkeit vorhanden ist. Ich bin teilweise echt begeistert gewesen, dass junge*
62 *Leute in manchen Themengebieten sich auskennen. Das hat man nicht oft, aber es*
63 *gibt, unabhängig von ihrem schulischen Background und dem Berufsweg sich trotz-*
64 *dem privat mit dem Thema Finanzen beschäftigen. Speziell ist es meistens das*
65 *Thema Investment. Wenn die Anregung durch Eltern oder Schule passiert ist und*
66 *man sich denkt, ich kann der nächste „Wulf of Wallstreet“ werden. Aber ich muss sa-*
67 *gen, wenn ich Schulklassen dahatte, die haben immer viel gefragt. Wenn ich die im*
68 *Alter eingrenzen müsste, ist das 8. Klasse. Da ist man so ca. 14 Jahre alt. Die haben*
69 *sehr viele Fragen gestellt, auch wenn es darauf abzielt, dass irgendwann hier im*
70 *Haus [Sparkasse] die Ausbildung machen. Aber das ist auch ein Zeichen, dass Inte-*
71 *resse besteht, sich in dem finanziellen Sektor weiterzubilden und weiterzuentwickeln.*

72 4. Wie ist Ihre Sicht zu dem Thema Finanzielle Bildung?

73 *Wenn ich von meiner Perspektive ausgehe, finde ich, dass die Ausbildung privat und*
74 *beruflich viel geberacht hat. Beruflich ist es klar, da man einen gewissen Abschluss*
75 *anstrebt, aber auch privat macht es Sinn, das ganze angeeignete Wissen zu nutzen.*
76 *Man kommt mit vielen Dingen in Berührung, wie die erste eigene Wohnung und je*
77 *tiefer man in das Leben abtaucht, kann man dieses „Knowhow“ mitnehmen, was man*
78 *nicht von den Eltern bekommen hat. Finanzielle Bildung, zumindest habe ich das*

79 Gefühl, lebt davon, was die Eltern einem von zu Hause aus mitgeben. Sie sind An-
80 sprechpartner Nr. 1 und ich habe es oft in Kundengesprächen, dass junge Kunden
81 ihre Eltern mitnehmen. Ich habe zum Beispiel einen Kunden, der ist 24 Jahre alt.
82 Man geht davon aus, mit 24 hat man schon Erfahrungen, z.B. erste eigene Wohnung
83 oder Versicherung. Aber er bringt zu jedem Gespräch seine Oma oder seine Mama
84 mit. Es kann sein, dass er nur jemanden braucht, der nochmal drüber schaut oder
85 sich auskennt. Aber es steht und fällt am Ende viel mit dem Elternhaus, aber man
86 kann auch nicht voraussetzen, dass die sich auskennen. Klar, ab und zu hört man,
87 „meine Mama hat in der Bank gearbeitet“ oder „mal mit Versicherungen zu tun ge-
88 habt“. Bei denen ist es wahrscheinlich komplexer und mehr ausgeprägt. Aber an-
89 sonsten merkt man, dass noch viel Nachholbedarf besteht. Gerade durch die sozia-
90 len Medien wird viel Finanzielle Bildung betrieben. Ich sehe das aber ein bisschen
91 kritisch, da heutzutage jeder „FinFluencer“ werden kann. Auch die Artikel, die man-
92 che Leute lesen, das ist viel Halbwissen, was entweder von zu Hause, was Sicher-
93 heit und Behutsamkeit angeht, mitgegeben wird oder das andere Extrem, dass Grup-
94 pen animieren, Anlageprodukte zu kaufen, da das den großen Ertrag bringt. Leider
95 ist es eher in der Geldanlage der Fall. Das ist das Thema, wo ich mich aus finanziel-
96 ler Bildung Sicht sehe. Aber sind wir ganz ehrlich, es ist nicht nur die Geldanlage, es
97 gehört noch viel mehr dazu. Es ist auch meistens nur Halbwissen, was vermittelt
98 wird. Es ist gefährlich, man muss durch die ganzen Sozialen Medien filtern. Es gibt
99 überall die Leute, die einem zu diesem Thema viel erzählen. Aber ich glaube, ein
100 Großteil dieser hat keine Ausbildung in dieser Richtung, sondern es ist angeeignet
101 und die Leute wirken überzeugend, was für junge Leute auch recht gefährlich ist.
102 Man bekommt in Videos Luxusgüter gezeigt, wo auch junge Leute danach streben,
103 weil sich eine Existenz aufbauen wollten und erzählt einem, dass man das alles mit
104 Trading geschafft hat. Das ist halt schwierig.

105 5. Was halten Sie bei der Vermittlung von Finanzieller Bildung bei jungen Men-
106 schen für wichtig?

107 Ich finde, der Zweig Wirtschaft ist sehr trocken. Wenn man ein gewisses Interesse
108 mitbringt, mag es noch gehen, aber wenn man sich wirklich ganz tief mit der Materie
109 von Finanzwesen beschäftigt, ist es ein sehr trockenes Thema, weil das Vorstel-
110 lungsvermögen angespielt wird. Denn das Problem ist einfach, dass man nun mal
111 nichts hat, was man zum Beispiel interessant zeigen kann. Es ist alles eher auf der
112 Tonspur festgehalten und ich finde, irgendwie müsste das ganze Thema Finanzielle
113 Bildung erlebbar gemacht werden. Auf der einen Seite ist es immer cool, gerade bei
114 jungen Leuten, weil das die Hauptzielgruppe ist und aber ich sag mal die meisten die
115 jetzt so ab 30 oder sowas dann werden ja viele auch schon von gewissen Dingen ge-
116 hört haben vielleicht auch damit konfrontiert worden sein privater Natur ist dann
117 schon irgendwann eine gewisse Bildung wenn man sich damit auseinandersetzen
118 muss weil man gar nicht rumkommen nein aber ich finde gerade bei den Jüngeren
119 die jedes Mal wenn es halt wirklich von jungen Leuten kommt das Wissen dass man
120 mit denen man quatschen kann auf eine lockere Art und Weise weil ich finde halt
121 auch gerade natürlich diese ganzen gerade ob ich zur Bank oder Versicherung und
122 so weiter und sofort das ist ja trotzdem gefühlt aber mit Leuten drüber redet ange-
123 staubter Berufszweig na wo schon irgendwo Nachholbedarf herrscht dass wir auch

124 *einfach in der Außenwirkung Herr moderner sind und so weiter da wird viel getan das*
125 *müsste trotzdem dazu sagen aber zum Beispiel was ich jetzt mal so als das mal so*
126 *einwerfen könnte was ich zum Beispiel richtig geil finde Sparkasse hatte ja dann mit*
127 *einem bekannten Youtuber auf spaßige Art und Weise eine Kollaboration gehabt also*
128 *sprich Handofblood vielleicht meine Damen lernen Begriff und mit dem haben die ja*
129 *eine Kooperation gefahren und hat gesagt haben okay der spielt so mehr oder weni-*
130 *ger den Sparkassenberater aber halt eben für den Videospiel also der dreht dann*
131 *quasi dort irgendwelche anderen Spieler es Sparkassenberater quasi wieder Heim-*
132 *spiel besser werden können und so weiter und sofort nein mir geht es jetzt gar nicht*
133 *mal die finanzielle Bildung weil es auch den Spieler bezogen gewesen hat nichts mit*
134 *finanzieller Bildung zu tun selber unter diesem Motto zum Roten es so ein mehr oder*
135 *weniger dargestellt aber einfach zu sagen du erholst damit läuft überhaupt erstmal*
136 *ab dass sie mal vorbeikommen weil gerade das ist halt eben natürlich auch sowas*
137 *junge Leute bis irgendwo ein Stück weit dafür man muss sich erstmal finden und die*
138 *müssen bereit sein diesen Weg zu gehen also auch jetzt quasi physisch oder hat die*
139 *Zahlen sich ein bisschen Thema auseinandersetzen meine Ma hat er mittlerweile*
140 *für die Kanäle ob jetzt wie gesagt digital oder eben vor Ort egal was der Kunde halt*
141 *will das kann er ja bekommen um halt vielleicht auch sich zu wissen aufklären lassen*
142 *zu können aber diese Hürde halt auch das bei jungen Leuten glaube ich die ja ich*
143 *meine wenn man Probleme hat im Freundeskreis oder wenn man das nicht weiß*
144 *man guckt halt auf Google und man kann mittlerweile überall vergleichen und wenn*
145 *man mal ehrlich sind gerade Berufsstarter die sind dann auch noch ein bisschen aus-*
146 *gerichtet und denkt sich wahrscheinlich dann suche ich mir selber das beste raus*
147 *weil ich 24 lies mal kurz was dazu durch und sofort ja also ich finde wie gesagt um es*
148 *nochmal kurz ein bisschen mehr auf die Frage zurückzukommen die Frage ist*
149 *schlichtweg damit beantwortet dass ich finde es muss von jungen Leuten für junge*
150 *Leute sein irgendwo es muss einen Praxisbezug hergestellt sein weil ich finde vieles*
151 *ist manchmal sehr aus Luft gegriffen gerade wenn es den jungen Menschen noch*
152 *nicht selber betrifft weil warum sollte ich mich jetzt zu dem Thema informieren wozu*
153 *ich eigentlich gar keinen Bezug hab und dann musst ihn halt irgendwo klar machen*
154 *an welcher Stelle das Thema halt da ist also gerade wenn ich mir auch Geldanlagen*
155 *das ist auch wieder des Bomben Thema aber dass man eigentlich den ganzen Tag*
156 *Konsum umgeben sind von Unternehmen dass man auf diese Art und Weise zum*
157 *Beispiel auch Geldanlage erklärt dass du eigentlich selber Konsument bist und auf*
158 *der anderen Seite Unternehmen an deinem Geld was verdienen so na also ja das*
159 *finde ich wichtig und wie gesagt auch gerne dieses interaktiven aber ich meine es*
160 *gibt ja mittlerweile diese VR-Romms, wo man das Ganze mit modernen Techniken*
161 *ausstatten kann. Das halt mit so einem spielerischen Faktor rüberzubringen und ich*
162 *denke das wäre ganz cool. Vielleicht auch von den Schulen direkt, weil das auch so-*
163 *was, wenn die jungen Leute nicht zu uns kommen wollen, dann muss man halt zu*
164 *denen gehen. Das man aktiv in die Schulen geht und zum Beispiel eine Stunde zu*
165 *ganz speziellen Themen macht.*

166 Gegenfrage von dem Autor:
167 Wie wird die Stunde dann gestaltet?

168 *Das sollte lebhaft gestaltet werden, denn ich finde, wenn du dich damit vorn hin-*
169 *stellst, mit 100 Folien PowerPoint und dann doch nur abliest und mit dem Laserpoin-*
170 *ter herumfuchtelst und vielleicht auch im Anzug dort reinkommst ist das unnahbar.*
171 *Ich finde es nicht gut, du solltest eher mit den Leuten ins Gespräch kommen. Eher*
172 *interaktiv mit dem Schüler, sich im Vorfeld auch Gedanken machen, wie kannst du*
173 *das Thema trotzdem so rüberbringen, dass es nicht komplett trocken ist, denn die*
174 *Gefahr ist immer, Berufszweig dass du versuchst, immer Leute zu Banker auszubil-*
175 *den, welche keine sein müssen. Du versuchst das auf das Minimum zu beschränken,*
176 *aber so rüberzubringen, dass das Interesse der Leute nicht weg geht. Es ist viel bes-*
177 *ser, wenn man das Interesse der Leute wachsen lässt, anstatt diese mit viel trocke-*
178 *ner Theorie zu beschallen.*

179 6. Wie stark sind junge Menschen an dem Thema interessiert?

180 *Wenn ich die verschiedenen Veranstaltungen, die ich hatte, vergleiche, der Jugend-*
181 *weihvortrag zum Beispiel. Da reden wir über Zielgruppe von 13 - 15 Jahre. Bei denen*
182 *ist das Interesse kaum bis gar nicht vorhanden. Das liegt aber auch daran, wie der*
183 *Rahmen der Veranstaltung ist. Die Veranstaltung findet nur statt, weil es heißt: be-*
184 *schäftigt euch mit Themen, die die Erwachsenenwelt aus machen. Dann bekommen*
185 *die Beispielveranstaltungen vorgezeigt, wo die jungen Menschen hingehen können*
186 *und sich dazu informieren können. Die Veranstaltung bei uns ist keine Pflicht Veran-*
187 *staltung, ist aber dennoch gut besucht trotz allem. Das zeigt schon, dass ein gewis-*
188 *ses Interesse da ist, aber man merkt vor Ort, dass das Interesse doch nicht von dem*
189 *jungen Menschen ausgehen, sondern Mama oder Papa gesagt haben, geh mal hin,*
190 *höre dir das an, denn das ist wichtig. Das Interesse ist dabei in dieser Gruppe, reden*
191 *wir mal von 20 Leuten, vielleicht so 2 – 3, die richtig interessiert zuhören, der Rest ist*
192 *ein bisschen mehr belustigt durch meine Art, aber nicht durch das Thema an sich.*
193 *Am Ende des Tages spielt das Interesse eine untergeordnete Rolle. Man muss aber*
194 *sagen, sobald ein junger Mensch auf Themen zu geht, wie beispielsweise die schuli-*
195 *sche Ausbildung ist abgeschlossen und für meine Ausbildung brauche ich mein ers-*
196 *tes Konto, wo vielleicht auch das Ausbildungsgehalt drauf geht – im bestenfalls ha-*
197 *ben die Eltern schon im Vorfeld eins gemacht – somit hat man auch mit den Men-*
198 *schen zum Ausbildungsbeginn Berührungspunkte. Aber dann auch erste größere An-*
199 *schaffungen, wo ein Darlehen ins Spiel kommt. Es kommt auch häufiger vor und man*
200 *merkt, dass das Konsumverhalten bei jungen Leuten wesentlich mehr ausgeprägt ist.*
201 *Man hat zurzeit viele junge Leute, die über eine Finanzierung nachdenken und den*
202 *Konsum nicht mit angespartem Geld bezahlen. Aus dem Grund, dass es sich nicht*
203 *ergibt, da das Geld nicht aus dem Elternhaus kommt oder sie haben es so vorgelebt*
204 *bekommen. Wenn die Themen, wie der Autokauf. Brauche ich eine Finanzierung und*
205 *eine Kfz-Versicherung. Ich hatte auch schon Kunden, die kommen in die Beratung*
206 *und meine, sie haben, was zum Thema Kryptos gehört, bietet das die Sparkasse an?*
207 *Aber das ist mehr laienhaft. Als Berater hat man dann mal näher gefragt, um ein Ge-*
208 *fühl zubekommen, wie tief der Kunde in der Materie steckt. Aber man hat gemerkt, es*
209 *war eher nur ein Wind, den er mitbekommen hat.*
210 *Wie das Interesse geweckt wird, ist immer von externen Impulsen abhängig. Am bes-*
211 *ten ist es, wenn es für eine selbst einen Nutzen hat. Der Bedarf danach, muss bei ei-*
212 *nem selbst erstmal entstehen. Bei der Geldanlage, das ist ein umfangreiches Thema.*

213 *Man muss selbst erkennen, du kannst aus deinem Geld mehr machen. Da ist auch*
214 *immer die Frage, wie intensiv willst du dich mit dem Thema auseinandersetzen. Aber*
215 *ich glaube, pauschal einfach zu sagen, ab genau dem Punkt tritt das Interesse bei*
216 *jungen Menschen für Finanzen ein, ist nicht da, denn von meinen jungen Kunde sind*
217 *70% die, die trotzdem mit Mama und Papa kommen. Wo die Eltern alles machen und*
218 *wo noch kein Interesse besteht. Bei den anderen 30% merkt man, da ist auch privat*
219 *ein Interesse vorhanden und die kommen auch regelmäßig vorbei. Da sie sich zwar*
220 *damit auskennen, aber auch nicht ganz in der Materie drinstecken und es mir über-*
221 *lassen.*

222 7. Welche Chance geben Sie Finanzieller Bildung bei jungen Menschen in der
223 Zukunft?

224 *Also ich finde grundlegend ist es sinnvoll ihn zumindest ein gewisses Gespür dafür*
225 *zu geben, was es denn alles da draußen dieser weiten Welt gibt. Auch den Bezug*
226 *zum Leben erwecken, wie oft hört man, dass das Thema Steuern viel zu kurz kommt*
227 *und wenig darüber erzählt wird. Irgendwann wird man mit einer Steuererklärung kon-*
228 *frontiert und man weiß nicht, wie das funktioniert. Klar, es gibt mittlerweile auch in der*
229 *Richtung viele Hilfsmittel, die eigentliche finanzielle Bildung ein Stückweit abnehmen,*
230 *weil zum Beispiel das Thema Taxfix oder sowas, dafür programmiert sind, dass es*
231 *jeder online einfach ausfüllen kann, aber am Ende machen die Hintergrund nichts*
232 *anderes als auch eine Steuererklärung, was haben wir aber sonst anders also wo*
233 *man ja sonst trotzdem gewisses Wissen braucht, wenn man zum Beispiel was über*
234 *Elster machen muss, dort braucht man schon bisschen mehr wissen, weil man doch*
235 *auch viel händisch eintragen muss. Taxfix ist dagegen entspannt.*
236 *Ich denke es macht schon Sinn, junge Kunden in den verschiedenen Themen zu*
237 *schulen, aber nicht auf der theoretischen trockenen Ebene, sondern man veran-*
238 *schaulich die Sachen spielerisch und stellt einen Bezug zur Realität her. Wo kann*
239 *einem sowas begegnen. Das ist greifbarer ist, weil dann wird auch ein bisschen Inte-*
240 *resse geweckt, da man immer einen Bezug braucht. Denn mir geht es auch so, wa-*
241 *rum sollte ich mich zum Thema belesen, wenn es mich eigentlich gar nicht interes-*
242 *siert oder nicht betrifft.*

243 8. Welchen Zusammenhang sehen Sie zwischen Finanzieller Bildung und Finan-
244 zentscheidungen?

245 *Definitiv. Nehmen wir das Beispiel von vorhin hatten, wo die jungen Kunden, die mit*
246 *ihren Eltern vorbeikommen. Das zeigt, dass sie nicht die ausreichende finanzielle Bil-*
247 *dung haben, um am Ende tatsächlich eine Entscheidung zu treffen. Es kann auch ein*
248 *Stückweit das Misstrauen davorstehen, weil man den Berater noch nicht so lang*
249 *kennt oder von den Eltern schon die verschiedensten Storys gehört hat, wie Finanz-*
250 *marktkrise oder das am Kapitalmarkt Geld verloren geht. Das steckt bei den jungen*
251 *Kunden drin, obwohl man denkt, dass sie gegen die Eltern rebellieren, aber ich*
252 *glaube, die Erfahrungswerte von den Eltern nutzen die jungen Kunden. Am Ende sit-*
253 *zen sie mit ihren Eltern in der Beratung und eben mangelnde finanzielle Bildung führt*
254 *dazu, dass sie keine finanziellen Entscheidungen treffen können. Welche Finanzpro-*
255 *dukte am besten zu ihnen passt. Ich habe auch manchmal Leute, mit denen du wirk-*
256 *lich lang in der Beratung sitzt und eine ganz große Aufklärung zu Themen, wie*

257 *Berufsunfähigkeitsversicherung, vornehmen. Ich hatte eine Kundin zu diesem Thema*
258 *in der Beratung. Sie hat Wirtschaft studiert, wovon ausgegangen werden kann, dass*
259 *Vorkenntnisse vorhanden sind. Wenn man jetzt jemanden anderen, wie eine Kran-*
260 *kenschwester, die keine Berührungspunkte mit dem Thema Finanzen hat, ist es de-*
261 *nen immer wichtig, lieber Berater nehme mir das Thema ab und mache es so einfach*
262 *wie möglich. Es reicht meistens schon sehr oberflächliches Wissen. Es muss gar*
263 *nicht so tief gehen, deswegen sei auch wieder die Frage, Finanzielle Bildung, wie tief*
264 *muss man es definieren, weil ich finde trotz alledem man kann viele Finanzthemen*
265 *einfachen überschaubar aufzeigen.*

266 9. Welche Inhalte vermitteln Sie und warum genau diese?

267 *Ich fange dabei an zu zeigen, was ist ein Girokonto und wozu brauche ich das. Ge-*
268 *folgt von der Girokarte und wo kann ich diese einsetzen und was sollte ich beim Ein-*
269 *satz der Karte beachten, um Betrugsprävention voranzutreiben. Zum Beispiel beim*
270 *Onlinebanking. Worauf soll geachtet werden, wenn ich online unterwegs bin und on-*
271 *line Zahlungen tätige. Es ist so, dass die Betrugsmaschen zunehmen und viele junge*
272 *Kunden, bzw. generell Kunden leichtsinnig im Internet Unterwegs sind. Weil ich*
273 *meine, woher sollen die jungen Leute da Erfahrungen in dem Bereich haben? Die*
274 *haben die noch gar nicht, deswegen schon im Vorfeld zu sagen, wenn du im Internet*
275 *unterwegs bist oder auch mit der Karte zahlst, wie verhältst du dich im Falle, wenn*
276 *du feststellst, irgendwas ist nicht so ganz nach deinem Willen gelaufen, wie bspw.*
277 *Online etwas bestellt, aber die Ware kam nicht an. Das sind aber halt wieder so Sa-*
278 *chen, die haben einen Bezug für den Menschen, denn im Endeffekt braucht heutz-*
279 *tage jeder ein Girokonto, aber auch gerade durch ihre Interessen, ob das jetzt zum*
280 *Beispiel das jemand sagt, er kauft gern Klamotten und irgendwann fangen sie an bei*
281 *dem Modehändler statt mit Bargeld von den Eltern, online zu bestellen, weil sie mer-*
282 *ken, es ist einfach und komfortabel. Aus diesem Grund zeige ich das, um schonmal*
283 *den Überblick zugeben, denn jeden betrifft es. Die anderen Themen, gerade das*
284 *Thema Geldanlage, was ich vermitteln will, ist tatsächlich so, dass ich selbst sage,*
285 *ich mag das Thema sehr und wenn man für ein Thema brennt, kann man das auch*
286 *den Leuten gut rüberbringen. Gerade bei der Geldanlage kann man gute Alltagsbil-*
287 *der verwenden, um das noch besser rüberzubringen. Es ist außerdem ein wichtiges*
288 *Thema, da man auch von Altersvorsorge sprechen muss. Das Rentensystem ist in*
289 *Deutschland nicht so super, und die Leute ab ca. 30 beschäftigen sich mit dem*
290 *Thema. In den Zwanzigern ist es noch nicht so angekommen. Ich will aber trotzdem*
291 *irgendwo bei den jungen Leuten, gerade bei dem Thema auch ein bisschen den Fuß*
292 *in die Tür bekommen, weil, was ich vorhin erwähnt hatte, dieses Halbwissen, was zu*
293 *dem Thema Geldanlage verbreitet wird. Dass man dort schon so ein bisschen prä-*
294 *ventiv den jungen Menschen geklärt ist, eigentlich eben nicht alles glauben soll was*
295 *da draußen erzählt wird, dass er eben innerhalb von einem Monat zum Millionär wird.*

296 10. Wenn Sie eine Art und Umfang der Vermittlung bestimmen könnten, welche
297 wäre es und warum?

298 *Also ich würde jetzt keinen Rechner nehmen und eine Präsentation halten. Ich würde*
299 *die Leute abholen und den Kenntnisstand abfragen. Ich nehme das Beispiel Geldan-*
300 *lage. Ich würde zuerst von ihrem Standpunkt abholen, was sie dazu wissen und was*

301 *ihre Erfahrungen sind. Mit ihnen darüber sprechen, was sie irgendwann erreichen*
302 *wollen. Die finanziellen Themen lassen sich gut mit den Zielen und Wünschen von*
303 *den Schülern verknüpfen. Aus den Zielen kann man ableiten, dass meistens Geld*
304 *gebraucht wird, wenn sie ein Haus oder ein teures Auto haben wollen. Einfach versu-*
305 *chen, mit denen ins Gespräch zu kommen, um das Ziel besser zu erreichen. Man*
306 *sollte aber auch beachten, dass es ein wenig lustig rüberkommt und nicht zu steif*
307 *wird. Es sollte vermittelt werden, dass die Finanzielle Entscheidung nur eine Momen-*
308 *tentscheidung ist und man nicht für immer darin gefangen ist. Die Angst muss ver-*
309 *schwinden und es ist wichtig, dass sie den Start erwägen überhaupt damit anzufan-*
310 *gen. Finanzielle Bildung kann auch dazu helfen, falsche Finanzentscheidungen vor-*
311 *zubeugen, weil man mit einem besseren Knowhow voran geht.*
312 *Ich würde das ganze interaktiv gestalten und schauen, dass ich mit denen ins Ge-*
313 *spräch komme, den Alltag mit ins Spiel bringe und das an die Ziele und Wünsche an-*
314 *knüpfe. Den Bezug kann man sei es Apple oder Klamotten von irgendwelchen Mar-*
315 *ken, dort fangen jungen Menschen an zu sagen, das ist cool, wir können drüber*
316 *sprechen. Für viele ist ein iPhone in dem Alter ein Statussymbol. Die moralischen As-*
317 *pekte sollten auch betrachtet werden.*
318 *Wenn das Thema lustig rübergebracht wird, am besten auch noch von jungen Men-*
319 *schen selbst, wo man merkt, dass Gespräch ist auf Augenhöhe, das hilft schon.*
320 Ich danke Ihnen für das schöne Gespräch und Ihren aufschlussreichen Informatio-
321 nen!

1 Interviewleitfaden Bachelorarbeit „Financial Education in Sachsen – Eine Analyse
2 von Möglichkeiten zur Finanzbildung weiterführenden Schulen.

3

4 Im Rahmen meiner Bachelorarbeit beschäftige ich mich mit dem Thema Financial
5 Education Sachsen – Eine Analyse verschiedener Möglichkeiten der Vermittlung an
6 weiterführenden Schulen Sachsens und untersuche dabei verschiedene Möglichkei-
7 ten der Vermittlung.

8 Dafür möchte ich Ihre Sichtweise kennenlernen.

9 Die Thesis wird von der Berufsakademie Sachsen, Standort Glauchau, von der Studi-
10 engangsleitung des Studiengangs Bank (Bankwirtschaft und Bankmanagement) be-
11 treut. Für das Interview benötigen wir 20 Minuten Zeit. Damit wir uns ganz auf das
12 Gespräch konzentrieren können, möchte ich unser Gespräch aufzeichnen. Ist das für
13 Sie in Ordnung?

14 Bevor wir jedoch anfangen können, möchte ich Sie bitten ein Akronym zu erstellen,
15 wenn sie wollen, dass dieses Interview anonym stattfindet.

16 Sie können zur Erstellung diese folgenden Dinge nutzen

- 17 - 3. Buchstabe Ihres Vornamens
- 18 - 2. Buchstabe von Ihrem Geburtsmonat
- 19 - Eine beliebige Zahl zwischen 0 und 9
- 20 - Letzter Buchstabe des Namens Ihrer Mutter
- 21 - Erster Buchstabe Ihres Lieblingstiers

22

23 LE7AP

24

25 Zunächst stelle ich die Definition für Finanzielle Bildung vor. Diese ist von der OECD
26 – Organisation zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Entwicklung.

27 „[Finanzielle Bildung ist] der Prozess, durch den Finanzkonsumenten/Investoren ihr
28 Verständnis von Finanzprodukten, -konzepten und -risiken verbessern und durch In-
29 formation, Anleitung und/oder objektive Beratung die Fähigkeiten und das Selbstver-
30 trauen entwickeln, um sich finanzieller Risiken und Chancen bewusst zu werden, fun-
31 dierte Entscheidungen zu treffen, zu wissen, wo sie sich um Hilfe bemühen können,
32 und andere wirksame Maßnahmen zur Verbesserung ihres finanziellen Wohlerge-
33 hens zu ergreifen.“¹⁴⁹

34

35 Damit kann nun mit dem Interview angefangen werden.

¹⁴⁹ OECD, Financial literacy in Germany: Supporting financial resilience and well-being, OECD Business and Finance Policy Papers, Paris, 2024

36 1. Könnten Sie zunächst die Vermittlungsansätze zum Thema Finanzielle Bil-
37 dung und sich vorstellen? Wie lang arbeiten Sie damit und wie sind Sie zu die-
38 sem Thema gekommen?

39 *Ich bin seit ca. 4 Jahren in der Sparkasse Chemnitz und zurzeit als Privatkundenbe-*
40 *berater tätig. Die Entscheidung habe ich getroffen, um auch jungen Menschen Finanzi-*
41 *elle Bildung beizubringen. Ich auf das Thema durch eine damalige Schulfreundin ge-*
42 *kommen, welche damals schon in der Sparkasse gearbeitet hat. Der Mehrwert da-*
43 *hinter ist sehr groß. Mit der Entscheidung Privatkundenberaterin zu werden, habe ich*
44 *auch vor kurzem die Entscheidung zu getroffen bei unserem Podcast mitzumachen.*
45 *Dieser ist genau auf die Zielgruppe Generation Z ausgelegt.*

46 2. Was machen Sie konkret in Verbindung mit dem Thema Finanzielle Bildung?

47 *Mein Hauptfokus liegt auf Themen, die in der Schulzeit keine Priorität hatten, wenn*
48 *wir uns nicht selbst damit beschäftigen. Sondern wir brauchen jemanden, der uns*
49 *das Wissen vermittelt. Welcher junge Mensch hat die Lust sich an den PC zu setzen*
50 *und sich über Finanzielle Bildung zu belesen? Dort ist es besser, sich einen Podcast*
51 *anzuhören. Wir haben verschiedene Leute, mit denen wir verschiedene Themen be-*
52 *sprechen, welche man zu Hause oder in der Schule nicht lernt.*
53 *Sobald man das Elternhaus verlässt oder auf sich allein gestellt ist, wird man mit*
54 *dem Thema konfrontiert und wir versuchen genau diese Dinge zu erklären, damit*
55 *man nicht allein damit auseinandersetzen muss.*

56 3. Welche Erfahrungen haben Sie schon mit Maßnahmen zu diesem Thema ge-
57 macht?

58 *Unterschiedliche. Wenn ich das auf die Beratung abziele, dann habe ich viele Erfah-*
59 *rungen gemacht, weil die Kunden dir deine Vermittlung widerspiegeln können. Ist*
60 *diese gut gelaufen und konnten sie Entschlüsse daraus ableiten.*
61 *Wenn ich das auf den Podcast beziehen, dann ist es eher schwierig, da wenig Feed-*
62 *back zurückkommt. Eher noch von Sparkassenleuten und die Familien, aber von an-*
63 *deren Menschen, kommt so gut wie kein Feedback, weil sie sich es nicht trauen,*
64 *oder sie hören sich den Podcast nicht an, da sie keine Lust oder Zeit haben.*

65 4. Wie ist Ihre Sicht zu dem Thema Finanzielle Bildung?

66 *Ich finde finanzielle Bildung ist extrem wichtig. Das ist ein Thema, was uns in den*
67 *letzten Jahren immer wieder beschäftigt und stark diskutiert wird. Du findest es heut-*
68 *zutage überall, beispielsweise auf Social Media, wenn Leute darüber reden habe sie*
69 *auch unterschiedliche Meinungen darüber. Aber man sollte sich das Wissen von Leu-*
70 *ten holen, die selbst Erfahrungen in dem Thema haben und nicht nur ein Halbwissen*
71 *und Fake News verbreiten.*
72 *Du solltest als Mensch zu den gehen, die Erfahrung haben und das sind meistens*
73 *die großen Banken, Sparkassen und Versicherungen, die einen großen Namen ha-*
74 *ben, denn dort steht auch Wissen dahinter und nicht bei einem Subunternehmen, die*
75 *dich irgendwo hineinziehen wollen.*

76 5. Was halten Sie bei der Vermittlung von Finanzieller Bildung bei jungen Men-
77 schen für wichtig?

78 *Vermittelt sollte auf jeden Fall, dass junge Menschen frühes Verständnis dafür be-*
79 *kommen. Das Thema sollte auch mit in die Schulen gebracht werden. Wenn ich mir*
80 *viele junge Leute anschau, haben viele davon einen Kredit oder wollen einen Dispo-*
81 *sitionskredit haben und kommen aus der Spirale nicht mehr raus. Wenn wir den jun-*
82 *gen Menschen das vermitteln, vermitteln wir damit, dass sie selbstständig sein kön-*
83 *nen, Verantwortungsbewusstsein aufnehmen können. Dass sie unabhängig sind und*
84 *damit auch deine Zukunft absichern können. Gerade bei dem Thema Rente und Al-*
85 *tersversorgung. In der Rentenzeit kann man seine Freizeit noch einmal genießen*
86 *und du brauchst dafür Geldmittel. Das kann durch Sparen erreicht werden. Deswe-*
87 *gen sollte man zu seinem Bankberater und lässt sich das finanzielle Wissen dazu ge-*
88 *ben.*
89 *Aber finanzielle Bildung ist nicht nur Geldanlage. Es sind viele Themen, sei es die*
90 *erste eigene Wohnung oder eigenes Auto. Diese Themen sprechen wir alle im Po-*
91 *dcast an.*

92 6. Wie stark sind junge Menschen an dem Thema interessiert?

93 *Wenn ich ehrlich bin, dann finde ich, dass junge Menschen überhaupt nicht mehr an*
94 *finanzieller Bildung interessiert sind. Es gibt zwar ein oder zwei, die das tun und die*
95 *kommen gerne zu uns in die Beratung oder hören sich gerne irgendwo irgendeinen*
96 *Finanz Podcast an. Auch hat jeder unterschiedliche Meinungen dazu und das Thema*
97 *an sich ist auch nicht schmackhaft. Man muss das Thema schmackhaft gestalten,*
98 *damit es interessant wird.*
99 *Ich habe viele junge Kunden, ich sag mal, ab 16 Jahren, da dort die Ausbildung be-*
100 *ginnt, und ich mir im Allgemeinen die Konten anschau, viele junge Leute schmeißen*
101 *ihr Gehalt oder Lohn auf den Kopf. Viele kommen in die Beratung und ich versuche*
102 *mit denen über ein Thema zu sprechen. Zum Beispiel Berufsunfähigkeitsversiche-*
103 *rung. Aber viele kennen das nicht und lassen es sich nicht erklären, da sie keine Lust*
104 *dazu haben und ihr Leben jetzt leben wollen. Sie denken nicht an ihre Zukunft. Die*
105 *Corona-Krise und Kriege haben das Mindset von den jungen Menschen geändert.*
106 *Man weiß nicht, was noch kommt und die jungen Leute, wollen jetzt leben. Viele mei-*
107 *ner jungen Kunden sagen auch in der Beratung, dass sie keine Zukunft haben wer-*
108 *den Sie wissen nicht, was sie machen und was in der Welt passiert. Aber ich denke,*
109 *das ist völlig egal. Denn es gibt einen Spruch: „Lebe jeden Tag so, als wäre es der*
110 *letzte.“ Das kann man auch hier widerspiegeln, man sollte sich nicht Gedanken da-*
111 *rum machen, was passieren wird, sondern sollte heute und im Jetzt leben. Da gehört*
112 *es auch dazu sein Geld auszugeben, aber man sollte trotzdem irgendwo einen ge-*
113 *wissen Fokus haben und sich für das Thema finanzielle Bildung öffnen.*

114 7. Welche Chance geben Sie Finanzieller Bildung bei jungen Menschen in der
115 Zukunft?

116 *Die Chance ist vielversprechend, weil wenn wir dieses Thema finanzielle Bildung mit*
117 *in Lehrpläne der Schulen integrieren. Den jungen Menschen zeigen, wie eröffnest du*
118 *ein Konto und was musst du machen, damit bestimmte Dinge passieren, dann ist das*
119 *extrem nützlich. Daher finde ich, dass die Schulen und auch das Schulsystem, im All-*
120 *gemeinen, sowas mit aufnehmen sollte. Denn wenn mehrere Menschen einer Person*
121 *immer wieder das gleiche sagen, dann merkt diese Person, dass es ein wichtiges*

122 *und notwendiges Thema ist. Die technische Voraussetzung und Unterstützung dafür*
123 *haben wir. Mit zum Beispiel Social Media oder das Internet, wo wir alles nachlesen*
124 *können. Aber man sollte auch schauen, wie seriös die Quellen sind und ob das auch*
125 *alles wahr ist.*

126 *Es ist wichtig, dass uns bei diesem Thema ganz viele Leute unterstützen, denn allein*
127 *schafft man das nicht.*

128 8. Welchen Zusammenhang sehen Sie zwischen Finanzieller Bildung und Finan-
129 zentscheidungen?

130 *Bevor man einen Finanzentscheidungen treffen kann, braucht man finanzielle Bil-*
131 *dung. Denn finanzielle Bildung umfasst Fähigkeiten, die man lernt, die man hat, die*
132 *man sich aneignet oder von irgendjemand einholt und sich Tipps holt. Erst wenn die*
133 *finanzielle Bildung passt und alles richtig ist, dann können junge Menschen allgemein*
134 *erst Finanzentscheidungen treffen. Weil erst, wenn man den Überblick über alles hat,*
135 *kann man eine Entscheidung treffen. Die Kunden sollten nicht in der Bank stehen*
136 *und meine, dass sie keine finanzielle Bildung benötigen, dafür aber einen Dispo*
137 *brauchen und ihr Konto überziehen wollen. Aber wie die Kunden das zurückführen*
138 *wollen, ist ihnen egal. Aber gerade, wer in einem Dispo steckt, und das ist ein gutes*
139 *Beispiel, kommt aus diesem nicht mehr heraus, da es immer ein Kreislauf ist. Wenn*
140 *man daraus kommen will, muss man zu seinem Bankberater und sich finanzielle Bil-*
141 *dung einholen. Am Ende des Gesprächs kommt vielleicht raus, dass man den Dispo*
142 *in einen Kredit umschulden kann und mit einer monatlichen Rate rauskommt.*

143 9. Welche Inhalte vermitteln Sie und warum genau diese?

144 *Es sind sehr viele Themen, mit denen wir uns beschäftigen und mit denen sich die*
145 *jungen Leute beschäftigen sollten. Wir wollen den jungen Leuten einen roten Faden*
146 *zu Themen mitgeben, mit denen sie sich nie auseinander setzen werden. Gerade*
147 *das Thema Steuererklärung, das kann ich aus eigener Erfahrung sagen, die habe ich*
148 *damals gemacht, aber wusste nicht, wie ich es machen soll. Wir behandeln Themen,*
149 *die in Schulen nicht besprochen werden. Man kann nicht jedes Thema nehmen oder*
150 *ein Thema in den Vordergrund stellen, aber es müssen wichtige Themen, wie ich es*
151 *schon gemeint hatte, erklärt werden. Bei Themen, wie erste Wohnung oder Auto, fra-*
152 *gen sicherlich auch viele Leute ihre Eltern, wie es funktioniert, aber es gibt auch*
153 *diese, welche es allein machen wollen. Dort erklären wir das in unserem Podcast*
154 *und geben damit jungen Leute die Unterstützung und Hilfe, damit sie nicht allein*
155 *sind. Sie können sich dann die Folge zu dem gewünschten Thema anhören und wis-*
156 *sen es danach besser.*

157 *Wir unterstützen nicht nur, wir geben auch Tipps, wie bspw. Zu welcher Uhrzeit tanke*
158 *ich am günstigsten.*

159 *Wir machen das aus dem Grund, da es Themen sind, die nie geklärt werden. Es wird*
160 *zu wenig darüber gesprochen. Auch in der Beratung kommt das Thema zu knapp,*
161 *denn viele Kunden schauen nur auf die Kosten, aber nicht den resultierenden Nut-*
162 *zen.*

163 10. Wenn Sie eine Art und Umfang der Vermittlung bestimmen könnten, welche
164 wäre es und warum?

- 165 *Wahrscheinlich würde ich in die Schule gehen und Seminare über die Themen hal-*
166 *ten. Ich würde die Themen mit den jungen Kunden gemeinsam erarbeiten. Ich würde*
167 *auch Kunden Beispiele geben, denn so können sie es besser einsehen. Wenn man*
168 *das Thema Versicherung nimmt, nimmt man Lebensbeispiele, die es besser erklä-*
169 *ren, warum das genau wichtig ist.*
170 *Die jungen Leute brauchen den Vorteil und den Nutzen aus den Themen, sonst ist es*
171 *ihnen nicht wichtig.*
172 *Die Seminare würde ich eine Form von Diskussionsrunde durchführen, da Frontalun-*
173 *terricht die Leute langweilt. Die jungen Leute sollen ihre Meinungen geben und dann*
174 *baut man den Unterricht darum. Da sie so besser zuhören können, gerade weil sie*
175 *am Unterricht direkt mit machen.*
176 *Sonst kann man Art und Umfang nicht direkt bestimmen, da es so vielfältig ist.*
- 177 Ich danke Ihnen für das schöne Gespräch und Ihren aufschlussreichen Informatio-
178 nen!

1 Interviewleitfaden Bachelorarbeit „Financial Education in Sachsen – Eine Analyse
2 von Möglichkeiten zur Finanzbildung weiterführenden Schulen.

3

4 Im Rahmen meiner Bachelorarbeit beschäftige ich mich mit dem Thema Financial
5 Education Sachsen – Eine Analyse verschiedener Möglichkeiten der Vermittlung an
6 weiterführenden Schulen Sachsens und untersuche dabei verschiedene Möglichkei-
7 ten der Vermittlung.

8 Dafür möchte ich Ihre Sichtweise kennenlernen.

9 Die Thesis wird von der Berufsakademie Sachsen, Standort Glauchau, von der Studi-
10 engangsleitung des Studiengangs Bank (Bankwirtschaft und Bankmanagement) be-
11 treut. Für das Interview benötigen wir 20 Minuten Zeit. Damit wir uns ganz auf das
12 Gespräch konzentrieren können, möchte ich unser Gespräch aufzeichnen. Ist das für
13 Sie in Ordnung?

14 Bevor wir jedoch anfangen können, möchte ich Sie bitten ein Akronym zu erstellen,
15 wenn sie wollen, dass dieses Interview anonym stattfindet.

16 Sie können zur Erstellung diese folgenden Dinge nutzen

- 17 - 3. Buchstabe Ihres Vornamens
- 18 - 2. Buchstabe von Ihrem Geburtsmonat
- 19 - Eine beliebige Zahl zwischen 0 und 9
- 20 - Letzter Buchstabe des Namens Ihrer Mutter
- 21 - Erster Buchstabe Ihres Lieblingstiers

22

23 MU5KT.

24

25 Zunächst stelle ich die Definition für Finanzielle Bildung vor. Diese ist von der OECD
26 – Organisation zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Entwicklung.

27 „[Finanzielle Bildung ist] der Prozess, durch den Finanzkonsumenten/Investoren ihr
28 Verständnis von Finanzprodukten, -konzepten und -risiken verbessern und durch In-
29 formation, Anleitung und/oder objektive Beratung die Fähigkeiten und das Selbstver-
30 trauen entwickeln, um sich finanzieller Risiken und Chancen bewusst zu werden, fun-
31 dierte Entscheidungen zu treffen, zu wissen, wo sie sich um Hilfe bemühen können,
32 und andere wirksame Maßnahmen zur Verbesserung ihres finanziellen Wohlerge-
33 hens zu ergreifen.“¹⁵⁰

34

35 Damit kann nun mit dem Interview angefangen werden.

¹⁵⁰ OECD, Financial literacy in Germany: Supporting financial resilience and well-being, OECD Business and Finance Policy Papers, Paris, 2024

- 36 1. Könnten Sie zunächst die Vermittlungsansätze zum Thema Finanzielle Bil-
37 dung und sich vorstellen? Wie lang arbeiten Sie damit und wie sind Sie zu die-
38 sem Thema gekommen?

39 *Ich bin in der Abteilung Innovationsmarketing mit Schwerpunkt auf Metaverse. Der*
40 *erste Berührungspunkt war das selbstentwickelte Metaverse auf einer dezentralen*
41 *Plattform. Auf der einen Seite wollen wir immer neue Technologien und Innovation*
42 *nutzen, aber auf der anderen Seite haben wir auch einen Bildungsauftrag. Dabei ist*
43 *Financial Education immer wieder ein Thema bei vielen Aktivitäten in dem Bereich,*
44 *gerade wenn es an eine junge Zielgruppe gerichtet ist. Auch Marketing zählt dort mit*
45 *hinein. Man kann es nicht mehr so wie früher gestalten versucht an der Zielgruppe*
46 *„pain points“ auszumachen. Viele junge Menschen haben kaum Ahnung und wenig*
47 *Lust sich mit dem Thema Finanzen zu beschäftigen und wollen das gerade auch*
48 *beim Thema Versicherung nicht. Das sind Themen, da ist man froh es irgendwann*
49 *mal abgeschlossen zu haben. Natürlich bestehen dabei auch Ausnahmen, aber die*
50 *breite Masse ist schon so. In dem Metaverse haben wir die Themen Krypto und Digi-*
51 *tal Assets, Ledger- und Blockchain- Technologien beschäftigt. Es war eine Art digitale*
52 *Geschäftsstelle für die Menschen. Dabei wird ihnen spielerisch erklärt, was wir ma-*
53 *chen und haben dadurch die Marktpräsenz aufgebaut. Durch das Projekt haben wir*
54 *uns in den Themen auch weiterentwickelt. Man kann sagen, es ist wie Forschung*
55 *und Entwicklung.*

56 *Ein anderes Thema ist eine Augmented Reality App. Dort ist Financial Education wie-*
57 *der ein großer Schwerpunkt, indem man durch ein Malbuch Dinge zum Leben erwe-*
58 *cken lässt, die Geschichten über das Sparen etc. erzählen.*

- 59 2. Was machen Sie konkret in Verbindung mit dem Thema Finanzielle Bildung?

60 Frage wurde durch Beantwortung aus Frage 1 übersprungen

- 61 3. Welche Erfahrungen haben Sie schon mit Maßnahmen zu diesem Thema ge-
62 macht?

63 *Der Content muss durch Analogien erklärt werden. Das es nahbarer überkommt als*
64 *ein klassischer Vortrag. Es muss kurzweilig und snackable sein. Es darf nicht lang-*
65 *weilig sein und muss abwechslungsreich sein. Das sind, glaube ich, die wichtigsten*
66 *Themen. In der Uni kann der Unterricht trockener sein, dort wollen die Leute auch*
67 *was wissen. Aber bei uns ist es ja so, wir wollen, dass sich Leute das freiwillig angu-*
68 *cken oder umso entsprechend attraktiver musst du den Content aufbereiten, dass die*
69 *Leute das freiwillig konsumieren, weil sie leicht gezwungen sind zu konsumieren.*
70 *Das ist dann immer ein großer Unterschied, den man einordnen muss, für welche*
71 *Zwecke ist das.*

- 72 4. Wie ist Ihre Sicht zu dem Thema Finanzielle Bildung?

73 *Das Thema ist super wichtig. In der Schule gibt es kein Fach, was BWL angehaucht*
74 *ist oder dir die Basics vermittelt. Unabhängig von Finanzen, auch Versicherungen,*
75 *welche es gibt, und Geldanlage, was ist ein Fond, was ist eine Aktie zum Beispiel,*
76 *wird dir in der Schule niemand sagen. Das Grundverständnis, was es überhaupt für*
77 *Finanzprodukte gibt oder wie eine Bank funktioniert, findet in der Schule keinen*
78 *Platz. Das, finde ich, ist eine schwierige Sache und sollte von irgendwo auch*

79 vermittelt werden. Es ist ein super wichtiges Thema und es sollte auch viel mehr der
80 Fokus darauf gelegt werden.

81 5. Was halten Sie bei der Vermittlung von Finanzieller Bildung bei jungen Men-
82 schen für wichtig?

83 Die Dinge so einfach wie möglich zu erklären. Dabei Analogien zu nutzen, da es dort
84 besser im Gedächtnis bleibt. Außerdem muss man viel runterbrechen, wie das klassi-
85 sche Beispiel Risikoverteilung, nicht alles in einen Korb legen, das hat jeder schon-
86 mal gehört, die sind eingängig und die bleiben dann im Kopf.

87 Auch snackable Content gestalten. Das Ganze möglichst kurzhalten, dass du dann
88 auch eine Ausleitung hast, wenn dich ein Thema mehr interessiert als das andere.
89 Hier kannst du dich noch tiefer einlesen. Aber erstmal diese Baseline möglichst ein-
90 fach zu erklären. Das Wichtigste auf den Punkt zu bringen. Wiederholungen und Zu-
91 sammenfassungen am Ende von Videos oder Content ist wichtig.

92 6. Wie stark sind junge Menschen an dem Thema interessiert?

93 In der Regel würde ich sagen, man muss aber auch bedenken, dass wir hier in einer
94 Bubble sind und sich die Leute hier damit beschäftigen und interessieren, dass der
95 Trend dahin, dass Leute sich immer mehr für das Thema interessieren. Aber in der
96 Grundgesamtheit, habe ich das Gefühl, dass die Leute sich zu wenig dafür interes-
97 sieren. Deswegen ist es bei uns auch immer wieder Thema, wo wir sagen es soll im-
98 mer wieder gerade in der jungen Zielgruppe – bei uns bis 30 Jahren – es ist wichtig
99 und wir versuchen Finanzielle Bildung voranzubringen.

100 7. Welche Chance geben Sie Finanzieller Bildung bei jungen Menschen in der
101 Zukunft?

102 Eine gute Chance. Man muss es immer mit Vorsicht genießen, heutzutage ist Wissen
103 überall unendlich verfügbar im Internet. Jeder der möchte kann sich auch selbst bele-
104 sen und hat Zugang dazu. Dort ist auch die Gefahr, wie seriös das, was ich mir
105 durchlese, und wie verifiziert ist die Quellenprüfung. Gerade in Zeiten von Künstlicher
106 Intelligenz ist der Output noch nicht verifizierbar. Trotz allem glaube ich, dass auch
107 viel mehr Leute Zugang zu den Informationen haben. Den Zugang zu finanziellem
108 Wissen. Daraus sehe ich gute Chancen, dass in Zukunft die jungen Menschen bes-
109 ser aufgestellt sind.

110 8. Welchen Zusammenhang sehen Sie zwischen Finanzieller Bildung und Finan-
111 zentscheidungen?

112 Ich glaube, da gibt es einen starken Zusammenhang, weil die Leute sehr viel be-
113 dachter vorgehen. Man ist dann zwar nicht sofort der Profi, aber die Leute haben
114 erstmal ein Grundwissen und haben Begriffe aus Beratungsgesprächen zumindest
115 schon mal gehört. Die Leute werden selbstständiger, da das Wissen jederzeit zur
116 Verfügung steht und können die Dinge nochmal nachschlagen, bevor sie Verträge
117 unterschreiben oder unvorbereitet in Beratungsgespräche gehen. Dementsprechend
118 werden dann viel mehr Leute zu Selbstentscheidern und können Dinge selbst regeln.
119 Daher ist ein starker Zusammenhang zwischen Finanzieller Bildung und den Finan-
120 zentscheidungen.

121 9. Welche Inhalte vermitteln Sie und warum genau diese?

122 *Bei dem Metaverse auf dezentraler Plattform, geht es in erster Linie darum Innovati-*
123 *onsthemen zu vermitteln. Nicht unbedingt nur das reine finanzielle Wissen, sondern*
124 *vielmehr die Innovationstechnik. Wie funktioniert eine Blockchain Technologie, wie*
125 *funktionieren NFTs, was ist überhaupt ein Metaverses und wie könnte die Zukunft da-*
126 *rin aussehen. Da haben wir einen Simulator entwickelt, wo wir spielerisch erklären,*
127 *wie die Blockchain eigentlich funktioniert.*

128 *Bei dem Augmented Reality Projekt geht es in erster Linie darum, da es sich an eine*
129 *jüngere Zielgruppe richtet, erstmal das Basiswissen rüberzubringen. Da fängt man*
130 *mit dem Thema an, was ist Sparen, um die ganz jungen Menschen erstmal an das*
131 *Thema leicht heranzuführen.*

132 10. Wenn Sie eine Art und Umfang der Vermittlung bestimmen könnten, welche
133 wäre es und warum?

134 *Man muss natürlich sagen Financial Education ist ein sehr breites Feld. Es geht von*
135 *Sparschwein bis zum Investmentfonds, über Versicherungen und Steuern. Aber ich*
136 *finde es immer super, wenn die Leute aktiv etwas machen können. Nehmen wir zum*
137 *Beispiel das Planspiel Börse dort können die Leute aktiv Entscheidungen treffen und*
138 *damit es noch besser verinnerlichen. Besser kann man es nicht erklären, weil man*
139 *sich aktiv mit den Entscheidungen auseinandersetzen, du musst dich aktiv belesen*
140 *und es verstehen. Es heißt zwar nicht, dass es funktioniert, aber die Leute setzen*
141 *sich mit dem Thema auseinander.*

142 *Das Wichtigste ist, dass man selbst Entscheidungen treffen kann.*

143 11. Wie sind Sie auf die Idee Ihr Konzept zu entwickeln gekommen?

144 *Das ist über einen Prozess entstanden. Man muss ehrlicherweise sagen, dass wir*
145 *Lust auf das Thema Augmented Reality hatten und dann überlegt haben, wo wir es*
146 *anwenden. Es war irgendwann klar, wir nehmen die Zielgruppe: junge Menschen,*
147 *und dort steht Financial Education im Vordergrund.*

148 *Daraufhin haben wir uns Unterstützer gesucht und einen Workshop zur Ausarbeitung*
149 *veranstaltet.*

150 12. Wie sind Sie bei der Erstellung vorgegangen?

151 *Die Hauptidee ist aus dem Workshop entstanden. Dort kam dann auch die Grund-*
152 *idee heraus, wie man vorgehen möchte, beziehungsweise dass man schon mal*
153 *kleine Geschichten vorbereitet hat, die zum Leben erweckt werden.*

154 *Ich muss auch sagen wir sind jetzt erst an der Entwicklung dieses Projektes und die*
155 *nächste Phase wird sein die produkttyp Phase sein, das heißt wir entwickeln jetzt*
156 *erstmal das Produkt wir können aber keinen Click Dummy benutzen da wir mit klei-*
157 *nen Kindern arbeiten und das direkt auch an den Ver testen wollen das bedeutet wir*
158 *erstellen ein Minimum viable Product. Dort arbeiten wir auch mit Pädagogen zusam-*
159 *men und dann schauen wir, wie sich das entwickelt und sollte es gut sein, werden*
160 *natürlich noch mehr Geschichten folgen.*

161

162 13. Würden Sie Ihr Konzept als erfolgreich ansehen? Würden Sie gegeben falls
163 etwas ändern?

164 *Für das AR-Projekt ist es schwierig zu sagen, da es noch nicht auf dem Markt ist.*
165 *Aber wenn ich jetzt an das Metaverse denke, muss ich sagen, es war schon erfolg-*
166 *reich. Gerade hier intern, vor allem weil das Thema auch bei der älteren Belegschaft*
167 *ankam und wir alle damit abgeholt haben. Allen spielerisch erklären konnten, wie*
168 *eine Blockchain funktioniert oder eine Ledger-Technologie. Denn auch bei den Älte-*
169 *ren ist das nicht unbedingt das Thema Financial, sondern es sind die Innovationsthe-*
170 *men, wo man die älteren Leute abholen muss, damit sie sich nicht abgehängt fühlen.*

171 14. Was würden Sie jemanden mitgeben, der ein solches Konzept konzipieren
172 möchte?

173 *Das Konzept sollte praktisch anwendbar sein, auch wenn das Thema Financial nicht*
174 *greifbar ist. Aber man kann es, wie bei dem Planspiel Börse, wie eine Art Simulation*
175 *gestalten. Dass man sich wirklich hineindenken muss und spielerisch erleben kann.*
176 *Das man nicht nur Frontalunterricht hat, sondern dass man etwas selbst macht. Man*
177 *sollte jetzt auch nicht anfangen aktiv zu traden, sondern mit Simulationen arbeiten,*
178 *simplifizieren, Auswirkungen zeigen, wenn ich so viel sparen, habe ich später so viel.*
179 *Egal in welchem Bereich auch immer, aber gerade im Bereich Financial Education ist*
180 *das besonders wichtig.*

181 Ich danke Ihnen für das schöne Gespräch und Ihren aufschlussreichen Informatio-
182 nen!

1 Interviewleitfaden Bachelorarbeit „Financial Education in Sachsen – Eine Analyse
2 von Möglichkeiten zur Finanzbildung weiterführenden Schulen.

3

4 Im Rahmen meiner Bachelorarbeit beschäftige ich mich mit dem Thema Financial
5 Education Sachsen – Eine Analyse verschiedener Möglichkeiten der Vermittlung an
6 weiterführenden Schulen Sachsens und untersuche dabei verschiedene Möglichkei-
7 ten der Vermittlung.

8 Dafür möchte ich Ihre Sichtweise kennenlernen.

9 Die Thesis wird von der Berufsakademie Sachsen, Standort Glauchau, von der Studi-
10 engangsleitung des Studiengangs Bank (Bankwirtschaft und Bankmanagement) be-
11 treut. Für das Interview benötigen wir 25 Minuten Zeit. Damit wir uns ganz auf das
12 Gespräch konzentrieren können, möchte ich unser Gespräch aufzeichnen. Ist das für
13 Sie in Ordnung?

14 Bevor wir jedoch anfangen können, möchte ich Sie bitten ein Akronym zu erstellen,
15 wenn sie wollen, dass dieses Interview anonym stattfindet.

16 Sie können zur Erstellung diese folgenden Dinge nutzen

- 17 - 3. Buchstabe Ihres Vornamens
- 18 - 2. Buchstabe von Ihrem Geburtsmonat
- 19 - Eine beliebige Zahl zwischen 0 und 9
- 20 - Letzter Buchstabe des Namens Ihrer Mutter
- 21 - Erster Buchstabe Ihres Lieblingstiers

22

23 NA7AH.

24

25 Zunächst stelle ich die Definition für Finanzielle Bildung vor. Diese ist von der OECD
26 – Organisation zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Entwicklung.

27 „[Finanzielle Bildung ist] der Prozess, durch den Finanzkonsumenten/Investoren ihr
28 Verständnis von Finanzprodukten, -konzepten und -risiken verbessern und durch In-
29 formation, Anleitung und/oder objektive Beratung die Fähigkeiten und das Selbstver-
30 trauen entwickeln, um sich finanzieller Risiken und Chancen bewusst zu werden, fun-
31 dierte Entscheidungen zu treffen, zu wissen, wo sie sich um Hilfe bemühen können,
32 und andere wirksame Maßnahmen zur Verbesserung ihres finanziellen Wohlerge-
33 hens zu ergreifen.“¹⁵¹

34

35 Damit kann nun mit dem Interview angefangen werden.

¹⁵¹ OECD, Financial literacy in Germany: Supporting financial resilience and well-being, OECD Business and Finance Policy Papers, Paris, 2024

36 1. Könnten Sie zunächst die Vermittlungsansätze zum Thema Finanzielle Bil-
37 dung und sich vorstellen? Wie lang arbeiten Sie damit und wie sind Sie zu die-
38 sem Thema gekommen?

39 *Grundsätzlich haben wir im Jahr 2022 unsere Einheit mit dem Ziel Finanzbildung an*
40 *junge Menschen zu vermitteln hier eröffnet. Das heißt, wir wollen das über unter-*
41 *schiedliche Kanäle den jungen Kundinnen, die wir betreuen, zwischen 18 und 26*
42 *Jahren, ermöglichen, eigene finanzielle Entscheidungen treffen zu können. Das*
43 *heißt, wenn sie in den unterschiedlichen Kanälen, wo wir finanzielle Bildung ermögli-*
44 *chen, zum einen in der persönlichen Beratung vor Ort, durch unsere Beratung, die*
45 *wir ein wenig anders machen, in dem Sinne, dass wir die Kunden direkt duzen. Dass*
46 *unsere Berater in „Freizeitkleidung“ hier sitzen. Nicht mehr mit Anzug und Krawatte*
47 *und Kostüm, sondern irgendwie in Jeans und Sneaker, in einer Bluse oder einem*
48 *Hoodie mit unserem Brand drauf. So soll das Gespräch auf Augenhöhe stattfinden.*
49 *Wir sind der erste Ansprechpartner für die jungen Kunden und setzen bei ihm keine*
50 *Kenntnisse voraus, sondern gehen ganz offen ins Gespräch und fragen die Kunden,*
51 *wie ihr aktueller Stand ist und wie viel sie wissen bzw. was sie wissen wollen. Wir*
52 *setzen die persönliche Situation des Kunden in den Vordergrund. Wir fangen dann*
53 *an von Anfang an zu erklären. Zum Beispiel, was ist die Schufa und was ist eine Ak-*
54 *tie. Wir versuchen so, Aufklärungsarbeiten im 1 zu 1 Gespräch zu vermitteln. Aber*
55 *nicht nur über diese Themen reden wir. Wir sprechen auch die Dinge, wie Investie-*
56 *ren, Auslandsreise, Kreditkarten, Altersvorsorge und Immobilien.*
57 *Außerdem sind wir auf unseren sozialen Medien stark aktiv. Dort geben kurzen und*
58 *knappen Content zu Themen wie, was ist der Cost-Average Effekt oder wie funktio-*
59 *niert ein Börsengang. Aber auch einfachere Themen, wie die erste eigene Wohnung*
60 *oder Investieren angesprochen werden. Auch ist das Thema gesundes Kreditma-*
61 *nagement, gerade bei den „buy now pay later“ Funktionen, wie Klarna, sehr wichtig.*
62 *Häufig, das habe ich in der Praxis gemerkt, fehlt der Bezug und dann ist eine Spirale*
63 *in den eigenen finanziellen Situationen vorhanden. Wir wollen durch die drei Ansätze,*
64 *die wir haben, also persönliche Beratung, Veranstaltungen und über unsere Social-*
65 *Media-Kanäle, diesen Themen entgegenwirken und das Thema finanzielle Bildung*
66 *vor allem bei jungen Menschen verbessern. (...)*
67 *Wir machen das nicht nur bei unseren Privatkunden, sondern wir sind mit Schulen in*
68 *Kontakt und laden diese zu uns ein und vermitteln finanzielle Bildung. (...)*
69 *Das machen wir jetzt seit knapp zwei Jahren und das Thema ist daher gekommen,*
70 *dass wir überlegt haben, wie können wir attraktiver für unsere jungen Kunden sein*
71 *und wie können wir die Kundenbindung stärken und dabei ist auch aufgefallen, dass*
72 *zwar viele jungen Kunden annehmen, dass sie eine gute Finanzbildung besitzen,*
73 *wenn man dann aber tiefer ins Detail reingeht, merkt man doch häufig, dass da noch*
74 *einige grundlegende Infos im Minet fehlen.*

75 2. Was machen Sie konkret in Verbindung mit dem Thema Finanzielle Bildung?

76 Wurde aufgrund der Beantwortung aus Frage 1 herausgestrichen.

77 Dafür gab es die Frage des Interviewers:

78 Welche verschiedenen Veranstaltungen bietet ihr an?

79 *Wir haben unterschiedlichste Formate. Wenn wir jetzt auch beim Bezug auf deine*
80 *Abschlussarbeit schauen, ist das, wie ich schon sagte, das Thema Investieren. Da*
81 *haben wir ein Format aufgesetzt. Das Investment Masterclass. Dort sprechen wir von*
82 *aktuellen Marktgeschehen, wir besprechen, was Inflation ist. Auch darauf, wo du ach-*
83 *ten bei deiner persönlichen Budgetierung deines persönlichen Einkommens solltest,*
84 *aber auch worauf solltest du achten, wenn du dein Geld investieren möchtest. Dane-*
85 *ben dieses Thema Finanzbildung allgemein. Da sprechen wir auch mit Firmenkun-*
86 *den, also mit Azubis von Firmenkunden zum Beispiel, um da auch allgemein zu*
87 *schauen, was ist eigentlich die aktuelle Marktsituation, welche Risiken gibt es, wie*
88 *kannst du dein Geld gut einteilen, das sind sinnvolle Ausgaben wo kannst du noch*
89 *Geld einsparen, um eben möglichst viel Geld aufzusparen und nicht für eine „sinn-*
90 *lose Sache“ auszugeben. Also den Gang zum Bäcker, den kann man sich auch spa-*
91 *ren, wenn man sich morgens sein eigenes Brötchen zu Hause schmiert und ist damit*
92 *deutlich kostengünstiger unterwegs. Dann eben auch das Thema Schufa und Kre-*
93 *dite. Also das sind so Themen, die wir dann eben bei Azubis häufig spielen. Bei Kun-*
94 *den im Alter von 18 bis 26 Jahren (...) sprechen wir auch das Thema Altersvorsorge*
95 *und eigene Immobilie an, aber wir gehen auch auf die aktuelle Rentensituation und*
96 *worauf sich die Generation vorbereiten muss. Welche Rente bekommt man und wie*
97 *funktioniert das Rentensystem überhaupt. Dann auch mal zu schauen, wie sieht es*
98 *denn später aus, wenn wir Rente beziehen. Mit dem Eckrentner, da gibt es ein klassi-*
99 *sches Rechenbeispiel, wie der durchschnittliche Rentner eben aussieht, um dann*
100 *eben am Ende zu gucken, welche Möglichkeiten gibt es, um die Rentenlücke, die*
101 *eben später entsteht, auch zu schießen. Auf der anderen Seite schauen wir uns*
102 *auch, weil es auch ein Thema für viele junge Menschen ist, die eigene Immobilie an.*
103 *Was muss ich beim Kauf einer eigenen Immobilie beachten, welche Kosten kommen*
104 *dazu und ziehen dann auch einen Vergleich: ist die eigene Immobilie wirklich geeig-*
105 *net, um die private Altersvorsorge komplett abzulösen oder eben andersrum oder*
106 *macht eine Kombination aus beiden mehr Sinn. Das sind so Veranstaltung, die wir*
107 *mit Bezug auf die finanzielle Bildung machen. Aber auch andere Veranstaltungen,*
108 *wie Lifestyle Themen oder Gründerabende oder beispielsweise Mario-Kart-Turniere*
109 *oder FIFA-Turniere, aber wir arbeiten auch mit unterschiedlichen Studentenvereini-*
110 *gungen zusammen, die so Gründerstammtische machen, kommen bei uns in die*
111 *Räumlichkeiten und laden dann unterschiedliche Startups ein, die von ihren Erfah-*
112 *rungen bei der Gründung berichten. Also auch im Grunde finanzielle Bildung für die-*
113 *jenigen, die eigenständig und selbstständig arbeiten möchten.*

114 3. Welche Erfahrungen haben Sie schon mit Maßnahmen zu diesem Thema ge-
115 macht?

116 *Das Feedback ist natürlich unterschiedlich, weil wir drei unterschiedliche Kanäle be-*
117 *spielen. Aber was wir in der Beratung merken, dass die Kunden glücklich rausgehen.*
118 *Wissen, was sie abgeschlossen haben. Das ist uns halt ganz wichtig, wenn sie mit*
119 *einem Abschluss, also beispielsweise seine Altersvorsorge, hier rausgehen, wissen*
120 *sie am Ende, warum sie das machen, heißt sie haben den Nutzen verstanden. Wenn*
121 *ich beispielsweise in meinem privaten Umfeld mal geschaut habe, war das häufig so,*
122 *dass jemand zum Berater gegangen ist und ein Bausparvertrag abgeschlossen hat*
123 *und dann am Ende zu mir kam und gefragt hat, ist der gut, ist das überhaupt*

124 *notwendig. Und natürlich in der Beratung, wenn man den Kunden und gerade den*
125 *jungen Kunden nicht erklärt, für was der Bausparvertrag gut ist, sondern eben ein-*
126 *fach nur abschließt. Am Ende ist es für beide Seiten nicht vorteilhaft, weil die Wider-*
127 *rufsquote dadurch natürlich steigen kann und der Kunde auch nicht in den konkreten*
128 *Nutzen dahinter verstanden hat. Das merken wir hier durch die Beratungen, dass wir*
129 *bei Null anfangen und dem Kunden alles erklären, dass er hier glücklich rausgeht*
130 *und weiß, was er abgeschlossen hat wofür das ist und was es ihm eben am Ende*
131 *bringt. Und dadurch eben dann im nächsten Gespräch, also die Kundenbindung*
132 *steigt durchaus signifikant, das konnten wir schon im letzten Jahr feststellen. Und*
133 *das durch die andere Ansprache und auch der Fokus auf Ermittlungen der Finanzen,*
134 *des Finanzwissens und nicht der Fokus auf Produktabschluss bei uns liegt, steigt die*
135 *Kundenbindung einfach und der Kunde kommt wieder und eben andere Themen mit*
136 *unseren Beratern, hier bei uns, bespricht und dadurch Stück für Stück sein Finanz-*
137 *wissen aufbaut und das merken wir eben auch in den Veranstaltungen. Die Kunden*
138 *kommen aus Interesse hierher. Es ist nicht so, dass sie uninteressiert sind, sondern,*
139 *dass ihnen einfach in der Schule nicht erklärt wird. Dass sie die Themen, wenn sie*
140 *nicht zu Hause von ihren Eltern beigebracht bekommen, sich im Internet allein su-*
141 *chen, dann vielleicht gefährliches Halbwissen durch irgendwelche Influencer aneig-*
142 *nen und das merkt man dann eben auch in den Kundenveranstaltungen, dass die*
143 *Kunden interessiert sind, mitdiskutieren und Fragen stellen. Am Ende dann glücklich*
144 *rausgehen, weil sie eben ein Stück schlauer sind.*

145 4. Wie ist Ihre Sicht zu dem Thema Finanzielle Bildung?

146 *Es ist enorm wichtig. Gerade schon früh, bei jungen Menschen anzufangen das*
147 *Thema finanzielle Bildung zu spielen, denn sonst kommen wir in so eine Spirale häu-*
148 *fig und das hatte ich eben schon kurz angedeutet. Der Bezug zum eigenen Geld*
149 *fehlt, wenn es eben nicht von den Eltern im Elternhaus vermittelt wird, weil es in der*
150 *Schule fehlt. Dann entstehen Problematiken, wie wir es ja beispielsweise letztes Jahr*
151 *hatten. Da muss es über die sozialen Medien so ein Klarna Trend gegeben haben,*
152 *wo unterschiedliche junge Menschen sich damit gebrüstet haben, wie viele Schulden*
153 *sie gerade bei Klarna haben und dann jemand anderes drauf reagiert hat. So hat*
154 *sich das Ganze hochgespielt. Sich aber zu brüsten, wieviel Schulden man eigentlich*
155 *hat, ist natürlich eine gefährliche Situation, weil die Kunden oder die jungen Men-*
156 *schen durch Klarna eben den Überblick verlieren und wenn wir hier in der Kunden-*
157 *landschaft schauen, dann häufig auch für Dinge, wie Kosmetik oder Kleidung, wo je-*
158 *mand mit einem vernünftigen Background in der finanziellen Bildung weiß, ok ich*
159 *kaufe mir jetzt keine Kosmetik oder Kleidung auf Raten, weil ich es mir gerade nicht*
160 *leisten kann, aber ich brauche es unbedingt. Ob man jetzt die 20. Bluse im Schrank*
161 *braucht, wahrscheinlich nicht, aber es ist so ein Statussymbol am Ende. Das ist ge-*
162 *rade bei der jungen Generation eben sehr wichtig, was das persönliche Bild nach au-*
163 *ßen anbelangt. Das wird durch diese „Buy now, pay later“ Funktion eben einfach. Der*
164 *einfache Zugang wird ermöglicht. Am Ende fehlt aber das Geld, die Schulden zurück-*
165 *zuzahlen. Die Schulden häufen sich an und die Zinsen steigen dementsprechend*
166 *auch. Das ist auch der Grund, warum ich denke, dass das Thema finanzielle Bildung*
167 *so enorm wichtig ist und das ist gerade ja auch bei Sparkassen durch den öffentli-*
168 *chen Auftrag so wichtig ist, das Thema anzugehen. Wenn es in der Schule nicht*

169 vermittelt wird, dann müssen wir das von der Sparkasse durch die Beratung oder an-
170 dere Formate machen, um solche Probleme aus der Welt zu schaffen.

171 5. Was halten Sie bei der Vermittlung von Finanzieller Bildung bei jungen Men-
172 schen für wichtig?

173 *Also ich würde da noch woanders starten, und zwar bei der Vermittlung von finanziel-*
174 *ler Bildung bei jungen Menschen, dass die Kommunikation auf Augenhöhe passiert.*
175 *Also wirklich offen, ohne Vorurteile den Kunden gegenüberzutreten und damit schon*
176 *Offenheit bei den Kunden erzeugt und der Kunde oder der junge Kunde möchte ernst*
177 *genommen werden. Er möchte am Ende seine Entscheidungen selber treffen. Das*
178 *ist in der Kommunikation das Wichtigste, was man beachten sollte. Dann eben jegli-*
179 *che Themen zu bespielen und auf die individuelle Situation des Kunden einzugehen.*
180 *Mit dem Kunden eben offen über alles zu reden, ohne tatsächlich ein Produkt im Hin-*
181 *terkopf zu haben, was für den gut passen könnte, sondern wirklich den Kunden sel-*
182 *ber entscheiden zu lassen und auf die Fragen des Kunden auch einzugehen und*
183 *diese ernst nimmt, so dass er am Ende selber die Entscheidungen treffen kann das*
184 *ist wichtig.*

185 6. Wie stark sind junge Menschen an dem Thema interessiert?

186 *Das ist natürlich unterschiedlich, was wir in der Praxis feststellen. Es gibt Menschen,*
187 *die interessieren sich schon intrinsisch für das Thema. Zu verstehen das Wissen*
188 *auszubauen. Andere wiederum interessiert es in eigener Instanz jetzt eher weniger,*
189 *wenn man dann aber mit dem Kunden mal ins Gespräch gehen und dann beispiels-*
190 *weise über die Rentensituation spricht und ihm zeigt, weil das Wissen viele auch*
191 *nicht, wie ist denn um unsere Rente später ausgehen wird, dann kommt schon das*
192 *Interesse. Das ist ganz unterschiedlich, aber wenn man mit dem Kunden offen*
193 *spricht und ihm zeigt, wie es aussieht, dann ist das Interesse bei sehr vielen da. Ich*
194 *würde und da vom Großteil sprechen und eher ein geringer Anteil, der dann sagt,*
195 *„Nee, das interessiert mich doch nicht.“ Aber trotzdem am Ende kann man dann*
196 *eben sagen, wir haben mit dir drüber gesprochen und gesagt, wie wichtig das Thema*
197 *ist.*

198 7. Welche Chance geben Sie Finanzieller Bildung bei jungen Menschen in der
199 Zukunft?

200 *Ich finde sehr große Chance gerade auch in Bezug auf die sechste Frage. Du musst*
201 *halt meiner Meinung nach schon früh damit anfangen und auch in der Schule sollte*
202 *es irgendwie implementiert werden, ob das nicht vielleicht in den in dem Plan rein-*
203 *passt und auch keinen Platz finden würde, aber dann eben durch andere Institutio-*
204 *nen wie beispielsweise Sparkassen, eben die Möglichkeit zu erhalten finanzielle Bil-*
205 *dung an junge Menschen zu vermitteln und daneben die Chance auch zu nutzen.*

206 8. Welchen Zusammenhang sehen Sie zwischen Finanzieller Bildung und Finan-
207 zentscheidungen?

208 *Die Schuldenfallen beispielsweise könnten bei vielen Situationen nicht entstehen. Ich*
209 *sehe da schon einen starken Zusammenhang zwischen finanzieller Bildung und Fi-*
210 *nanzentscheidungen. Das merken wir auch in den Beratungsgesprächen am Ende.*

211 *Wenn die Kunden das verstehen, was sie machen und warum es wichtig ist, das*
212 *hatte ich eben auch schon ein Stück weit erläutert, dass sie dann auch bereit sind,*
213 *entsprechende Entscheidungen zu treffen.*
214 *Da gehe ich auch gerne auf das Beispiel Altersvorsorge. Wenn der Kunde weiß, wie*
215 *seine Rente später aussehen würde und weiß, welche Lücke entsteht und auch*
216 *weiß, wie er dagegen angehen kann und auch weiß, dass, wenn er schon früh an-*
217 *fängt, der monatliche Aufwand geringer ist, dann trifft er die Entscheidung bewusst*
218 *zu sagen, ich möchte dagegen angehen und ich möchte doch jetzt schon und nicht*
219 *erst in 10 Jahren eben meinen Anteil zur Seite legen und trifft dann die Entscheidung*
220 *für seine Zukunft und zu sagen, ich brauche jetzt doch nicht die 50. Bluse und das*
221 *dreißigste Paar Schuhe, wenn ich mir gerade nicht leisten kann. Bei vielen ist auch,*
222 *jetzt in Bezug auf Klarna Ratenkäufe beispielsweise, gar nicht bewusst, dass es sich*
223 *um Kredit handelt, sondern in es ist ein Ratenkauf. Das kommt ganz häufig in der*
224 *Beratung vor. Auch wenn man den Kunden fragt, ob er irgendwo Kredite hat und als*
225 *Antwort ein „Nein hab ich nicht“ kommt und dann schaut man ins Konto und dort sind*
226 *20 Lastschrift Abbuchungen von Klarna jeden Monat. Da ist dann das Finanzwissen*
227 *eben nicht vorhanden. Würde dem Kunde da oder wenn wir die Kunden darüber auf-*
228 *klären und zeigen, wie er da rauskommt dann trifft er auch die Entscheidung dafür*
229 *im gegen Ratenkäufe, sondern für Ansparung und erfülle ich mir später meinen*
230 *Wunsch.*

231 9. Welche Inhalte vermitteln Sie und warum genau diese?

232 *Wir machen zum einen Investieren, mit Wertpapierwissen. Wir machen auch das*
233 *Thema Altersvorsorge mit der eigenen Immobilie und auch Schuldenmanagement.*
234 *Bei dem Thema eigene Immobilie gehört Bausparen und Eigenkapital aufbauen*
235 *dazu. Das machen wir, weil es eben genau die Themen immer Generation eben inte-*
236 *ressiert. Ich brauche jetzt noch nicht darüber mit den Kunden sprechen, wie sichern*
237 *Sie sich ihre eigene Immobilie ab, sondern eher wie arbeite ich auf meine eigene Im-*
238 *moblie. Das sind die Themen, die wir vermitteln, um sie eben für die Zukunft aufzu-*
239 *stellen. Die Themen sind all das, was die Kunden in der aktuellen Situation interes-*
240 *siert und was für sie in der aktuellen Situation wichtig ist.*

241 10. Wenn Sie eine Art und Umfang der Vermittlung bestimmen könnten, welche
242 wäre es und warum?

243 *Auf Augenhöhe kommunizieren und es interaktiv gestalten. Den Kunden immer wie-*
244 *der mit einzubeziehen. Das merken wir auch, wir haben beispielsweise in einer Prä-*
245 *sentation, wenn es ums Thema Inflation geht, nochmal ein Beispiel mitgebracht und*
246 *sagen wieviel ein Brötchen, wieviel hat eine Wohnung und wieviel hat mich ne Brief-*
247 *marke in den unterschiedlichen Jahren gekostet und dort die Kunden dann auch ein-*
248 *fach mal fragen, was deren Meinung ist, was sie schätzen. Dass die Interaktion im-*
249 *mer sehr hoch damit kriegt man dann natürlich auch die Aufmerksamkeit wieder.*
250 *Auch einfach mit den Kunden sprechen, was sie für Themen wollen oder einfach an-*
251 *sprechen, wie bspw. Was ist der DAX, was ist die Börse und ne Aktie. Dort kann man*
252 *mit Beispielen von Unternehmen anfangen. Unternehmen, mit denen sie immer in*
253 *Kontakt sind.*
254 *Vom Umfang her ist es immer unterschiedliche, je interaktiver man es gestaltet. Man*

255 kann auch Gruppenarbeiten mit einbringen und Workshops gestalten. Da würde ich
256 einen Zeitraum von 4 Stunden vorschlagen, bzw. ohne Pause von 2 Stunden, weil
257 sonst die Aufmerksamkeit verloren geht.

258 11. Wie sind Sie auf die Idee Ihr Konzept zu entwickeln gekommen?

259 12. Wie sind Sie bei der Erstellung vorgegangen?

260 13. Würden Sie Ihr Konzept als erfolgreich ansehen? Würden Sie gegeben falls
261 etwas ändern?

262 Fragen 11 – 13 wurden in einer Antwort beantwortet.

263 *Wir haben im Jahr 2020 uns überlegt, wie können wir als Bank interessanter und an-*
264 *sprechender für junge Menschen werden. Gerade weil Sparkasse, da hat man jetzt*
265 *nicht unbedingt bei der jungen Generation das Bild einer innovativen Bank, die total*
266 *viele Vorteile bringt und eher so eine Bank meiner Oma. und ich bin dort, da meine*
267 *Eltern mit mir das Konto eröffnet haben. Wir haben uns überlegt, ok wir haben zwar*
268 *einen Marktanteil von 60% hier bei uns in der Umgebung. Als normaler Unternehmer*
269 *würde man sagen, ich kann mich zurücklehnen und brauche nichts mehr machen,*
270 *denn 60 % Marktanteil sind super. Auf der anderen Seite haben wir gemerkt, dass,*
271 *da sind wir im Schnitt aller Sparkassen in Deutschland, der Badewanneneffekt eben*
272 *bei uns auch vorhanden ist. Wenn es dann zum Ende hin das kostenfreie Girokonto*
273 *in das kostenpflichtige Girokonto, das ist bei uns nach dem 26. Lebensjahr, dann ha-*
274 *ben wir eine höhere Abwanderungsquote von ungefähr 6%. Heißt die Kunden wan-*
275 *dern in dem Alter ab und gehen zu Direktbanken und kommen aber auch am Ende*
276 *nicht mehr zu uns zurück. Es ist sehr viel schwieriger den Kunden zurückzugewinnen*
277 *und dem wollten wir entgegenwirken, dass wir eben diese 60% Marktanteil haben*
278 *und dass wir die halten können. Also nicht die Abwanderung zu verhindern, sondern*
279 *sie einfach zu minimieren und deswegen haben wir eine Open Innovation Challenge*
280 *gemacht. Heißt wir haben die Möglichkeit gegeben junge Menschen Konzepte vorzu-*
281 *stellen, wie sie sich ihre eigene Bank vorstellen würden, was sie interessant finden*
282 *und warum sie lieber bei der Bank blieben können. Dort haben 2 Mädels am Ende*
283 *gewonnen, haben Preisgeld gewonnen und auch ein Pitch-Training. Wo sie ihr entwi-*
284 *ckeltes Konzept vorstellen konnten. Die Idee war es ein Café zu eröffnen und im Fall*
285 *von Corona war es natürlich ein bisschen schwierig ein Café hier zu eröffnen. Da ha-*
286 *ben sie das Konzept von dem Anfangsstadium entwickelt haben, dann innerhalb von*
287 *14 Monaten weiterentwickelt mit der interdisziplinären Gruppe, hier bei uns im Haus.*
288 *20 Personen aus internen Abteilungen und aus dem Markt zusammengearbeitet ha-*
289 *ben und das Konzept, das durch die beiden Abiturientinnen im Groben schon entwi-*
290 *ckelt wurde, wurde dann weiterentwickelt. Da kamen dann eben die Themen, wie*
291 *Vermittlung von Finanzwissen über Events, über Social Media und in der Beratung.*
292 *Das wurde dann alles an einem Ort geschaffen und so sind wir dann im September*
293 *2022 gestartet und haben eröffnet und seitdem beraten wir Kunden hier, machen*
294 *Veranstaltungen und kontaktieren eben unsere Bestandskunden und vermitteln dort*
295 *eben Wissen. arbeiten aber auch mit unseren Firmenkunden zusammen, also das*
296 *heißt ich Sie schicken ihre Azubis zu uns und wir vermitteln da eben auch entspre-*
297 *chend das Finanzwissen, ohne über Produkte zu sprechen, das ist immer ganz wich-*
298 *tig. Wir sprechen wirklich nur über fachliche Themen. Wenn der Kunde dann aber*
299 *doch Interesse hat und seine individuelle Situation betrachten möchte, kommt er zum*

300 *Beratungsgespräch. Mit dem Ziel Finanzwissen zu vermitteln und eben die Kunden-*
301 *abwanderung zu reduzieren konnten wir tatsächlich in den letzten knapp 2 Jahren*
302 *feststellen, dass das Konzept erfolgreich ist. Die Kundenabwanderung im Vergleich*
303 *zu den anderen Einheiten bei uns im Haus, ist deutlich niedriger. Heißt wir haben es*
304 *geschafft durch dieses andere Auftreten, durch die andere Brand, die wir geschaffen*
305 *haben, durch eine Kommunikation auf Augenhöhe, dass sie Buddys als Berater ha-*
306 *ben und wirklich für den Kunden da sind, wie ein Freund. So machen wir den Kunden*
307 *wieder auf die Sparkasse aufmerksam. Die Kunden sind nun wieder bei uns glücklich*
308 *und es kommen auch manche aus den Beratungen heraus und umarmen ihren Bera-*
309 *ter. Die Kunden kommen dann auch mehrmals im Jahr vorbei, da sie sich mit ihrem*
310 *Berater über alles unterhalten können. Es ist eine ganz besondere Kundenbindung,*
311 *die dort entsteht. Das macht das Konzept so erfolgreich. Auch wenn man auf die ver-*
312 *trieblichen Zahlen schaut, ist es genauso erfolgreich, wie die Verhinderung der Ab-*
313 *wanderung,*

314 14. Was würden Sie jemanden mitgeben, der ein solches Konzept konzipieren
315 möchte?

316 *Das hatte ich auch schon paarmal erwähnt, auf Augenhöhe zu sprechen. Wirklich*
317 *Themen die, die Kunden interessieren. Nahbar zu sein auch interaktiver zu sein.*
318 *Keine Frontalbeschallung zu machen, gerade bei dem trockenen Thema der finazi-*
319 *ellen Bildung ist das nicht gut. Wenn man jetzt in den Schulen gehen möchte, dann*
320 *da bei den Basics anzufangen und entsprechend, also ich vergleich es auch gerne*
321 *mit einem Skiurlaub, wenn du noch nie Ski gefahren bist, fängst du jetzt nicht mit der*
322 *fortgeschrittenen Gruppe an, sondern machst erstmal den Einsteigerkurs, und dahin*
323 *entsprechendes Konzept aufzustellen und dann entsprechend Erkenntnissen unter-*
324 *schiedlicher Kinder heute zu spielen.*

325 Ich danke Ihnen für das schöne Gespräch und Ihren aufschlussreichen Informatio-
326 nen!

1 Interviewleitfaden Bachelorarbeit „Financial Education in Sachsen – Eine Analyse
2 von Möglichkeiten zur Finanzbildung weiterführenden Schulen.

3

4 Im Rahmen meiner Bachelorarbeit beschäftige ich mich mit dem Thema Financial
5 Education Sachsen – Eine Analyse verschiedener Möglichkeiten der Vermittlung an
6 weiterführenden Schulen Sachsens und untersuche dabei verschiedene Möglichkei-
7 ten der Vermittlung.

8 Dafür möchte ich Ihre Sichtweise kennenlernen.

9 Die Thesis wird von der Berufsakademie Sachsen, Standort Glauchau, von der Studi-
10 engangsleitung des Studiengangs Bank (Bankwirtschaft und Bankmanagement) be-
11 treut. Für das Interview benötigen wir 30 Minuten Zeit. Damit wir uns ganz auf das
12 Gespräch konzentrieren können, möchte ich unser Gespräch aufzeichnen. Ist das für
13 Sie in Ordnung?

14 Bevor wir jedoch anfangen können, möchte ich Sie bitten ein Akronym zu erstellen,
15 wenn sie wollen, dass dieses Interview anonym stattfindet.

16 Sie können zur Erstellung diese folgenden Dinge nutzen

- 17 - 3. Buchstabe Ihres Vornamens
- 18 - 2. Buchstabe von Ihrem Geburtsmonat
- 19 - Eine beliebige Zahl zwischen 0 und 9
- 20 - Letzter Buchstabe des Namens Ihrer Mutter
- 21 - Erster Buchstabe Ihres Lieblingstiers

22

23 NO4AE.

24

25 Zunächst stelle ich die Definition für Finanzielle Bildung vor. Diese ist von der OECD
26 – Organisation zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Entwicklung.

27 „[Finanzielle Bildung ist] der Prozess, durch den Finanzkonsumenten/Investoren ihr
28 Verständnis von Finanzprodukten, -konzepten und -risiken verbessern und durch In-
29 formation, Anleitung und/oder objektive Beratung die Fähigkeiten und das Selbstver-
30 trauen entwickeln, um sich finanzieller Risiken und Chancen bewusst zu werden, fun-
31 dierte Entscheidungen zu treffen, zu wissen, wo sie sich um Hilfe bemühen können,
32 und andere wirksame Maßnahmen zur Verbesserung ihres finanziellen Wohlerge-
33 hens zu ergreifen.“¹⁵²

34

35 Damit kann nun mit dem Interview angefangen werden.

¹⁵² OECD, Financial literacy in Germany: Supporting financial resilience and well-being, OECD Business and Finance Policy Papers, Paris, 2024

36 1. Könnten Sie zunächst die Vermittlungsansätze zum Thema Finanzielle Bil-
37 dung und sich vorstellen? Wie lang arbeiten Sie damit und wie sind Sie zu die-
38 sem Thema gekommen?

39 *Also die Vermittlungsansätze, das ist... Ich glaube, ich muss ein Stückchen weiter*
40 *ausholen. Wenn überall über das Flip gesprochen wird, dann wird meistens von dem*
41 *Zentrum hier in Wien gesprochen.*

42 *Das ist zwar das Flaggschiff, aber es ist nur ein Teil des Flip-Angebots. Hier kommen*
43 *hauptsächlich Schulklassen her, von der vierten Klasse Grundschule an aufwärts, für*
44 *eine zweistündige Tour. Und was wir hier machen, ist... Wir wissen natürlich, in zwei*
45 *Stunden kann ich nicht ein Hirn mit Wissen vollstopfen.*

46 *Was ich aber machen kann, ich kann so Ankerpunkte setzen, dass man einfach ver-*
47 *steht, aha, das ist etwas, das ist wichtig, dafür sollte ich mal ein bisschen Zeit auf-*
48 *wenden und mir das anschauen. Und genau das wollen wir erreichen. Zum Beispiel*
49 *mit unserer Globalisierungsstation möchte ich erreichen, dass vielleicht das nächste*
50 *Mal, wenn diese jungen Menschen shoppen gehen und sich eine Jeans kaufen wol-*
51 *len, ihnen einfach... Moment, da war doch was.*

52 *Wenn ich mir die Jeans kaufe, heißt das... und so weiter. Also diese Ankerpunkte*
53 *wollen wir hier setzen. Wir bieten dazu unheimlich viel Material, mit dem weitergear-*
54 *beitet werden kann.*

55 *Wir bieten Unterrichtsmaterialien, wir haben E-Learning-Einheiten. Also es ist für al-*
56 *les etwas da und ich kann immer tiefer in die Materie eintauchen, so ich es will. Das*
57 *haben wir auch gemacht, besonders weil wir wissen, als wir angefangen haben, war*
58 *finanzielle und wirtschaftliche Bildung noch nicht Teil des Lehrplanes.*

59 *Seit einem Jahr ist es das für die Sekundarstufe 1. Und das ist natürlich extrem er-*
60 *freulich, dafür haben wir lange, lange gearbeitet. Das Problem ist nur, dass es von*
61 *jetzt auf gleich eingeführt worden ist, aber das Lehrpersonal selber ja gar nicht aus-*
62 *gebildet worden ist, das zu unterrichten. Wir merken das extrem, dass die Nachfrage,*
63 *die schon immer hoch war für Termine bei uns, noch deutlich gestiegen ist.*

64 *Dass ganz, ganz viele Lehrkräfte einfach sagen, ja, dann gehen wir da hin, dann ha-*
65 *ben wir das schon mal erledigt, jedenfalls den Anfang. Wir sind dankbar, dass es im*
66 *Lehrplan ist. Wir sind extrem dankbar, dass wir seit zwei Jahren jetzt endlich eine na-*
67 *tionale Finanzbildungsstrategie haben.*

68 *Aber all das muss jetzt mit Leben gefüllt werden. Und da unterstützen wir natürlich*
69 *gern. Wir sind komplett neutral.*

70 *Uns geht es darum, wirklich zu schauen, was brauchen die jungen Menschen, um in*
71 *ihr Leben zu starten und dieses Wissen zu vermitteln. Und das so zu vermitteln, dass*
72 *sie auch verstehen, es hat eine ganz große Bedeutung für mein Leben. Das ist nicht*
73 *irgendein theoretisches Wissen, was ich jetzt auch noch lernen muss, sondern das*
74 *ist die Grundlage für mein zukünftiges Leben.*

75 *Und darum geht es uns hauptsächlich, in unserem Vermittlungsansatz. Wir versu-*
76 *chen das Ganze auch nicht theoretisch zu machen, sondern sehr praxisnah, sehr*

77 *spielerisch, sehr bewegt. In dieser Zwei-Stunden-Tour ist man die ganze Zeit unter-*
78 *wegs.*

79 *Man muss mit seinem Tablet, was man hat, unterschiedlichste Aufgaben erfüllen.*
80 *Das heißt, es wird nicht langweilig. Ansonsten ist es ja sehr schwer, zwei Stunden*
81 *lang konzentriert zu bleiben.*

82 *Das haben wir versucht, immer wieder aufzubrechen durch neue Spiele, Bewegun-*
83 *gen usw. Wie lange arbeite ich jetzt damit? Ich bin jetzt seit fast neun Jahren dabei.*
84 *Ich komme aber gar nicht aus dem Bereich, sondern komme aus dem Bereich Aus-*
85 *stellungs- und Museumsplanung.*

86 *Deswegen bin ich damals geholt worden, weil es hier niemanden gab, der sich mit*
87 *solchen Projekten, so ein großes Zentrum aufzubauen, auskennt. Aber dadurch,*
88 *dass ich aus der Ausstellungs- und Museumsplanung, besonders aus dem naturwis-*
89 *senschaftlichen Bereich, komme, bin ich es schon immer gewohnt gewesen, inner-*
90 *halb sehr kurzer Zeit sehr intensiv in ein Thema einzuarbeiten. Sonst hätte ich die*
91 *Projekte nicht machen können.*

92 *Das habe ich jetzt seit neun Jahren in das Thema Finanzbildung investiert, diese Fä-*
93 *higkeit. Doch, ich behaupte von mir, dass ich mittlerweile fast alles zum Thema Fi-*
94 *nanzbildung weiß. Und auch, wie es funktioniert.*

95 *Das ist einfach dieser Ansatz, dass man sagen muss, nur weil für mich Texte lesen*
96 *eine gute Methode ist, um ihr Wissen anzueignen, muss es das nicht für andere sein.*
97 *Ganz wichtig für uns ist zum Beispiel, dass wir unseren Jugendbeirat haben. Wir ha-*
98 *ben einen Beirat, der besteht zurzeit aus sieben Personen, 15 bis 22 Jahre, aus ganz*
99 *Österreich, bunt zusammengewürfelt, zum Teil berufstätig, ansonsten alle möglichen*
100 *unterschiedlichen Schultypen vertreten. Mit denen setzen wir uns immer wieder zu-*
101 *sammen und besprechen die Dinge, die wir vorhaben. Die sagen uns dann, finden*
102 *wir gut, nein, das ist total langweilig, damit erreicht ihr niemanden mehr. Das ist ganz*
103 *wichtig für uns.*

104 *Was wir auch machen, alle zwei Jahre, erstellen wir einen Jugendbericht. Da überle-*
105 *gen wir uns eine Meta-Forschungsfrage. Mit der geht unser Kooperationspartner in*
106 *Workshops mit Jugendlichen rein. Aus dieser Meta-Forschungsfrage entwickeln die*
107 *einen Fragebogen, genau wie sie meinen, was daraus abzuleiten ist, was für sie*
108 *wichtig ist. Der letzte ist gerade im Januar erschienen. Da haben wir noch 1.800 Ju-*
109 *gendliche befragen können. Das war eine Online-Befragung. Die Ergebnisse sind*
110 *sehr gut. Wenn ich dann höre, dass trotz allem die Hälfte aller Jugendlichen sich*
111 *nicht vorbereitet fühlt für ihr späteres Leben, dass jeder Fünfte keinen Überblick über*
112 *die eigenen Ausgaben hat, dann ist das natürlich erschreckend. Wir wissen auch aus*
113 *dem Schuldenreport, dass 30 % aller Klientinnen der Jugendlichen unter 30 Jahre*
114 *sind. Das ist beängstigend.*

115 2. Was machen Sie konkret in Verbindung mit dem Thema Finanzielle Bildung?

116 Die Frage wurde durch Beantwortung aus Frage 1 ausgelassen.

117 3. Welche Erfahrungen haben Sie schon mit Maßnahmen zu diesem Thema ge-
118 macht?

119 *Erfahrungen erschreckend, aber es ist gar nicht mit Finanzbildung zu tun. Das hat*
120 *generell mit dem Bildungsniveau zu tun. Wir haben zum Teil 15-Jährige hier, die sich*
121 *schwertun, sinnerfassend zu lesen. Das hat aber generell mit dem Schulsystem in*
122 *Österreich zu tun, würde ich sagen. Aber dass wirklich ganz viele herkommen und*
123 *viele Dinge das erste Mal hören, dass ich nicht weiß, wie vertraut sie sind mit dem*
124 *Schulsystem in Österreich. Nicht so stark? Ja, es ist nämlich ganz anders als in*
125 *Deutschland. Die duale akademische Ausbildung haben wir gerade erst eingeführt*
126 *hier. Aber bei uns ist es so, man macht die Volksschule 4 Jahre, dann 4 Jahre entwe-*
127 *der im Gymnasium oder in der Mittelschule. Und dann nach diesen 8 Jahren, die*
128 *man durchlaufen hat, kann man sich entscheiden, ob man aufhört und dann muss*
129 *man noch ein Jahr in einem Polytechnikum machen. Das ist so berufsvorbereitend.*
130 *Oder ob man normal Gymnasium macht, wie man das bei uns kennt. Und dann gibt*
131 *es bei uns die berufsbildenden höheren Schulen. Die sind dann noch mal weitere 5*
132 *Jahre. Und ich schließe aber nicht nur mit der Matura ab, also mit dem Abitur, son-*
133 *dern habe auch eine fertige Berufsausbildung. Und da gibt es alles Mögliche. Da*
134 *kann ich Geigenbau lernen oder fotografieren, Modedesign. Die allerbeliebteste*
135 *Form und das ist schon die häufigste überhaupt, ist die Handelsakademie. Das ist so*
136 *eine Wirtschaftsschule. Und an diesen Handelsakademien lernt man alles Mögliche,*
137 *wie ich ein Unternehmen führe usw. Ich lerne auch alles, z.B. was Kapitalmarkt an-*
138 *geht. Ich kann definieren, was ist eine Aktie, was ist eine Staatsanleihe usw.*

139 *Aber was uns aufgefallen ist, ist, dass diese Jugendlichen das überhaupt nicht auf*
140 *sich selbst anwenden. Sondern sie können genau sagen, was heißt das für ein Un-*
141 *ternehmen, aber nicht für mich. Und gerade in Anbetracht der Pensionssysteme, das*
142 *ist in Deutschland ja auch nicht besser als hier, ist ja z.B. Vorsorge am Kapitalmarkt*
143 *so extrem wichtig geworden. Wenn ich das aber nicht verstehe, wenn für mich Inves-*
144 *tionen am Kapitalmarkt immer noch mit wilder Spekulation in Verbindung gebracht*
145 *wird, dann ist das ein Problem. Denn wir müssen selber vorsorgen, es zahlt uns die*
146 *staatliche Pension nicht mehr ausreichend. Und dazu muss ich aber wissen, worum*
147 *es geht. Was heißt es? Was heißt ein langer Anlagehorizont? Und was heißt es für*
148 *mich? Nicht für ein Unternehmen, sondern für mich. Das ist genau das, was wir fest-*
149 *stellen. Wenn ein Wissen da ist, fehlt diese Verknüpfung mit dem eigenen Leben.*
150 *Und die wollen wir herstellen. Bei uns steht immer das Individuum im Mittelpunkt.*
151 *Und es dreht sich alles darum. Haushaltsplanung, Budgetplanung, extrem wichtig,*
152 *sehr fad, ist mir durchaus bewusst. Aber nur so kann ich ja schauen, wie viel habe*
153 *ich, wie viel gebe ich aus, wo sind Spar- oder Investitionspotenziale, wie kann ich auf*
154 *gesunden finanziellen Füßen stehen. Dazu muss ich diese recht langweilige Aufgabe*
155 *einfach erledigen. Das hilft nichts. Und das muss man denen erklären. Man muss*
156 *ihnen auch zeigen, was heißt es. Du verdienst so und so viel. Was kannst du dir da-*
157 *für in Österreich leisten? Das sind ja alles Dinge, auf die muss man mal hingewiesen*
158 *werden. Und das versuchen wir halt immer zu tun, dass wir immer sagen, das heißt*
159 *es für dich. Und du musst schauen, dass du es verstehst, dass du verstehst, was es*
160 *für dein Leben bedeutet.*

161 4. Wie ist Ihre Sicht zu dem Thema Finanzielle Bildung?

162 *Ganz wichtig. Früher hätte ich das auch nie gedacht. Hätte mich gelangweilt, hätte*
163 *gesagt, brauche ich nichts, wird schon irgendwie. Aber es ist ganz wichtig. Denn ich*

164 *will ja möglichst gut durchs Leben kommen. Und das wollen wir für alle, die in unse-*
165 *rer Gesellschaft leben. Und deswegen ist es so unablässig. Und wir wissen aus Stu-*
166 *dien, das Finanzgebaren wird vererbt. Genauso wie Bildung ja auch vererbt wird,*
167 *wird auch das Finanzgebaren vererbt. Wenn die Eltern also keine Ahnung haben,*
168 *dann können die mir ja auch nichts vermitteln. Wir wissen aber auch gleichzeitig,*
169 *dass das, was an finanziellem Wissen da ist, zu 40% aus dem Elternhaus kommt.*
170 *Also da sind wir richtig in der Zwickmühle. Und deswegen müssen wir verschärft das*
171 *einfach in die Sekundarstufe 1 bringen. In der Sekundarstufe 1 sind alle noch schul-*
172 *pflichtig. Das heißt, da erreichen wir alle. Und das ist hier in Österreich auch die*
173 *haupt- und wichtigste Zielgruppe in der nationalen Finanzbildungsstrategie. Und das*
174 *ist einfach (...) Wir wissen, dass die jungen Menschen daran interessiert sind, dass*
175 *sie es sich wünschen. Es wird immer gesagt, ja, und ich weiß dann nicht, wie ich*
176 *meinen Lohnsteuerjahresausgleich machen muss. Das finde ich nicht, dass es in der*
177 *Schule unterrichtet werden muss. Denn das führt ein bisschen zu weit. Dann kann*
178 *ich auch gleich sagen, soll meine Lehrerin das für mich machen. Aber ich muss die*
179 *Jugendlichen in der Schule dazu befähigen, es selber machen zu können. Und das*
180 *ist, glaube ich, der ganz große Unterschied. Es geht nicht darum, dass wir jetzt ge-*
181 *meinsam Händchen halten und uns anschauen, wie geht Online-Banking, wie geht*
182 *mein Lohnsteuerjahresausgleich, wie zahle ich mit einer Kreditkarte. Sondern ich*
183 *muss die Schülerinnen und Schüler dazu befähigen. Ich muss ihnen erklären, was*
184 *heißen diese Begriffe, wo finde ich Informationen. Also wirklich praktisches Wissen*
185 *und immer den Bezug zur eigenen Person herstellen. Das ist das, was es braucht.*

186 5. Was halten Sie bei der Vermittlung von Finanzieller Bildung bei jungen Men-
187 schen für wichtig?

188 *Es geht immer darum, ihnen klarzumachen, wie wichtig es für ihr eigenes Leben ist.*
189 *Ich hatte eine Tour hier bei uns in Flipp. Da war ein junges Mädchen, ein recht vor-*
190 *lautes, die mir Stein und Bein geschworen hat, bei ihr am Konto kostet es nichts,*
191 *wenn sie überzieht. Und dann habe ich sie erst mal gefragt, wie alt sie denn sei. Und*
192 *sie war erst 16. Da habe ich ihr gesagt, du kannst noch gar nicht überziehen. Das ist*
193 *legal gar nicht möglich. Und wenn man überzieht, wie viel man dafür zahlt. Das ist*
194 *fast die teuerste Art des Kredites, die ich mir aufnehmen kann. Da schütteln hier im*
195 *Haus Kolleginnen und Kollegen auch immer den Kopf und sagen, aber daran verdie-*
196 *nen wir doch gut.*

197 *Wir sind aber nicht Teil der Bank. Und deswegen ist uns das egal. Es ist einfach*
198 *wichtig, all diese Dinge zu verstehen. Auch ein bisschen Hausverstand gehört dazu.*
199 *Es ist doch logisch, wenn mir Klarna sagt, du kannst dir das alles jetzt leisten und*
200 *zahlst es später, dass das nicht richtig sein kann. Bei einigen Dingen ja. Ein Kredit für*
201 *eine Eigentumswohnung ist etwas ganz anderes als ein kleiner Raten für einen Pul-*
202 *lover, den ich nächste Saison eh nicht mehr trage. Diese Relation muss man klar ma-*
203 *chen. Sie haben schon gesagt, dass junge Menschen extrem interessiert sind an*
204 *dem Thema und sie das auch merken.*

205 6. Wie stark sind junge Menschen an dem Thema interessiert?

206 *Das ist ganz unterschiedlich. Zum einen wissen wir schon, die kommen nicht freiwillig.*
207 *Die Lehrerin hat diese Tour gebucht. Die Kinder sind auf der einen Seite froh, weil*

208 *sie nicht in der Schule sitzen müssen. Auf der anderen Seite geht es um Finanzbil-*
209 *dung. Mit 14 hätte ich auch zugesehen, dass ich die Schule schwänze an so einem*
210 *Tag. Aber wenn sie dann da sind, ist es einfach so, wir haben unser Vermittlungspers-*
211 *onal, was unheimlich gut ist und sehr schnell ein Gespür dafür hat, wo sind die Lü-*
212 *cken, wo muss ich nachhaken. Diese Verbindung von persönlicher Vermittlung und*
213 *dann dieses Spielen am Tablet funktioniert ganz hervorragend. Und meistens, also*
214 *das Feedback, das wir kriegen, das anonym am Schluss ins Tablet eingegeben wer-*
215 *den kann, ist, ich würde mal, zumindest 80% positiv. Es ist nicht das Thema, mit dem*
216 *ich sofort sehr viel Interesse wecke, aber im Endeffekt ist es so, dass alle verstehen,*
217 *wie wichtig das ist. Und dann haben wir schon einen ganz großen Teil von unserem*
218 *Ziel erreicht.*

219 7. Welche Chance geben Sie Finanzieller Bildung bei jungen Menschen in der
220 Zukunft?

221 *Ich glaube, eine ganz große.*
222 *Wir haben das ganz große Glück, dass wir im Moment dieses Momentum haben. Es*
223 *wird in allen Medien diskutiert, es gibt Veranstaltungen, Symposien, alles Mögliche*
224 *dazu. Davon haben wir auch echt lange gearbeitet, dass das so weit kommt. Und wir*
225 *sehen, dass ein Verständnis eingesetzt hat, dass durch die gesamte Gesellschaft ein*
226 *Verständnis dafür gewachsen ist, wie wichtig das ist. Man sieht es ja auch in*
227 *Deutschland. Auch in Deutschland wird jetzt ja an einer nationalen Finanzbildungs-*
228 *strategie gearbeitet. Das ist wahrscheinlich das letzte Land in Europa. Aber gut, da*
229 *waren wir noch nie so schnell. Ich hätte es mir damals auch gewünscht. Ich bin in*
230 *Schleswig-Holstein zur Schule gegangen und habe nichts dazu gelernt, gar nichts.*
231 *Im Nachhinein wäre es ganz schön gewesen. Aber es ist einfach da. Es ist so eine*
232 *Welle, die langsam anrollt. Und bis die ausgerollt ist, wird es noch lange dauern. Bis*
233 *dahin haben wir hoffentlich ganz, ganz viel erreicht. Und ich bin da sehr zuversicht-*
234 *lich, dass wir da besser werden. Denn es wächst auch das Verständnis, dass dieses*
235 *ganze finanzielle Leben immer komplexer wird. Früher konnte ich, wenn ich etwas*
236 *nicht so ganz wusste, dann bin ich in die Filiale gegangen und habe mit meinem*
237 *Bankberater oder meiner Beraterin gesprochen. Die gibt es ja zum großen Teil mitt-*
238 *lerweile kaum noch. Es werden immer mehr Filialen geschlossen. Das ist alles nicht*
239 *mehr so leicht. Die Finanzprodukte werden aber immer komplexer. Da gibt es jetzt*
240 *dieses Einsehen, dass man sagt, wir müssen etwas tun. Wir müssen unterstützen.*
241 *Deswegen bin ich ganz zuversichtlich, dass wir da einen deutlich höheren Level an*
242 *Finanzbildung sehen.*

243 8. Welchen Zusammenhang sehen Sie zwischen Finanzieller Bildung und Finan-
244 zentscheidungen?

245 *Das ist eine spannende Frage, denn ich habe es vorhin ja schon mal kurz angeris-*
246 *sen. Mit diesem Hack, also Handelsakademie, Schülerinnen und Schülern, die alles*
247 *wissen, aber es nicht für sich anwenden können. Und diese Lücke zu schließen, da-*
248 *rum geht es. Es muss handlungsorientiert sein. Das ist das Um und Auf. Also Sachen*
249 *auswendig lernen, Definitionen lernen. Ja, dazu muss ich jetzt nicht unterstützen.*
250 *Das macht man oder man macht es nicht. Aber es aufzuzeigen, was es für mein Le-*
251 *ben bedeutet, dass ich ins Tun komme als Individuum. Das ist genau der Punkt, wo*

252 *Finanzbildung wichtig ist. Das theoretische Wissen ins praktische zu überführen. Und*
253 *dabei die Leute an die Hand zu nehmen. Das versuchen wir bestmöglich.*

254

255 9. Welche Inhalte vermitteln Sie und warum genau diese?

256 *Ja, wir haben da sehr lange dran rumgeknobelt. Wir haben auch zusätzlich zu unse-*
257 *rem Jugendbeirat einen wissenschaftlichen Beirat. Und mit dem haben wir vom ers-*
258 *ten Moment an zusammengearbeitet und haben geschaut, was wollen wir vermitteln.*
259 *Und wichtig war für uns halt immer, ich wiederhole mich und wiederhole mich, das In-*
260 *dividuum. Es muss immer um die Person gehen. Und was ist die Grundlage eines Fi-*
261 *nanzlebens, eines individuellen Finanzlebens? Das ist immer das eigene Budget.*
262 *Das heißt, wir fangen in unserer ersten Station damit an und verteilen ein fiktives*
263 *Haushaltsbudget auf die Hauptausgabengruppen. Wir haben dazu verschiedene Rol-*
264 *len kreiert, die unterschiedliche Budgets haben, dass man halt einfach sieht, wann*
265 *und mit wie viel Budget kann ich mir was leisten, stellen das zusammen gegenüber*
266 *dem Durchschnittsbudget eines Haushalts in Österreich, dass man einfach sieht,*
267 *okay, das habe ich jetzt angenommen und das ist die Realität. Und dass das halt ei-*
268 *gentlich passen sollte. Ganz praktisch immer. Dann haben wir eine Station, wo es*
269 *wirklich darum geht, einfach mal so Begriffe kennenzulernen. Was ist eine Aktie?*
270 *Was ist ein Dauerauftrag? Was trifft auf Kontoüberziehung zu? Und so weiter. Da*
271 *geht es wirklich nur darum, das schon mal gehört zu haben und in der Besprechung*
272 *dann das auch noch ein bisschen zu vertiefen. Aber das sind einfach Begriffe, die*
273 *werden mir irgendwie im Laufe meines Lebens über den Weg laufen.*
274 *Dann haben wir eine Station, wo wir darüber sprechen, was Preis und was Wert ist.*
275 *Wer legt denn fest, was etwas wert ist und was für Werte gibt es. Das geht natürlich*
276 *schon weit über Finanzbildung hinaus, aber es geht immer wieder um dieses Veran-*
277 *kern im eigenen Leben. Denn nur ich lege ja fest, was mir etwas wert ist.*
278 *Dann haben wir das Meinungsforum, wo wir schon praktisch in die politische Bildung*
279 *hineingehen. Wo es einfach darum geht, zu bestimmten Themen, bei uns ist es im-*
280 *mer ein wirtschaftlicher Kontext natürlich, sich die Meinung zu bilden. Da haben wir*
281 *Pro-Argumente, die wir sammelt. Wir haben Kontra-Argumente. Wir müs-*
282 *sen es gegeneinander abwägen und alle Personen für sich müssen eine Entschei-*
283 *dung treffen. Es geht nicht darum, ob etwas richtig oder falsch ist. Es geht nur darum*
284 *zu sehen, wie bilde ich mir eine Meinung, wie komme ich zu einem Ergebnis. Das*
285 *kann eine Wahlentscheidung sein oder die Entscheidung, welchen Kredit nehme ich,*
286 *um mir eine Wohnung zu kaufen. Und dann haben wir noch eine Station, wo es wirk-*
287 *lich darum geht, wie sich meine Konsumententscheidungen weltweit auswirken. Also*
288 *zum Beispiel das Thema Jeans. Klar, wer hat das nicht, wenn es um Globalisierung*
289 *geht. Wir haben zwischen zwei Stockwerken einen riesigen Globus hängen und um*
290 *den reisen wir zweimal rum. Und in der ersten Runde kriegen wir auf unterschiedli-*
291 *chen Bildschirmen Informationen zu dem Thema. Also wer hat die Jeans erfunden,*
292 *wann, für wen, woraus ist sie gemacht, warum waren die Dinger blau. Das ist in*
293 *Nordamerika, dann reisen wir nach Kasachstan, schauen uns Baumwollanbau an*
294 *und so weiter. Und dann müssen wir am Ende der ersten Runde eine Entscheidung*
295 *treffen. In dem Fall hier ist es jetzt zum Beispiel, ob wir bereit sind, mehr Geld auszu-*
296 *geben, um eine biologisch fair produzierte Jeans zu bekommen. Meine*

297 *Entscheidung, aber die Entscheidung der Gruppe, die Mehrheit beeinflusst die zweite*
298 *Runde. Denn in der zweiten Runde treffen wir Menschen, die von dieser Mehrheits-*
299 *entscheidung betroffen sind oder beeinflusst sind. Da haben wir einen Baumwollbau-*
300 *ern, da haben wir eine Textilproduzentin, eine Textilfärberin und so weiter. Je nach-*
301 *dem, was wir entscheiden, erzählen die uns unterschiedliche Geschichten. Und hier*
302 *geht es nicht um Zeigefinger, sagen, das darfst du nicht und du musst dich für eine*
303 *Bio-Jeans entscheiden, sondern es geht einfach nur darum zu zeigen, was heißt es.*
304 *Und dann kann ich selbst entscheiden, aber ich muss es halt dafür wissen. Und ge-*
305 *nau das ist es eigentlich, was wir versuchen, ist eine Ermächtigung unserer Besu-*
306 *cherinnen und Besucher eigener Entscheidungen zu treffen.*

307 10. Wenn Sie eine Art und Umfang der Vermittlung bestimmen könnten, welche
308 wäre es und warum?

309 *Also ich würde schon sagen, es wäre ganz fein, wenn man in der Sekundarstufe I*
310 *eine Stunde pro Woche hätte in der Schule. Da wissen wir, wie Unterricht funktio-*
311 *niert. Deswegen haben wir zum Beispiel auch unsere Flip App, in der E-Learning Ein-*
312 *heiten, die etwas mehr Spaß machen, drinstecken. Die bieten wir an. Aber ich*
313 *glaube, das wäre ganz wichtig, dass kontinuierlich das Wissen vermittelt wird, über*
314 *den Zeitraum von vier Jahren. Ich glaube, dann hat man eine sehr gute Chance,*
315 *dass Dinge wirklich gelernt werden. Das Lernen heißt ja immer wiederholen. Und*
316 *dann halt auch in einem Angebot so, dass das Verständnis dafür entsteht, wie wichtig*
317 *es ist und was es für mich bedeutet. Und dass ich ein besseres Leben führen kann,*
318 *wenn ich finanziell gebildet bin. Das sehe ich da.*
319 *Und ja, die Art ist, glaube ich, gar nicht das Ausschlaggebende. Ich glaube, es gibt*
320 *unterschiedlichste Lerntypen oder auch Lehrtypen. Man muss einfach das finden,*
321 *was passt für sich selbst.*

322 11. Wie sind Sie auf die Idee Ihr Konzept zu entwickeln gekommen?

323 *Sagt Ihnen die zweite Sparkasse was?*

324 *Nein, ich kenne nur die Erste Bank.*

325 *Die Erste Bank ist wie die Sparkasse. Und vor etwa 15 Jahren, ich glaube es waren*
326 *15 Jahre, wurde die zweite Sparkasse gegründet. Das war eine Sparkasse für Men-*
327 *schens, die aus dem normalen Bankensystem herausgefallen sind. Mittlerweile, seit*
328 *2019, gibt es ja das Recht auf ein Konto. Das gab es vorher nicht. Das heißt, Men-*
329 *schens, die in einer Privatinsolvenz waren oder was auch immer, jedenfalls herausge-*
330 *fallen waren und kein Konto mehr bekommen haben, konnten zu dieser Zweiten*
331 *Sparkasse kommen. Da kriegten sie nicht nur ein Konto, sondern es ist auch ver-*
332 *pflichtend mit Beratungen einhergegangen, um zu versuchen, sie wieder ins normale*
333 *Bankensystem zu überführen. Aber das ist eine Sparkasse für Menschen, die es im*
334 *ersten Anlauf nicht geschafft haben. Und diese Sparkasse hat einen derartigen Zu-*
335 *lauf gehabt, dass hier im Haus der Gedanke war, eigentlich müsste man ja präventiv*
336 *was machen. Und dann traf es sich sehr gut, dass wir hier ein neues Headquarter*
337 *gebaut haben. Und da war dann eine große Fläche frei, wo die Planer ursprünglich*
338 *einen Apple Store oder so reinmachen wollten. Und da hat der damalige CEO ge-*
339 *sagt, nein, da fällt uns wohl was Besseres ein. Und dann ist ein Team losgezogen*

340 *und hat sich alles Mögliche angeschaut, was es gibt. Gerade für Kinder und Jugend-*
341 *liche weltweit. Das allergrößte, beste Beispiel und auch das älteste ist das MIDE.*
342 *Das ist das Museo Interactivo de Economía in Mexiko-Stadt. Und das ist eigentlich*
343 *die Blaupause für all diese Museen, die dann entstanden sind. Wir haben es alle et-*
344 *was anders gemacht, aber das MIDE ist unser großes Vorbild gewesen. Und dann*
345 *ging es halt los, dass man das immer weiter eingedampft hat. Es wurde dann ausge-*
346 *schrieben an Agenturen und auch gemeinsam mit der Agentur und dem Wissen-*
347 *schaftlichen Beirat wurde dann so nach und nach das Konzept entwickelt und auch*
348 *immer wieder so verändert, dass es halt in die Vermittlungsmethoden reinpasste. Es*
349 *war ein langer Prozess. Wir hatten zum Glück lange Zeit, denn so ein Headquarter*
350 *baut sich ja nicht von heute auf morgen. Und deswegen haben wir da sehr intensiv*
351 *dran arbeiten können.*

352 12. Wie sind Sie bei der Erstellung vorgegangen?

353 *Die Räumlichkeiten waren vorgegeben. Die waren in der architektonischen Planung*
354 *drin. Sie sind ein bisschen schwierig, weil wir sehr, sehr viel Außenglasfläche haben,*
355 *weil es Lichteinfall und so weiter. Wir arbeiten zum Teil mit Objekterkennung. Das ist*
356 *zu manchen Tageszeiten etwas schwieriger als zu anderen. Aber das haben wir alles*
357 *ganz gut hinbekommen. Dann darf man nicht vergessen, das Ganze ist angelegt*
358 *worden als ein modernes, quasi Passivbürogebäude. Da müssen wir jetzt mit einer*
359 *interaktiven Ausstellung rein. Das war teilweise etwas schwierig, weil man dann Kli-*
360 *madecken hat. Das heißt, ich kann nichts von der Decke abhängen. Aber alles mach-*
361 *bar. Deswegen arbeitet man mit Profis, um das zu machen. Diese Agentur und die*
362 *Baufirmen haben alle hervorragend zusammengearbeitet. Das war einfach gut. Na-*
363 *türlich, wenn man sowas anders geplant hätte, hätte man weniger Außenfläche ge-*
364 *habt, weniger Lichteinfall. Aber das sind jetzt alles keine Sachen, die störend sind.*
365 *Wir hatten diese Fläche immer da. Die Agentur, mit der wir gearbeitet haben, hat das*
366 *perfekt umgesetzt.*

367 13. Würden Sie Ihr Konzept als erfolgreich ansehen? Würden Sie gegeben falls
368 etwas ändern?

369 *Interessante Frage, weil wir nämlich genau jetzt gerade dabei sind, die Software, mit*
370 *der alles betrieben wird, neu auszuschreiben. Die ist jetzt einfach zehn Jahre alt. Da*
371 *gibt es Komponenten, die dann nicht mehr unterstützt werden. Es muss sowieso was*
372 *gemacht werden. Wir haben beschlossen, es komplett neu zu machen. Wir werden*
373 *nichts Großartiges ändern, denn es funktioniert. Genauso ist es ja auch ausgelegt*
374 *worden, dass ich Zahlen ändern muss. Die sieben Ausgabengruppen in unserer ers-*
375 *ten Station, da verändern sich natürlich die Zahlenwerte. Aber an sich verändert es*
376 *sich nicht. All das, was wir hier vermitteln, ist allgemein gültig. Solange wir uns in die-*
377 *sem System bewegen, ist es auch immerwährend. Ums Budget muss ich mich küm-*
378 *mern. Ich sollte mir überlegen, was mir was wert ist und so weiter. Kleinigkeiten, ja,*
379 *verändern wir. Ein Spiel ist zu kompliziert. Das wird von unseren freiwilligen Vermitt-*
380 *lern und Vermittlerinnen nicht gern gespielt. Das werden wir jetzt in diesem Zuge ver-*
381 *ändern. Aber im Großen und Ganzen verändern wir es nicht, sondern behalten es*
382 *bei, weil es gut funktioniert. Wir sind über Monate im Voraus immer ausgebucht. Wir*
383 *wissen natürlich auch aus Befragungen von Lehrerinnen und Lehrern und auch*

384 *Schülerinnen und Schülern, dass es sehr, sehr gut ankommt, dass es als wichtig an-*
385 *gesehen wird. Natürlich machen wir Updates, so Sachen wie die Krypto. Natürlich*
386 *hatten wir das Ganze am Anfang noch nicht dabei. Und jetzt wird es immer wichtiger.*
387 *Und vor allen Dingen auch von Jugendlichen wird es sehr nachgefragt, weil alle die*
388 *Hoffnung haben, dass sie mit wenig Einsatz und sehr schnell Millionen verdienen.*
389 *Den Zahn versuchen wir auch zu ziehen. Aber im Großen und Ganzen funktioniert*
390 *es. Und genau so ist es ausgelegt worden. Und alles, was wir sagen, wir möchten es*
391 *noch zusätzlich anbieten, machen wir in anderen Formaten. Wie gesagt, unser Ange-*
392 *bot ist recht umfassend. Und wir machen dann viele andere Dinge, die wir dann noch*
393 *zusätzlich anbieten. Uns ist es wichtig, ein Angebot zu haben, was für alle Lern- und*
394 *Lehrbedürfnisse irgendetwas bietet.*

395 14. Was würden Sie jemanden mitgeben, der ein solches Konzept konzipieren
396 möchte?

397 *Ich war in der Arbeitsgruppe im Finanzministerium. Denn bei unserer nationalen Stra-*
398 *ategie war die erste Zielgruppe, die bearbeitet wurde, Jugendliche in der Sekundar-*
399 *stufe 1. Also 5. bis 8. Schuljahr. Und das zweite war Finanzbildung für Frauen.*
400 *Wurde identifiziert als extrem wichtig. Und in dieser Arbeitsgruppe war ich dabei. Und*
401 *wir haben ein Guidance-Dokument entwickelt. Einfach mal nachgoogeln. Österreich,*
402 *nationale Finanzbildungsstrategie, Finanzbildung für Frauen. Da kommen Sie dann*
403 *sofort hin auf das Finanzministerium. Und dieses Guidance-Dokument haben wir ge-*
404 *nau dafür entwickelt, dass wir sagen, wenn jemand Finanzbildung für Frauen anbie-*
405 *ten möchte, worauf muss man achten? Und wir haben uns da an den Lebensphasen-*
406 *ansatz orientiert. Und das gilt jetzt nicht nur für Frauen. Ich meine, die Lebensphasen*
407 *für Frauen sind etwas unterschiedlich von Männern. Aber das kann man dann abstra-*
408 *hieren, natürlich. Und dass man wirklich genau schaut, wann brauche ich was? Und*
409 *wie muss ich es anbieten? Ich kann nicht das Gleiche für eine 19-jährige Schülerin*
410 *wie für eine 27-jährige Neumutter anbieten. Die brauchen unterschiedliche Tageszei-*
411 *ten, Formate und so weiter. Aber das ist genau so wichtig, dass man genau die Be-*
412 *dürfnisse der Zielgruppe kennt. Nämlich auch, was ist jetzt wichtig? Ich habe gerade*
413 *ein Kind bekommen und arbeite jetzt ein halbes Jahr nicht. Was ist jetzt wichtig?*
414 *Oder ich schließe jetzt die Schule ab. Was ist wichtig? Also das sind so diese ganz*
415 *wirklich basic Sachen. Wo erreiche ich sie? Was brauchen sie jetzt gerade? Wie*
416 *brauchen sie es? Wie ist die Ansprache? Das muss man sich genau anschauen. Und*
417 *genau deshalb haben wir dieses Dokument entwickelt, um nämlich genau das zu er-*
418 *reichen. Ich sehe, ich möchte das machen als NGO zum Beispiel. Wie mache ich*
419 *das? Und da gibt es dieses Dokument.*

420 Ich danke Ihnen für das schöne Gespräch und Ihren aufschlussreichen Informatio-
421 nen!

1 Interviewleitfaden Bachelorarbeit „Financial Education in Sachsen – Eine Analyse
2 von Möglichkeiten zur Finanzbildung weiterführenden Schulen.

3

4 Im Rahmen meiner Bachelorarbeit beschäftige ich mich mit dem Thema Financial
5 Education Sachsen – Eine Analyse verschiedener Möglichkeiten der Vermittlung an
6 weiterführenden Schulen Sachsens und untersuche dabei verschiedene Möglichkei-
7 ten der Vermittlung.

8 Dafür möchte ich Ihre Sichtweise kennenlernen.

9 Die Thesis wird von der Berufsakademie Sachsen, Standort Glauchau, von der Studi-
10 engangsleitung des Studiengangs Bank (Bankwirtschaft und Bankmanagement) be-
11 treut. Für das Interview benötigen wir 20 Minuten Zeit. Damit wir uns ganz auf das
12 Gespräch konzentrieren können, möchte ich unser Gespräch aufzeichnen. Ist das für
13 Sie in Ordnung?

14 Bevor wir jedoch anfangen können, möchte ich Sie bitten ein Akronym zu erstellen,
15 wenn sie wollen, dass dieses Interview anonym stattfindet.

16 Sie können zur Erstellung diese folgenden Dinge nutzen

- 17 - 3. Buchstabe Ihres Vornamens
- 18 - 2. Buchstabe von Ihrem Geburtsmonat
- 19 - Eine beliebige Zahl zwischen 0 und 9
- 20 - Letzter Buchstabe des Namens Ihrer Mutter
- 21 - Erster Buchstabe Ihres Lieblingstiers

22

23 KP7AO.

24

25 Zunächst stelle ich die Definition für Finanzielle Bildung vor. Diese ist von der OECD
26 – Organisation zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Entwicklung.

27 „[Finanzielle Bildung ist] der Prozess, durch den Finanzkonsumenten/Investoren ihr
28 Verständnis von Finanzprodukten, -konzepten und -risiken verbessern und durch In-
29 formation, Anleitung und/oder objektive Beratung die Fähigkeiten und das Selbstver-
30 trauen entwickeln, um sich finanzieller Risiken und Chancen bewusst zu werden, fun-
31 dierte Entscheidungen zu treffen, zu wissen, wo sie sich um Hilfe bemühen können,
32 und andere wirksame Maßnahmen zur Verbesserung ihres finanziellen Wohlerge-
33 hens zu ergreifen.“¹⁵³

34

35 Damit kann nun mit dem Interview angefangen werden.

¹⁵³ OECD, Financial literacy in Germany: Supporting financial resilience and well-being, OECD Business and Finance Policy Papers, Paris, 2024

- 36 1. Könnten Sie zunächst die Vermittlungsansätze zum Thema Finanzielle Bil-
37 dung und sich vorstellen? Wie lang arbeiten Sie damit und wie sind Sie zu die-
38 sem Thema gekommen?

39 *Ich arbeite bei der Baden-Württembergischen Bank, ein Tochterunternehmen der*
40 *LBBW im Business Development. Wir beschäftigen uns mit dem Thema Metaverse*
41 *schon seit knapp 2 Jahren. Wir haben damals angefangen, wo das Thema aufge-*
42 *kommen ist, wie wir als Bank davon partizipieren können, weil die Gen. Z und Alpha*
43 *damit täglich aufwachsen und wir in der Customer Journey als Bank eine Schwäche*
44 *haben. Dort haben wir angeknüpft wie können wir eine Schnittstelle im Metaverse*
45 *etablieren, dort sind wir auf das Thema Financial Education gestoßen. Auf der einen*
46 *Seite sind wir mit dem öffentlichen Auftrag verpflichtet, auf der anderen Seite ist es*
47 *wichtig, die jungen Leute abzuholen. Die Gruppe weiß selbst, dass das Thema wich-*
48 *tig ist, aber wenig Zugang dazu haben. Wenn wir das durch die Eltern abgedeckt*
49 *oder die Sparkassen. Auch im Trend sind die Finfluencer, aber das Problem ist, dass*
50 *jeder Youtuber sich im Internet als Finfluencer ausgeben kann, da er kein Zertifikat*
51 *braucht, um zu zeigen, dass er sich mit dem Thema auskennt. Deswegen haben wir*
52 *als Bank so einen Punkt, dass die verbreitenden Aussagen richtig sind.*
53 *Auch ist zu betrachten, dass regulatorisch im Metaverse noch nicht viel geklärt ist,*
54 *gerade in den Punkten Speicherung von Kundendaten, Produktabschlüsse und Legi-*
55 *timisation. Daher können Banken noch nicht viel darüber gestalten. Eher im Thema*
56 *Marketing oder die Finanzielle Bildung ist es eine Option. Deswegen haben wir uns*
57 *gesagt, dass wir das auf dieser Grundlage als BW Bank aufbauen, uns aber im Hin-*
58 *tergrund halten. Primär geht es darum Schulwissen der 5. Und 6. Klasse zu verpro-*
59 *ben. Wir haben uns dabei am DSGVO Schulservice orientiert und die aufbereiteten Sa-*
60 *chen spielerisch umgesetzt.*
61 *Dabei steht das spielerische Erlernen im Vordergrund.*
62 *Das Feedback war positiv. Zuerst haben wir das an Mitarbeiterkindern ausgetestet*
63 *und später auch an Stuttgarter Schulen. Das Ziel ist es jetzt eine Sparkassenversion*
64 *zu erstellen, die jede Sparkasse in der Sparkassen Finanzgruppe (SFG) nutzen*
65 *kann.*

- 66 2. Was machen Sie konkret in Verbindung mit dem Thema Finanzielle Bildung?

67 *Also konkret haben wir die Idee gestartet und war in der Rolle als Projektleiter und*
68 *das Metaverse aufgebaut. Allerdings sind wir dabei Richtung DSGVO in die Finanz-*
69 *gruppe zurückzugeben. Jetzt hat es aber die Reife, dass es zentral geleitet werden*
70 *muss.*

- 71 3. Welche Erfahrungen haben Sie schon mit Maßnahmen zu diesem Thema ge-
72 macht?

73 *Superwichtiges Thema, da die Welt immer schnelllebiger wird. Über direkt Banken*
74 *hat man mittlerweile schnellen Zugang zu Finanzprodukten. D.h. da muss man nicht*
75 *die jungen Kunden heranzuführen und mitnehmen. Wenn man das Beispiel des Bit-*
76 *coins nimmt. Das ist überall im Munde, aber wenn man jetzt junge Leute fragt, wer-*
77 *den paar sagen „klar kenne ich“, aber viele wissen nicht, was das ist und wie das*
78 *funktioniert. Deswegen ist es wichtig, dass man aktiv finanzielle Bildung betreibt. Ge-*
79 *rade auch für das spätere Leben der Jugendlichen ist das wichtig. Deswegen haben*

80 *wir da noch viel zu tun. Mit Blick auf unser Spiel kam positives Feedback der Eltern,*
81 *doch es gab auch Bedenken, dass die jungen Menschen in der digitalen Welt unter-*
82 *wegs sind, aber mit der Verknüpfung, dass sie wenigstens etwas lernen, war es posi-*
83 *tiv kommentiert.*

84 4. Wie ist Ihre Sicht zu dem Thema Finanzielle Bildung?

85 Ich selbst finde es auch ein wichtiges Thema, was nicht mehr heraus dividiert werden
86 kann. Es findet immer irgendwo statt. Es geht nicht nur um das Taschengeldkonto,
87 sondern es sind sehr viele Themen.

88 Was ich aber gerade mitbekomme ist, dass die Art und Weise der Vermittlung
89 Schwierig ist, aber es ist eine allgemeine Diskussion der Lehre. Man muss in die Le-
90 benswirklichkeit der jungen Menschen hineingehen. Wenn diese in Videospiele ir-
91 gendetwas kaufen, geht das zwar von Muttis Kreditkarte ab, aber die jungen Men-
92 schen sehen das, was dahintersteckt, nicht. Dort kann man schulisch tiefer hinein ge-
93 hen und wir als Institute noch mehr machen. Gerade die unterschiedlichen Medien
94 sollte man nutzen und auf die jungen Menschen eingehen.

95 Zusätzliche Frage des Interviewers: Sie sprachen die 5., 6. Klasse an, wo ist für Sie
96 das beste Alter mit Finanzieller Bildung anzufangen?

97 *Das ist ein Thema der Aufbereitung. Man kann nicht direkt mit Hebelzertifikaten an-*
98 *fangen. Es ist möglich mit der weiterführenden Schule die Basics zu vermitteln und je*
99 *älter sie werden, mehr und mehr zu vermitteln. In unserem Spiel verdeutlichen wir*
100 *auch Verzinsung, dass du dein Geld zur Bank bringen kannst und noch mehr be-*
101 *kommst. Es zielt nicht darauf ab, wie es funktioniert, sondern eher, dass Sparen posi-*
102 *tiv ist. Auch gibt es verschiedene Währungen. Dort ist auch nur die Prämisse, dass*
103 *es das gibt, aber die Funktionsweise wird nicht darin erklärt.*

104 5. Was halten Sie bei der Vermittlung von Finanzieller Bildung bei jungen Men-
105 schen für wichtig?

106 *Also ich glaub das kommt stark auf das Alter drauf an, welche Themen man vermit-*
107 *telt. Wenn man die 7.-10. Klasse nimmt, sollte schon besseres Wissen da sein. Kann*
108 *schon besseres Wissen dabei sein. Es kommt auch darauf an, in welchen Realitäten*
109 *sie aufgewachsen sind und womit sie in Berührung kommen. Anfangs in der schule*
110 *wird es das Taschengeldkonto sein und Basics darum. Irgendwann steigert es sich*
111 *aber, mit dem ersten Nebenjob, was mit Geldverdienen in Verbindung steht. Dann*
112 *will man worauf sparen oder in den Urlaub fahren. Mit 15, 16 Jahren fangen viele*
113 *dann eine Ausbildung an und damit auch das eigene Geld zu verdienen. Dort kom-*
114 *men dann auch Themen wie Versicherung und Rente hinzu. Als 16-jähriger will man*
115 *damit noch nichts zu tun haben, da es so weit weg klingt. Aber das ist dieser „Low-*
116 *brainer“, denn wenn ich mit 15 oder 16 monatlich 50 € spare, dann bist du irgend-*
117 *wann Multimillionär. Diese Verknüpfung ist aber noch nicht da und muss erst aufge-*
118 *baut werden. Wenn man das an die angepasste Lebensrealität angleicht, können die*
119 *jungen Menschen später super profitieren und haben einen besseren Grundstock,*
120 *als wenn man es mit 40 Jahren versucht aufzuholen.*

121 6. Wie stark sind junge Menschen an dem Thema interessiert?

122 *Das ist auch wieder Typ abhängig. Es gibt manche, die wissen schon viel und bele-*
123 *sen sich durch das Internet selbst. Generell sollte es so sein, dass jeder nach der*
124 *Schule ein Grundlevel dafür haben sollte, da man um das Thema nicht drum herum-*
125 *kommt und immer konfrontiert wird. Das Verständnis dafür sollte da sein, dass jeder*
126 *versteht, um was es geht. In der Tiefe sind wir dann in der Finanzberatung zuständig.*
127 *Neben diesen gibt es aber auch noch die, die alles wissen und sich so sehr belesen*
128 *haben, dass sie es dir besser als der Finanzberater erklären können.*

129 7. Welche Chance geben Sie Finanzieller Bildung bei jungen Menschen in der
130 Zukunft?

131 *Das Thema wird sich immer halten. Es wird immer Finanzen geben, egal in welcher*
132 *Form. Deswegen benötigt man immer das Grundverständnis dafür, da man sich im-*
133 *mer damit beschäftigen muss und sich Dinge überlegen muss. Daher ist es wichtig,*
134 *wenn man auch erst später die Dinge realisiert und das Verständnis bekommt. Bei-*
135 *spiel bei einer Versicherung, die viel Geld kostet. Man aber vor 30 Jahren nur ein*
136 *Zehntel dafür bezahlt hätte. Es ist deswegen ein super Grundstoff für das spätere Le-*
137 *ben und nicht wegzudenken.*

138 8. Welchen Zusammenhang sehen Sie zwischen Finanzieller Bildung und Finan-
139 zentscheidungen?

140 *Es ist auf jeden Fall verknüpft. Es kann sein, dass aus dem Elternhaus was mitgege-*
141 *ben wird oder Im besten Fall kommen sie zu uns in die Beratung. Schaut man sich*
142 *die Klarnafallen an, erkennt man, dass die Jugend extrem verschuldet ist. Der Zu-*
143 *sammenhang ist auf alle Fälle vorhanden. Zum Beispiel die Tasche brauche ich un-*
144 *bedingt jetzt und Klarna sagt, ich gebe sie dir jetzt, aber zahle 20 Monate 10 € zu-*
145 *rück. Das klingt auf dem ersten Blick sehr gut, aber es wird nicht bedacht, dass ich*
146 *zu der Tasche auch noch Zinsen zahle und wahrscheinlich auch noch eine Gebühr.*
147 *Deswegen ist es auch wichtig frühzeitig damit anzufangen, um das Thema zu verste-*
148 *hen und nicht in Schneeballsysteme hineingezogen wird. Die Verbindung in dem jun-*
149 *gen Menschen muss man herstellen, dass es nicht möglich ist für 3 Stunden Arbeit*
150 *5.000 Euro zu bekommen. Daher glaube ich, dass es schon wichtig ist, dass die Ba-*
151 *sics hergestellt werden und die Menschen wissen, was sie machen oder was sie las-*
152 *sen werden.*

153 9. Welche Inhalte vermitteln Sie und warum genau diese?

154 *Wir haben uns ganz pragmatisch am DSGVO Schulservice entlang gehandelt, weil der*
155 *genau dieses Thema aufbereitet hat. Erstmal an der 5. und 6. Klasse, da es ein Pro-*
156 *totyp war, da ist die Überlegung weitere Schulklassen einzubinden und die Verbund-*
157 *partner mit einzubeziehen. Denn so Themen, wie die Funktionsweise eines Fonds ist*
158 *eher etwas ab Klasse 7. Auch kann man das ganze produktspezifisch erstellen. So*
159 *dass es ein Level um Girokonto gibt usw.*
160 *Meine Intension ist es, dass man die Gruppe von 9-17 Jahren mit dem Finanzwissen*
161 *abdeckt.*

162 10. Wenn Sie eine Art und Umfang der Vermittlung bestimmen könnten, welche
163 wäre es und warum?

164 *Ich würde es begrüßen, wenn es frühzeitig los geht. Eine altersgerechte Vermittlung*
165 *und auf die Menschen angepasst. Die Steigerung der Vermittlung des Wissens er-*
166 *folgt mit höheren Klassenstufen.*
167 *Dabei mutig sein und neue Wege gehen. Auch mit der Zeit gehen, denn damit kann*
168 *man Interesse wecken und uns als Bank verhilft es auch. Sowie auch die richtigen*
169 *Themen anzusprechen ist wichtig.*

170 11. Wie sind Sie auf die Idee Ihr Konzept zu entwickeln gekommen?

171 *Es war die Überlegung, wie man mit der Generation in den Austausch gelangt. Wie*
172 *kann die Schnittstelle aussehen. Das Konzept kam von einer Agentur, die meinte, wir*
173 *spielen das als Lebensrealität nach. Ähnlich wie bei Sims. Die Idee fanden wir span-*
174 *nend und haben das weiterentwickelt und haben mehr hinzugefügt. So, dass man*
175 *spielerisch sein Finanzwissen aufbauen kann.*

176 12. Wie sind Sie bei der Erstellung vorgegangen?

177 *Ganz klassische MVP-Prototyp-Entwicklung. Zuerst Ideenskizze und dann de Aus-*
178 *bau zum Prototyp. Die Agentur hilft uns hierbei noch mit der technischen Umsetzung.*
179 *In Roblox ist das Positive, dass man Änderungen sofort wirksam machen kann und*
180 *nicht erst bis zum nächsten Release warten muss. So konnten wir immer auf die Be-*
181 *dürfnisse der jungen Kunden abgestimmt sein und jederzeit Änderungen vornehmen.*
182 *Jetzt sind wir in der Phase, dass das Projekt am Markt ist und nun entwickeln wir*
183 *noch eine Players Journey hinein, dass Level gelöst werden müssen und dabei noch*
184 *mehr finanzielle Bildung vermittelt wird.*

185 13. Würden Sie Ihr Konzept als erfolgreich ansehen? Würden Sie gegeben falls
186 etwas ändern?

187 *Es sind zwei Themen, die miteinander schwingen. Das Konzept an sich funktioniert*
188 *super gut, dass konnten wir an unseren Kunden auch bei Verbundpartnern sehen.*
189 *Das Interesse dabei ist sehr hoch. Durch die schwammige Customers Journey.*
190 *Auch ist es verheiratet mit dem Thema Metaverse, welches in den letzten Jahren*
191 *kontrovers diskutiert wurde. Jetzt ist eher das Thema KI im Vordergrund, aber man*
192 *muss alles global zusammenhängend betrachten. Das die Dinge verknüpft werden.*
193 *Wir können bei unserem Konzept einstellen, dass mit VR-Brillen gearbeitet wird.*
194 *Aber es ist in den Sparkassen noch nicht so recht verbreitet. Das Konzept, was wir*
195 *haben, ist das richtige, auch zur richtigen Zeit und es ist ein guter Ansatz, dies zent-*
196 *ral anzubieten. Auch ist der Vorteil dieser, dass keine Daten gebunden werden.*
197 *Daher ist die Teilnahme der Sparkasse einfach möglich und es ist etwas Neues am*
198 *Markt.*

199 14. Was würden Sie jemanden mitgeben, der ein solches Konzept konzipieren
200 möchte?

201 *Diese alter, aber richtige Spruch: „der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem*
202 *Angler“ ist, glaub ich, wichtig, da diese Generation anders lernt als früher. Auf jeden*
203 *Fall mit dem Kontext nehmen, dass man nicht einem 20 Seiten geben kann und*
204 *meint, lese dir das durch. Sondern es sollte auf die Lebensrealität der jungen Men-*
205 *schen abgestimmt sein. Wie wollen die lernen, was wollen sie lernen und wie wollen*

206 *sie angesprochen werden. Da sollte man sich mit auseinandersetzen. Letztendlich,*
207 *wenn man will, dass sich Jugendliche damit auseinandersetzen, dann muss man es*
208 *so gestalten, wie sie es wollen.*

209 Ich danke Ihnen für das schöne Gespräch und Ihren aufschlussreichen Informatio-
210 nen!

1 Interviewleitfaden Bachelorarbeit „Financial Education in Sachsen – Eine Analyse
2 von Möglichkeiten zur Finanzbildung weiterführenden Schulen.

3
4 Im Rahmen meiner Bachelorarbeit beschäftige ich mich mit dem Thema Financial
5 Education Sachsen – Eine Analyse verschiedener Möglichkeiten der Vermittlung an
6 weiterführenden Schulen Sachsens und untersuche dabei verschiedene Möglichkei-
7 ten der Vermittlung.

8 Dafür möchte ich Ihre Sichtweise kennenlernen.

9 Die Thesis wird von der Berufsakademie Sachsen, Standort Glauchau, von der Studi-
10 engangsleitung des Studiengangs Bank (Bankwirtschaft und Bankmanagement) be-
11 treut. Für das Interview benötigen wir 20 Minuten Zeit. Damit wir uns ganz auf das
12 Gespräch konzentrieren können, möchte ich unser Gespräch aufzeichnen. Ist das für
13 Sie in Ordnung?

14 Bevor wir jedoch anfangen können, möchte ich Sie bitten ein Akronym zu erstellen,
15 wenn sie wollen, dass dieses Interview anonym stattfindet.

16 Sie können zur Erstellung diese folgenden Dinge nutzen

- 17 - 3. Buchstabe Ihres Vornamens
- 18 - 2. Buchstabe von Ihrem Geburtsmonat
- 19 - Eine beliebige Zahl zwischen 0 und 9
- 20 - Letzter Buchstabe des Namens Ihrer Mutter
- 21 - Erster Buchstabe Ihres Lieblingstiers

22
23 NU3YJ.

24
25
26 Zunächst stelle ich die Definition für Finanzielle Bildung vor. Diese ist von der OECD
27 – Organisation zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Entwicklung.

28 „[Finanzielle Bildung ist] der Prozess, durch den Finanzkonsumenten/Investoren ihr
29 Verständnis von Finanzprodukten, -konzepten und -risiken verbessern und durch In-
30 formation, Anleitung und/oder objektive Beratung die Fähigkeiten und das Selbstver-
31 trauen entwickeln, um sich finanzieller Risiken und Chancen bewusst zu werden, fun-
32 dierte Entscheidungen zu treffen, zu wissen, wo sie sich um Hilfe bemühen können,
33 und andere wirksame Maßnahmen zur Verbesserung ihres finanziellen Wohlerge-
34 hens zu ergreifen.“¹⁵⁴

35
36 Damit kann nun mit dem Interview angefangen werden.

¹⁵⁴ OECD, Financial literacy in Germany: Supporting financial resilience and well-being, OECD Business and Finance Policy Papers, Paris, 2024

- 37 1. Könnten Sie zunächst die Vermittlungsansätze zum Thema Finanzielle Bil-
38 dung und sich vorstellen? Wie lang arbeiten Sie damit und wie sind Sie zu die-
39 sem Thema gekommen?

40 *Ich bin seit rund drei Jahren im Bereich der Finanzbildung des Deutschen Sparkas-*
41 *sen- und Giroverbandes (DSGV) in Berlin tätig. Der DSGV hat mit „Geld und Haus-*
42 *halt“ und dem „Sparkassen-SchulService“ zwei zentrale Einrichtungen, die Angebote*
43 *in der schulischen und außer-schulischen Finanzbildung für alle Bürgerinnen und*
44 *Bürger entwickeln. Gemeinsam mit einer weiteren Person betreue ich den Sparkas-*
45 *sen-SchulService. Ich bin durch meine langjährige Tätigkeit im Finanzwesen zu die-*
46 *sem gesellschaftlich wichtigen Thema gekommen.*

- 47 2. Was machen Sie konkret in Verbindung mit dem Thema Finanzielle Bildung?

48 *Wir entwickeln mit dem Sparkassen-SchulService schulische Bildungsmedien zur Fi-*
49 *nanzbildung für Lehrkräfte und damit auch für Schüler:innen. Seit 1975, also seit fast*
50 *50 Jahren, bietet der Sparkassen-SchulService Unterstützungen für Lehrkräfte im*
51 *schulischen Bereich mit dem Schwerpunkt Geld und Finanzen;. Wir entwickeln in Zu-*
52 *sammenarbeit mit Lehrkräften, Fachdidaktikern, Verlagen und Lehrmittelherstellern*
53 *schulische Bildungsmedien, vom Schülerheft über das digitale Quiz bis hin zu Lehrvi-*
54 *deos und Unterrichtseinheiten. Zusätzlich bieten wir deutschlandweit Schulvorträge*
55 *zur Finanzbildung in der Sekundarstufe an.*

- 56
57 3. Welche Erfahrungen haben Sie schon mit Maßnahmen zu diesem Thema ge-
58 macht?

59 *Grundsätzlich erleben wir ein hohes Interesse für die Themen der Finanzbildung, im*
60 *schulischen Bereich insbesondere im Bereich Sek II, Berufsschulen und Förderschu-*
61 *len. Unsere Erfahrung zeigt außerdem, dass Lehrkräfte sehr genau und auch kritisch*
62 *auf den Absender von Unterrichtsmaterialien schauen und das ist auch gut so. Wir*
63 *haben deshalb Leitlinien veröffentlicht, die unseren Anspruch an fachlich hochwertige*
64 *Bildungsmaterialien und unsere neutrale Haltung transparent ausweisen. Unsere von*
65 *Wissenschaftler:innen und Fachdidaktier:innen entwickelten Materialien entsprechen*
66 *somit den Anforderungen, die sowohl aus dem Bereich Schule selbst als auch aus*
67 *dem Bereich Verbraucherschutz, Medien und Elternschaft formuliert werden.*

- 68 4. Wie ist Ihre Sicht zu dem Thema Finanzielle Bildung?

69 *Angebote zur finanziellen Bildung sollten mit konkreten Maßnahmen auf die Stärkung*
70 *der Finanzkompetenz zielen – im Sparkassen-SchulService mit einem Fokus auf*
71 *Schüler:innen. Uns ist eine alters- und zielgruppengerechte Wissensvermittlung wich-*
72 *tig, die die Entscheidungsfähigkeit fördert und eine planvolle Umsetzung des Erlern-*
73 *ten unterstützt. Die finanzielle Bildung sollte sich an der Alltagswirklichkeit der Men-*
74 *schen orientieren - in Abgrenzung zur ökonomischen Bildung. Hierbei wird der An-*
75 *satz des lebenslangen Lernens berücksichtigt und sowohl schulische und als auch*
76 *außerschulische Bildung (durch Geld und Haushalt) gefördert. Die Angebotsentwick-*
77 *lung basiert auf den Verhaltensnormen für gute Finanzbildung: hohe fachliche Quali-*
78 *tät, inhaltliche Unabhängigkeit, Neutralität und Werbefreiheit sowie offener Zugang*
79 *für alle Bevölkerungsgruppen. Im schulischen Bereich sollten die pädagogisch-*

80 *didaktischen Anforderungen der Lehrpläne sowie die schulgesetzkonforme Umset-*
81 *zung eingehalten werden.*

82 5. Was halten Sie bei der Vermittlung von Finanzieller Bildung bei jungen Men-
83 schen für wichtig?

84 *In der finanziellen Bildung sollte der Lebensweltbezug immer im Blick behalten wer-*
85 *den. Schüler:innen interessieren sich noch nicht für die Rente; das Thema ist einfach*
86 *noch zu weit weg von ihrem Alltag. Da müssen finanzielle Möglichkeiten und Ent-*
87 *scheidungen an Hand der Alltagswirklichkeit von Kindern und Jugendlichen vermittelt*
88 *werden. Die Jugendlichen interessieren sich vielleicht mehr für die Preisentwicklung*
89 *des Döners als für die des Weizens auf dem Weltmarkt. Ganz konkret heißt das, wir*
90 *müssen die jungen Menschen dort abholen, wo sie stehen. Wir nehmen bei der Neu-*
91 *entwicklung von Materialien für den Sparkassen-SchulService genau dies in den*
92 *Blick.*

93 *Bei der Erstellung von Finanzbildungsinhalten für den schulischen Gebrauch orientie-*
94 *ren wir uns an unseren 8 Leitlinien ([https://www.sparkassen-schulservice.de/ueber-](https://www.sparkassen-schulservice.de/ueber-uns/)*
95 *uns/), u.a. der Werbefreiheit, der Beachtung des Transparenzkodex für Unterrichts-*
96 *materialien der Deutschen Vereinigung für Politische Bildung etc. Da in der Praxis im*
97 *Unterricht noch viel mit gedruckten oder ausdrückbaren Materialien gearbeitet wird,*
98 *haben wir hierfür ein breites kostenloses Angebot, flankiert von einem digitalen Lern-*
99 *spiel „mission: decision“, digitalen Quizzen, Videos und Lückentexten. So können*
100 *Lehrkräfte aus einem breiten Angebot auswählen, was sie im Unterricht nutzen und*
101 *steuern damit, was dann bei den Jugendlichen ankommt.*

102 *Wir beobachten auch moderne Kommunikationskanäle wie z. B. TikTok. Derzeit*
103 *scheint uns das Medium aufgrund seiner Kürze als alleinstehendes Material noch*
104 *nicht als geeignet für die finanzielle Bildungsvermittlung im Unterricht.*

105 6. Wie stark sind junge Menschen an dem Thema interessiert?

106 *In den vielen Umfragen, die in letzter Zeit erhoben wurden, wurde das Interesse der*
107 *Jugendlichen an dem Thema Geld und Finanzen immer ganz besonders herausge-*
108 *stellt, versehen mit ihrem Wunsch, dazu mehr in den Schulen vermittelt zu bekom-*
109 *men. Dieses grundsätzliche Interesse greifen insbesondere sogenannte „Finfluencer“*
110 *auf und schaffen sich so über ihre Kanäle eine Community, teilweise verbunden mit*
111 *einem kostenpflichtigen Coaching- oder Seminarangeboten.*

112

113 7. Welche Chance geben Sie Finanzieller Bildung bei jungen Menschen in der
114 Zukunft?

115 *Ich habe den Eindruck, dass Kindern und Jugendlichen heutzutage die Endlichkeit*
116 *der globalen Ressourcen sehr bewusst ist; das beweisen sie z. B. mit Fridays für Fu-*
117 *ture. Die Grenzen dessen, was mit den eigenen Finanzen möglich ist, haben sich*
118 *ebenfalls merklich in den vergangenen 3-4 Jahren zu ihren Ungunsten verschoben.*
119 *Finanzielle Bildung kann da zumindest früh ein Bewusstsein dafür schaffen, dass der*
120 *Umgang mit Geld geübt und geplant werden muss. Die tatsächliche Umsetzung fin-*
121 *det letztlich erst zu bestimmten Lebensereignissen statt, z. B. der Bezug der ersten*
122 *eigenen Wohnung, der erste Job, die ersten größeren Sparmöglichkeiten. Wenn*

123 *finanzielle Bildung bis dahin wenigstens ansatzweise stattgefunden hat, können zu*
124 *diesen Lebensereignissen möglicherweise kluge Entscheidungen getroffen werden.*

125 8. Welchen Zusammenhang sehen Sie zwischen Finanzieller Bildung und Finan-
126 zentscheidungen?

127 *Ich zitiere hier aus einer Studie von Prof. Tabea Bucher-Koenen (2024), die Ihre*
128 *Frage auf den Punkt beantwortet:*

129 *„Finanzielle Allgemeinbildung ist mit finanziellem Wohlstand verbunden: Aktuelle Stu-*
130 *dien belegen, dass Personen mit höherer finanzieller Allgemeinbildung eine höhere*
131 *Aktienmarkteteiligung haben und seltener über finanzielle Schwierigkeiten berich-*
132 *ten.“ (übersetzt aus dem Englischen)*

133 9. Welche Inhalte vermitteln Sie und warum genau diese?

134 *Schauen Sie gerne hier: <https://www.sparkassen-schulservice.de/> und filtern Sie dort*
135 *nach Grundschule oder Sekundarstufen.*

136 10. Wenn Sie eine Art und Umfang der Vermittlung bestimmen könnten, welche
137 wäre es und warum?

138 *k.A., da wir selber über die Inhalte entsprechend den Lehr- und Bildungsplänen der*
139 *Kultusministerien entscheiden.*

140 11. Wie sind Sie auf die Idee Ihr Konzept zu entwickeln gekommen?

141 *Die Notwendigkeit der Wissensvermittlung im Bereich Geld und Finanzen wurde von*
142 *gesellschaftlichen Gruppen, vor allem von Frauenverbänden schon früh formuliert*
143 *und mit dem Bezug zum öffentlichen Auftrag an die Sparkassen herangetragen.*
144 *So ist das Engagement für Finanzbildung als Teil der Gemeinwohlorientierung der*
145 *Sparkassen seit Jahrzehnten fest verankert. Als deren Dachverband unterhält der*
146 *DSGV mit dem Beratungsdienst Geld und Haushalt und dem Sparkassen-Schulser-*
147 *vice seit 1958 bzw. 1975 dauerhaft zwei Einrichtungen, die die Entwicklung und För-*
148 *derung von Finanzbildungsmaßnahmen im außerschulischen/nonformalen sowie*
149 *dem schulischen/formalen Bildungsbereich zur Aufgabe haben.*

150 12. Wie sind Sie bei der Erstellung vorgegangen?

151 *Unsere Bildungskonzepte richten sich grundsätzlich an den Bedarfen der Nutzer:in-*
152 *nen, also der Bürgerinnen und Bürger sowie den Lernanforderungen in den Schulen*
153 *aus. Und diese verändern sich entsprechend den gesellschaftlichen Entwicklungen.*
154 *Gestiegene Lebenshaltungskosten, Anforderungen an eine nachhaltige Lebens-*
155 *weise, der Bedarf an zusätzlicher privater Altersvorsorge zur Sicherung des Lebens-*
156 *standards, die erforderliche Risikoeinschätzung von neuen komplexen Finanzproduk-*
157 *ten, die zunehmende Digitalisierung sind die Themenfelder, denen die Menschen in*
158 *ihrem Alltag begegnen und die ihnen eine kluge Budgetsteuerung, Finanzwissen,*
159 *Motivation und Entscheidungsfähigkeit abverlangen. Ein leicht zugängliches, kosten-*
160 *freies, hochwertiges und vielfältig ausgerichtetes Finanzbildungsangebot kann hier*
161 *einen wertvollen Beitrag zur Selbstermächtigung in Finanzfragen liefern.*
162

163 13. Würden Sie Ihr Konzept als erfolgreich ansehen? Würden Sie gegeben falls
164 etwas ändern?

165 *Wir bieten ein dauerhaftes niederschwelliges Angebot mit rund 200 Unterrichtsme-*
166 *dien für mehr als 30 Schulstunden. Lehrkräfte können jederzeit kostenfrei darauf zu-*
167 *greifen. Die steigenden und wiederkehrenden Besuchszahlen auf [169 14. Was würden Sie jemanden mitgeben, der ein solches Konzept konzipieren
170 möchte?](http://www.sparkassen-</i>
168 <i>schulservice.de deuten wir als Erfolg.</i></p></div><div data-bbox=)*

171 k.A.

172 Ich danke Ihnen für das schöne Gespräch und Ihren aufschlussreichen Informatio-
173 nen!

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre an Eides statt,

dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und nur unter Verwendung der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt habe.

Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Stellen sind als solche kenntlich gemacht.

Die Zustimmung des/der beteiligten Unternehmen/s zur Verwendung betrieblicher Unterlagen habe ich eingeholt.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form weder veröffentlicht noch einer anderen Prüfungsbehörde/-stelle vorgelegt.

Name, Vorname Verfassender

Ort, Datum Abgabetermin

Unterschrift Verfassender

Erklärung zur Prüfung wissenschaftlicher Arbeiten

Die Bewertung wissenschaftlicher Arbeiten erfordert die Prüfung auf Plagiate. Die hierzu von der Staatlichen Studienakademie Glauchau eingesetzte Prüfungskommission nutzt sowohl eigene Software als auch diesbezügliche Leistungen von Drittanbietern. Dies erfolgt gemäß § 7 des Gesetzes zum Schutz der informationellen Selbstbestimmung im Freistaat Sachsen (Sächsisches Datenschutzgesetz – SächsDSG) vom 25. August 2003 (Rechtsbereinigt mit Stand vom 31. Juli 2011) im Sinne einer Datenverarbeitung im Auftrag.

Der Studierende bevollmächtigt die Mitglieder der Prüfungskommission hiermit zur Inanspruchnahme o.g. Dienste. In begründeten Ausnahmefällen kann der Datenschutzbeauftragte der Staatlichen Studienakademie Glauchau sowohl vom Verfasser der wissenschaftlichen Arbeit als auch von der Prüfungskommission in den Entscheidungsprozess einbezogen werden.

Name: Goldmann
Vorname: Louis
Matrikelnummer: 4004427
Studiengang: Bank (Bankwirtschaft & Bankmanagement)
Titel der Arbeit: Financial Education in Sachsen – Eine Analyse von Möglichkeiten zur Finanzbildung an weiterführenden Schulen
Datum: 14.08.2024

Unterschrift: _____
