

1 Forschungsgegenstand

Zielsetzung und Forschungsfrage

Worin bestehen die Gelingensbedingungen für erfolgreiche Zugänge zu finanzieller Bildung für vulnerable Zielgruppen in der Erwachsenenbildung?

- Zugänge
 - Strategien der Teilnehmendengewinnung
 - Modellhafte Angebotskonzepte
 - Qualifizierungsangebote für Lehrende, Planende und Multiplikatorinnen und Multiplikatoren
- Zielgruppen
 - Frauen/Alleinerziehende und Familien mit geringem Einkommen/geringer Bildung
 - Zugewanderte/Geflüchtete mit geringer Bildung
 - Gering literalisierte Erwachsene
- Ziele
 - Abbau von Bildungsbarrieren und Erreichen vulnerabler Zielgruppen finanzieller Bildung
 - Verbesserung der finanziellen Bildung durch eine qualitätsgesicherte nachhaltige Infra- und Angebotsstruktur



2 Hintergrund

Stand der Forschung

- **Fehlende Angebote** der finanziellen Bildung für erwachsene (vulnerable) Zielgruppen (Ambos & Greubel, 2013; Weber et al., 2013)
- **Konzeptionelle Grundlagen:** CurVe-Kompetenzmodell Finanzielle Grundbildung (Mania & Tröster, 2014), Curriculum Finanzielle Grundbildung (DIE, 2019; Mania, 2019) und Lernspiel MONETTO (Winther et al., 2021)
- **Professionalisierungs- und Sensibilisierungskonzepte** aus den Projekten CurVe/CurVe II (Tröster & Bowien-Jansen, 2019a; Tröster & Bowien-Jansen, 2019b; Tröster et al., 2018) und Get in! im Bereich Finanz-/Verbraucherbildung
- **Teilnehmendengewinnung** durch aufsuchende Angebote, sozialräumliche Vernetzung und Ansprache über Multiplikatorinnen und Multiplikatoren (Bremer et al., 2015; Pfeiffer et al., 2013; Mania, 2018; Tröster et al., 2018)

3 Geplante Methodik

Forschungsdesign

Mehrperspektivisches Mixed-Methods-Design

	Teilfragen	Perspektive	Methode
Vernetzungswshops (3 Modellregionen)	• Welche Formen der Kooperationen sind zwischen den Multiplikatorinnen und Multiplikatoren entstanden? • Welchen Beitrag leisten die Vernetzungswshops zur Teilnehmendengewinnung? • Welchen Beitrag leisten sie zur Entwicklung passender Angebote?	Praxisakteure • Bildungseinrichtungen • Multiplikatorinnen und Multiplikatoren aus dem Bereich Soziale Arbeit • Kommunale Akteure mit Kontakt zur Zielgruppe	Online-Befragung • zweistufig (direkt nach der Veranstaltung und 6 Monate später) • standardisiert
Modellhafte Lernangebote (Mind. 3 Angebotsformate in 3 Modellregionen)	• Wer entscheidet sich warum (nicht) für die Teilnahme? • Welche Ansprachestrategien greifen für welche Zielgruppe? • Welche Eigenschaften eines Angebots sind ausschlaggebend, ob Teilnehmende sich dafür entscheiden und es als passend empfinden?	Teilnehmende in den Lernangeboten (drei ausgewählte Zielgruppen)	• Befragung der Zielgruppen (standardisiert) • Vollerhebung in den Kursen • Qualitative Interviews
Qualifizierungsangebote	• Welche Fortbildungsbedarfe haben Programmplanende und Lehrende im Bereich finanzieller Bildung? • Welche digitalen Formate sind geeignet, um diese Bedarfe abzudecken?	Praxisakteure • Programmplanende • Lehrende	• Befragung (standardisiert) • Fokusgruppen

4 Praxisbezug

Transfer & Kommunikation

- **Kooperationen mit verschiedenen Praxisakteuren** im Feld der Verbraucher- und Finanzbildung wie Verbraucherzentrale NRW oder dem Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz
- **(Inter-)nationale wissenschaftliche Publikationen und Vorträge** sowie praxisorientierte Veröffentlichungen und Veranstaltungen
- **Digitale Qualifizierungsformate** auf **wb-web** und im **EULE Lernbereich**
- **Modellhafte adaptive Angebotsformate** für die Weiterbildungspraxis
- **Offene Lehr-/Lernmaterialien (OER)** auf **wb-web**

Laufzeit: 04/2025 – 03/2028

