

Wie wird man in Deutschland Schuldnerberater:in?

Eine Bestandsaufnahme und kritische Reflexion

Tim Buchbauer und Peter Kenning

Abstract

Aktuell wird in Deutschland nur ein kleiner Anteil der überschuldeten Verbraucher:innen beraten. Möchte man diesen Anteil erhöhen, sollten unter anderem die Beratungskapazitäten in der Schuldnerberatung ausgebaut werden. Der vorliegende Beitrag identifiziert dafür einige Ansatzpunkte und skizziert potenziell zielführende Maßnahmen. Diese könnten unter anderem auf Studierende der sozialen Arbeit abzielen. Generell wäre es zweckmäßig, die Attraktivität dieses gesellschaftlich relevanten Tätigkeitsgebiets zu erhöhen sowie die Schuldnerberatung besser zu finanzieren.

1 Zur Entwicklung der Verbraucherüberschuldung in Deutschland

Betrachtet man die Entwicklung und Situation der Schuldnerberatung in Deutschland, rückt unmittelbar in den Blick, dass es offenbar bereits seit Längerem einen das Beratungsangebot übersteigenden (latenten oder manifesten) Beratungsbedarf gibt. So liegt die Zahl der überschuldeten¹ Personen in Deutschland zwischen sechs und sieben Millionen Menschen.² Die Zahl der beratenen Menschen wird hingegen auf etwa 550.000 bis 650.000 geschätzt (vgl. Abb. 1). Es werden somit wohl nur etwa zehn Prozent der überschuldeten Verbraucher:innen durch die Schuldnerberatung beraten.³ Aktuelle Untersuchungen deuten daraufhin, dass der Zugang zur Schuldnerberatung die Verbraucherresilienz in Überschuldungssituationen stärken kann (vgl. Buchbauer et al. forthcoming). Unterstellt man also, dass eine Erhöhung dieses Anteils wünschenswert ist, bestünde ein Ansatzpunkt um diese Lücke zu schließen darin, die Beratungskapazitäten zu erhöhen und das Beratungsangebot auszubauen. Derzeit gibt es in Deutschland schätzungsweise 1.400 Schuldner-

-
- 1 Es sei hier nur am Rande erwähnt, dass es keine einheitliche Definition für den Begriff „Überschuldung“ gibt (vgl. Mattes et al. 2016, 8 ff.). Eine aus Sicht der Verfasser treffende Definition findet sich allerdings bei Korczak und Pfefferkorn (1992, XII). Demnach ist „Überschuldung die Nichterfüllung von Zahlungsverpflichtungen, die zu einer ökonomischen und psychosozialen Destabilisierung von Schuldnern führt“.
 - 2 In der Literatur finden sich auch andere Zahlen. Sie haben zudem unterschiedliche Bezugsgrößen (insbesondere Haushalte und Personen). Folgt man Korczak et al. (2021, 4) lag die Zahl der überschuldeten Personen in Deutschland 2019 zwischen 5,36 Millionen und 7,01 Millionen.
 - 3 Hierbei ist zu beachten, dass es für (ehemals) Selbstständige an Zugang zu Beratung fehlt. So werden bei vielen Trägern von Schuldnerberatungen (ehemals) Selbstständige ausgeschlossen. Dies war schon vor der Covid-19-Pandemie ein drängendes Problem, was sich durch die starke finanzielle Betroffenheit dieser Personengruppe noch einmal verschärft hat (vgl. Korczak et al. 2021, 5).

und Insolvenzberatungsstellen⁴, das heißt etwa 60.000 Einwohner:innen steht durchschnittlich eine Beratungsstelle zur Verfügung.

Diese Relation wird seit Langem kritisiert. Bereits 1989 und 1995 adressierten Untersuchungen zur Ausstattung der Schuldnerberatung das Problem der Unterfinanzierung und verdeutlichten die daraus resultierende prekäre Ausstattung (vgl. Korczak und Pfefferkorn 1992; Korczak 1997). Aufgrund dessen forderte die Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände (AG SBV) bereits 2011 zwei Vollzeitstellen pro 50.000 Einwohner:innen, um den Bedarf zu decken.

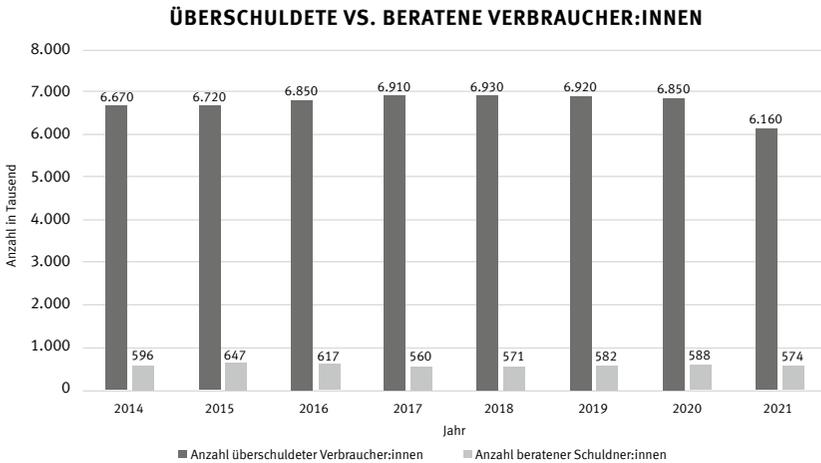


Abbildung 1: Entwicklung der Zahl überschuldeter und beratener Personen in Deutschland von 2014 bis 2021 (Quelle: Eigene Darstellung. Creditreform Wirtschaftsforschung 2021; Statistisches Bundesamt).

4 In den meisten Bundesländern werden die ganzheitliche Schuldnerberatung und die Insolvenzberatung allerdings administrativ getrennt betrachtet, obwohl beide Leistungen in der Regel von denselben Anbietern durchgeführt werden und inhaltlich eng verknüpft sind (vgl. Rein und Berndt 2023).

2 Strategien und Maßnahmen zur Schließung der Beratungslücke

Um vor diesem Hintergrund Ansätze zu identifizieren, mit denen die beschriebene Lücke geschlossen werden könnte, wäre es gegebenenfalls hilfreich, eine Struktur aus dem strategischen Management zu verwenden, die im Rahmen der sogenannten Gap-Analyse (englisch *gap*, „Lücke, Differenz“) häufig Verwendung findet. Konkret böte sich dazu die sogenannte „Ansoff-Matrix“⁵ an. Demzufolge stünden in diesem Bereich vier Strategien zur Verfügung (vgl. Abb. 2).

Zum einen könnte man versuchen, die Beratung der bereits bestehenden Zielgruppen mit den bisherigen Ansätzen zu intensivieren. Diese Strategie wird im strategischen Management als „*Marktdurchdringung*“ bezeichnet. Eine zentrale Kennziffer, die als Zielgröße dieser strategischen Option zugrunde gelegt wird, ist der Marktdurchdringungsgrad. Dieser ist definiert als der Quotient aus der Zahl der Kund:innen eines Unternehmens in Relation zu allen Kund:innen, die in einem Markt angesiedelt sind. Besitzt ein Unternehmen beispielsweise 100.000 Kund:innen und gibt der Markt ein Potenzial von 1.000.000 Kund:innen her, beträgt der Marktdurchdringungsgrad 0,1 beziehungsweise 10 Prozent. Eine geeignete Strategie zur Erhöhung der Marktdurchdringung besteht im strategischen Management darin, durch Preissenkungen die Anzahl der Kund:innen zu erhöhen. Analog könnte man im Bereich der Schuldnerberatung darüber nachdenken, welche ökonomischen, sozialen und psychologischen Faktoren die Menschen davon abhalten, eine Beratung in Anspruch zu nehmen. Darauf aufbauend wären geeignete Maßnahmen zu entwickeln, um die entsprechenden Barrieren der Beratungsinanspruchnahme zu reduzieren. Hier könnten wiederum Erkenntnisse aus der betriebswirtschaftlichen Forschung, zum Beispiel zur Beratungsinanspruchnahme im Handel, nützlich sein (vgl. hierzu beispielsweise Haas und Kenning 2008). Im konkreten Kontext wäre allerdings zu beachten, dass die Angebote der Schuldnerberatung

5 Der Name geht auf den Autor Harry Igor Ansoff zurück, der dieses Instrument 1965 vorgestellt hat (vgl. Ansoff 1965).

eventuell wenig bekannt sind und zum Teil nicht als geeignete Unterstützung wahrgenommen werden. Insbesondere Betroffene in frühen Phasen der Überschuldung versuchen häufig, ihre finanziellen Einbußen selbst oder mit Unterstützung des direkten Umfeldes zu kompensieren (vgl. Korczak et al. 2021). Ein möglicher Grund hierfür könnte in den mit einer Überschuldungssituation regelmäßig verbundenen Gefühlen von Scham und Selbstverschulden liegen (vgl. Moers 2022). Um die damit angesprochenen Barrieren zu reduzieren, wären unter anderem kommunikative, entstigmatisierende Maßnahmen hilfreich.

Einen zweiten Ansatzpunkt stellt die Strategie der „*Produktentwicklung*“ dar. Die Idee dieser Strategie besteht im strategischen Management darin, durch die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen Wachstumspotenziale zu erschließen. Analog bestünde im Bereich der Schuldnerberatung die Aufgabe darin, die bereits bestehenden Zielgruppen durch neue Formate (zum Beispiel durch einen Ausbau der Online-Beratung) zu erreichen und dadurch den Anteil der beratenen Verbraucher:innen zu erhöhen.⁶ Hier lassen sich im Markt entsprechende Initiativen erkennen, die oft auch eine privatwirtschaftliche Motivation haben. Diese könnten, wenn eine entsprechende Qualitätssicherung gegebenenfalls durch staatliche Einrichtungen vorgenommen wird, durchaus Entlastungseffekte, zum Beispiel durch die Nutzung entsprechender Chat-Angebote, die möglichst barrierefrei ausgestaltet werden sollten, bieten.⁷

Als dritte Strategie beinhaltet die Ansoff-Matrix die „*Marktentwicklung*“. Hier steht die Idee im Zentrum, Zielgruppen zu erschließen, die neu für die Schuldnerberatung sind, deren Anteil aber steigt. Konkret wären dies zum einen junge Menschen, die zunehmend von Ver- und Überschuldung betroffen sind, überwiegend wohl aus einer unwirtschaftlichen Haushaltsführung. Zum anderen zählen dazu aber auch Selbstständige, die unter anderem im Rahmen der Coronapandemie in existenzielle Nöte gekommen sind. Zudem könnten Beratungsleistungen vermehrt Verbraucher:innen angeboten werden, die sich

6 Vgl. Korczak et al. (2021), die im Rahmen ihrer empirischen Studie zu folgendem Ergebnis kommen: „Maßnahmen wie die Aufstockung von Stellen, Anpassung der oder Investitionen in EDV sind mangels finanzieller Mittel nicht umsetzbar“, (S. 5).

7 Vgl. hierzu beispielsweise <https://www.schuldnerberatung.de/online/> sowie zur Veranschaulichung <https://www.caritas.de/hilfeundberatung/onlineberatung/schuldnerberatung-fuer-junge-leute/schuldnerberatung-fuer-junge-leute>.

in früheren Phasen der Überschuldung befinden und bisher noch keine Zielgruppe der Schuldnerberatung darstellen.



Abbildung 2: Die Ansoff-Matrix (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Ansoff 1965).

Schließlich kennt die Ansoff-Matrix noch die Option der „*Diversifikation*“. Merkmal dieser Strategie ist es, neue Zielgruppen mit neuen Produkten und Dienstleistungen anzusprechen. Konkret würde dies bedeuten, dass man die beiden zuletzt genannten „neuen“ Gruppen mit neuen, zumeist digitalen Formaten anspricht. Ein Beispiel wären spezifische, digitale Beratungsangebote für junge Menschen.⁸ Dabei könnten neuartige Technologien wie zum Beispiel sogenannte Robo-Advisors eingesetzt werden (vgl. D’Acunto und Rossi 2021; Rathje et al. 2021).

Unabhängig davon, welche der vier Strategien verwendet werden soll, wird es an vielen Stellen notwendig sein, die für die Gestaltung der entsprechenden Angebote notwendigen Menschen für eine Tätigkeit in der Schuldnerberatung zu gewinnen. Damit rückt die Frage in den Vordergrund, wie man in Deutschland Schuldnerberater:in wird.

⁸ <https://www.awo-muenchen.de/kinder/unterstuetzende-angebote/jugend-schuldnerberatung>.

3 Wie wird man Schuldnerberater:in in Deutschland?

Bei der Darstellung unterschiedlicher Karrierewege zum beziehungsweise zur Schuldnerberater:in gilt es zunächst einmal, einige zentrale rechtliche Aspekte zu erwähnen. Dies ist weniger dem geschuldet, dass der Beruf „Schuldnerberater:in“ eine geschützte Berufsbezeichnung darstellt – dies ist bekanntlich nicht der Fall. Vielmehr wäre zu betonen, dass die Tätigkeiten der Schuldnerberatung aus juristischer Perspektive „Rechtsdienstleistungen“ darstellen und damit dem Rechtsdienstleistungsgesetz („RDG“) unterliegen. Von zentraler Bedeutung ist in diesem Zusammenhang der § 8 RDG. Der genaue Wortlaut dieser Norm ist wie folgt:

„§ 8 Öffentliche und öffentlich anerkannte Stellen

(1) Erlaubt sind Rechtsdienstleistungen, die

- 1. gerichtlich oder behördlich bestellte Personen,*
- 2. Behörden und juristische Personen des öffentlichen Rechts einschließlich der von ihnen zur Erfüllung ihrer öffentlichen Aufgaben gebildeten Unternehmen und Zusammenschlüsse,*
- 3. nach Landesrecht als geeignet anerkannte Personen oder Stellen im Sinn des § 305 Abs. 1 Nr. 1 der Insolvenzordnung,*
- 4. Verbraucherzentralen und andere mit öffentlichen Mitteln geförderte Verbraucherverbände,*
- 5. Verbände der freien Wohlfahrtspflege im Sinn des § 5 des Zwölften Buches Sozialgesetzbuch, anerkannte Träger der freien Jugendhilfe im Sinn des § 75 des Achten Buches Sozialgesetzbuch und anerkannte Verbände zur Förderung der Belange von Menschen mit Behinderungen im Sinne des § 15 Absatz 3 des Behindertengleichstellungsgesetzes*

im Rahmen ihres Aufgaben- und Zuständigkeitsbereichs erbringen.“

Mit Blick auf diesen rechtlichen Rahmen ergeben sich dann drei beispielhafte Karrieren in die Schuldnerberatung.

Zum einen kann man durch die Beschäftigung in einer nach § 8 RDG öffentlichen oder öffentlich anerkannten Stelle Schuldnerberater:in werden. Hier ist der wohl typische Weg, nach dem Erwerb der Hochschulreife ein einschlägiges Studium zu absolvieren. Danach erfolgt die entsprechende Beschäftigung an einer der genannten Stellen.

Der zweite Weg verläuft offenbar direkt über das Studium beziehungsweise eine Tätigkeit nach § 1 Nr. 1 AGInsO. Über diesen Weg können Rechtsanwält:innen, Steuerberater:innen, Wirtschaftsprüfer:innen sowie vereidigte Buchprüfer:innen als „geeignete Person“ in einem Insolvenzverfahren eine entsprechende Tätigkeit als Schuldnerberater:in aufnehmen.

Ergänzend zu diesen beiden Wegen sind Kombinationen aus Berater:in und Rechtsanwält:in denkbar.

Bei näherer Betrachtung dieser Wege zeigt sich an vielen Stellen noch Forschungsbedarf: So ist nicht bekannt, welche Anteile die verschiedenen Qualifizierungswege haben. Darüber hinaus ist kaum etwas über Motive der Menschen bekannt, die über diese Wege in die Beratung gelangen beziehungsweise, ob diese sich voneinander unterscheiden. Und nicht zuletzt ist kaum etwas darüber bekannt, ob die unterschiedlichen Wege einen Einfluss auf die wahrgenommene und tatsächliche Beratungsqualität haben.

4 Wie könnten die Beratungskapazitäten verbessert werden?

Möchte man Ansatzpunkte dafür finden, die eingangs skizzierte Beratungslücke durch einen Ausbau der Beratungskapazitäten zu erhöhen, so könnte man angesichts des skizzierten noch sehr lückenhaften Forschungsstands das in der Abbildung 3 dargestellte Prozessdiagramm als heuristischen Analyserahmen verwenden. Konkret fokussiert es den soeben skizzierten ersten Karriereweg und zeigt einige Stellen auf, an denen man theoretisch aktiv werden könnte,

um mehr Menschen für eine Tätigkeit in der Schuldnerberatung zu gewinnen. Eine von vielen Annahmen ist dabei, dass diese Ansatzpunkte insbesondere an den Schnittstellen zwischen den verschiedenen Entwicklungsphasen liegen. Diese werden daher im Folgenden genauer in den Blick genommen.

Ein erster Ansatzpunkt, um die erwähnte Beratungslücke langfristig zu schließen, bestünde darin, mehr Menschen nach dem Erwerb des Abiturs beziehungsweise der Hochschulreife für das Studium der Sozialen Arbeit zu gewinnen. Dies wäre dann besonders vielversprechend, wenn es ein großes Potenzial von Menschen mit einer Zugangsberechtigung zum Hochschulstudium gäbe, die darauf verzichten, ein Studium der Sozialen Arbeit aufzunehmen.

PROZESSDIAGRAMM

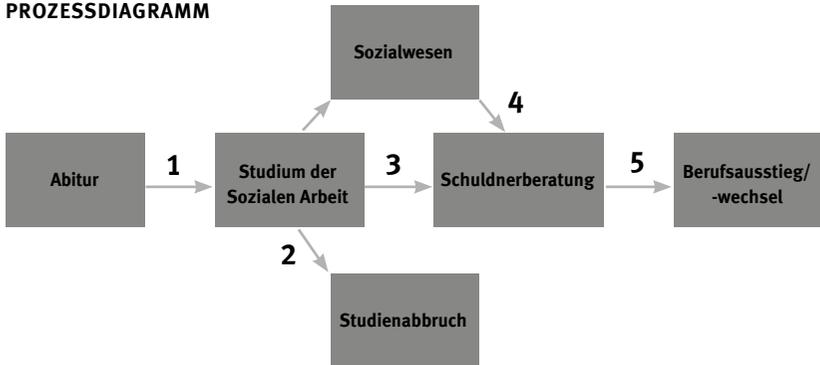


Abbildung 3: Prozessdiagramm zur Analyse möglicher Ansatzpunkte zur Erhöhung der Beratungskapazitäten (Quelle: Eigene Darstellung).

Die Abbildung 4 verdeutlicht allerdings, dass es in den letzten Jahren offenbar gut gelungen ist, mehr und mehr Menschen für ein entsprechendes Studium zu gewinnen. So hat sich die Zahl der Studierenden im Bereich der sozialen Arbeit in den letzten Jahren sowohl absolut als auch relativ erhöht. Im Jahr 2021/2022 lag sie bei etwa 80.000 Studierenden. Dies entspricht etwa einem Anteil von 2,6 Prozent an der Gesamtanzahl aller Studierenden. Mit Blick auf die in doppelter Hinsicht positive Entwicklung scheint es in dieser Phase also keinen offenkundigen Handlungsbedarf zu geben, auch wenn der Anteil insgesamt noch gering ist und Potenzial beinhaltet.

Ein zweiter Ansatzpunkt, um mehr Menschen dafür zu gewinnen, Schuldnerberater:in zu werden, könnte darin liegen, die Anzahl der Studierenden, die das Studium der Sozialen Arbeit abbrechen, zu reduzieren. Tatsächlich verlässt mehr als jeder Vierte die Hochschule ohne Abschluss. Die Quote der Studienabbrecher:innen liegt an Universitäten bei 35 Prozent, an Hochschulen für angewandte Wissenschaften (HAW) bei 20 Prozent (vgl. Heublein et al. 2022).

Betrachtet man vor diesem Hintergrund die konkreten Zahlen zum Studium der Sozialen Arbeit, so fällt positiv auf, dass 82 Prozent der Studierenden der Sozialen Arbeit ihr Studium erfolgreich beenden (vgl. MY Access to Funding gGmbH). Setzt man diesen Wert in Relation zum Durchschnittswert der Studierenden, die ihr Bachelorstudium abbrechen, der bei 28 Prozent liegt (vgl. Heublein et al. 2022), so lässt sich festhalten, dass die Studienerfolgsquote relativ hoch ist. Gleichwohl könnte man auch an dieser Stelle mit geeigneten Maßnahmen ansetzen, denn immerhin 18 Prozent, also mehrere tausend Studierende pro Jahr, schließen ihr Studium der Sozialen Arbeit offenbar nicht erfolgreich ab.

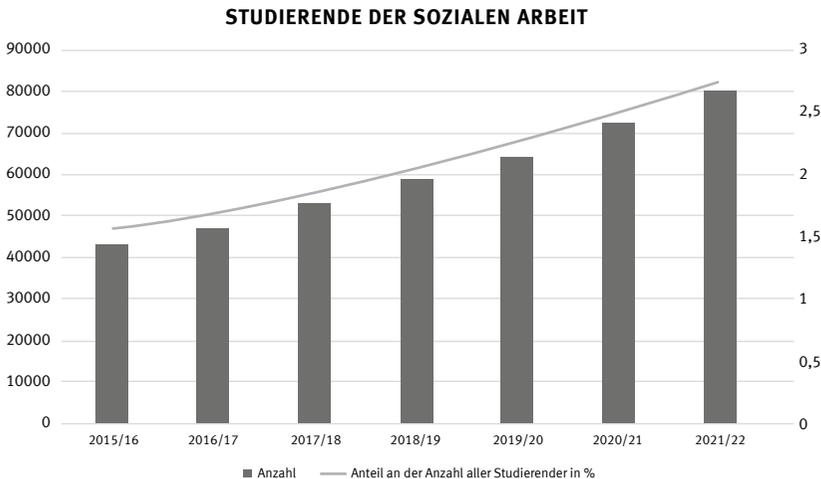


Abbildung 4: Entwicklung der Studierendenzahlen im Bereich der sozialen Arbeit (Quelle: Eigene Darstellung der Ergebnisse des Statistischen Bundesamtes).

Mit Blick auf das in Abbildung 3 dargestellte Prozessdiagramm käme als dritter Ansatzpunkt in Betracht, dass zu wenige Absolvent:innen den Weg in die Schuldnerberatung finden. Leider liegen auch diesbezüglich keine Zahlen vor, die zur Prüfung dieser These hinzugezogen werden könnten. Nötig wären an dieser Stelle auch Hinweise darauf, wie hoch die Bekanntheit der entsprechenden Profession bei den Studierenden der Sozialen Arbeit ist. Wäre diese gering, so könnte man versuchen, diese durch Informationsveranstaltungen an Hochschulen sowie vorlaufend an den Schulen zu erhöhen. Neben der Bekanntheit könnten aber auch die Kompetenz und Motivation, Menschen in finanziellen Krisensituationen zu unterstützen, einen Einfluss auf die Berufswahl haben. In diesem Zusammenhang weist eine Studie aus den USA darauf hin, dass US-amerikanische Studierende der Sozialen Arbeit finanzielle Bildung als relevanten Einflussfaktor für diverse Probleme ihrer zukünftigen Klient:innen betrachten (vgl. Kindle 2010). Zwar weisen sie selbst ein relativ hohes Niveau finanzieller Bildung im Vergleich zu anderen Studierenden auf. Verglichen mit einer bevölkerungsrepräsentativen Stichprobe ist dieses Niveau jedoch durchschnittlich (vgl. Kindle 2013). Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt eine aktuelle Studie der SCHUFA zum Stand der finanziellen Inklusion in Deutschland (vgl. SCHUFA Holding AG 2024). Konkret verdeutlicht diese, dass die Finanzkompetenz in der Gruppe der 16- bis 24-Jährigen sehr gering ist (vgl. SCHUFA Holding AG 2024, S. 27). Insbesondere das Wissen über den Umgang mit Schulden scheint – wie auch im Rest der Bevölkerung – gering zu sein (vgl. Loke und Hageman 2013). Da die Wahrnehmung der eigenen Kompetenz bekanntermaßen einen signifikanten Einfluss auf die intrinsische Motivation hat (vgl. Ryan und Deci 2000), lässt sich vermuten, dass die Vermittlung finanzieller Bildung und der entsprechenden Beratungskompetenz die Motivation der Studierenden, Verbraucher:innen in Überschuldungssituationen zu beraten, erhöhen könnte. Im Ergebnis wäre es ratsam, Studierenden der Sozialen Arbeit in höherem Maße Wissen im Bereich persönlicher Finanzen zu vermitteln, um nicht nur eine bessere Beratung zu ermöglichen, sondern auch deren Motivation zu erhöhen, als Schuldnerberater:in tätig zu werden.

Da relativ viele Klient:innen von Sozialarbeiter:innen sich in Situationen befinden, die sie unter anderem vor finanzielle Herausforderungen stellen, wäre eine Implementierung dieser Inhalte im Studium der Sozialen Arbeit über dessen Implikationen für die Schuldnerberatung unter Umständen sinnvoll.

Zudem wäre es zweckmäßig, zu erfassen, wie hoch die Attraktivität der in der Verbraucher- beziehungsweise Schuldnerarbeit angesiedelten Arbeitgeber ist und von welchen Faktoren sie abhängt. Entsprechende Studien könnten dann einen Beitrag dazu leisten, auch die Tätigkeit als Schuldnerberater:in attraktiver darzustellen. Zieht man in Ermangelung spezifischer Studien die eher allgemeineren Forschungsergebnisse der betriebswirtschaftlichen Personalforschung im Bereich der Arbeitgeber-Markenswahlentscheidung hilfswise hinzu, so kann man annehmen, dass insbesondere die folgenden Faktoren einen Einfluss auf die Arbeitgeberattraktivität haben könnten: Die Kultur der jeweiligen Organisation, der Team Spirit, die konkreten Aufgabeninhalte, die Berücksichtigung einer Work-Life-Balance, die Weiterbildungsperspektiven und -angebote, die Diversität der Kolleginnen und Kollegen, die Corporate Social Responsibility (CSR) sowie weiterführende emotionale Aspekte. Nicht zuletzt spielen der Standort und ganz besonders die Bezahlung eine Rolle (vgl. Baum und Kabst 2012).

In diesem Zusammenhang fällt auf, dass Schuldnerberater:innen wohl oft genauso vergütet werden wie andere Sozialarbeiter:innen, obwohl sie regelmäßig eine (oft kostenpflichtige) Zusatzausbildung absolviert haben. Dies könnte dazu führen, dass das Gehalt als nicht angemessen eingestuft wird, mit entsprechend dämpfender Wirkung auf die Attraktivität.

Ein vierter Ansatzpunkt zur Verbesserung des Beratungsangebots könnte darin liegen, Menschen, die in anderen sozialen Berufen tätig sind, zu einem Berufswechsel zu bewegen. Gerade erfahrene Sozialarbeiter:innen sind in der Schuldnerberatung besonders gefragt. Diese wechseln aber wohl eher selten in diesen Beruf. Die Gründe dafür sind kaum erforscht. Es wäre aber denkbar, dass Weiterbildungen im Bereich der Schuldnerberatung dazu beitragen könnten, die Wechselbereitschaft zu erhöhen. So konnten im Rahmen einer Befragung von Sozialarbeiter:innen drei wesentliche Motivatoren für die Absolvierung einer Weiterbildung im Bereich „Persönliche Finanzen“ identifiziert werden (vgl. Despard und Chowa 2010):

- (1) das Bedürfnis, finanzielle Bildung zu erlangen, um Klient:innen besser unterstützen zu können,

(2) der Wunsch, Wissen darüber zu erlangen, wie die finanzielle Situation eines Individuums mit Emotionen, psychischer Gesundheit und Beziehung zusammenhängt, und

(3) das Ziel, finanzielle Bildung für sich selbst zu erlangen.

Nicht zuletzt könnte ein Ansatzpunkt zur Erhöhung des Beratungsangebots darin liegen, zu verhindern, dass eine nennenswerte Zahl der Berater:innen den Beruf aufgibt beziehungsweise in einen anderen Beruf wechselt. Auch hierzu liegen nach bestem Wissen der Verfasser keine Zahlen vor. Es gibt aber Hinweise darauf, dass die Verweildauer in der Schuldnerberatung außerordentlich hoch ist. Dies könnte unter anderem darin begründet sein, dass die Aufgabenstellung als besonders vielfältig und abwechslungsreich wahrgenommen wird.

5 Fallstudie „Bayern“

Wie bereits eingangs erwähnt, hängt das zur Verfügung stehende Beratungsangebot ganz wesentlich von den finanziellen Mitteln ab, die von den jeweiligen Trägern zur Verfügung gestellt werden. Ein interessantes Beispiel für diesen Zusammenhang bietet die aktuelle Entwicklung in Bayern. Um ein flächendeckendes Beratungsangebot gewährleisten zu können, hat die Bayerische Regierung zunächst für einen Zeitraum vom 01.01.2019 bis zum 31.12.2021 festgelegt, dass die Insolvenzberatung immer dann sichergestellt ist, wenn pro 130.000 Einwohner im Versorgungsgebiet Beratungspersonal in der Summe einer Vollzeitstelle vorgehalten wurde (§ 104 Abs. 1 Satz 1 AVSG i.d.F. vom 1.1.2019 bis zum 31.12.2021). Ab dem 01.01.2022 müssen nun jedoch zwei Vollzeitstellen für die Schuldner- und Insolvenzberatung pro 130.000 Einwohner vorgehalten werden (§ 104 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 und 2 AVSG i.d.F. ab dem 1.1.2022). Um dies zu ermöglichen, hat Bayern die Förderung der Insolvenzberatung zum 01.01.2019 auf jährlich 8,0 Millionen Euro und im Jahr 2022 auf 10,1 Millionen Euro erhöht (vgl. Holzner 2022).

Um den Effekt dieser Maßnahmen zu erfassen, wurden im Rahmen einer Studie der Friedrich-Ebert-Stiftung Expert:innen aus der Schuldner- und Insolvenzberatung interviewt. Diese bewerteten die Auswirkungen auf die Personalsituation in den Beratungsstellen als positiv, da das Personal deutlich ausgebaut werden konnte. Dies führte nicht nur zu einer höheren Beratungskapazität, sondern auch zu einer Verbesserung der Beratungsqualität, da neue Mitarbeiter:innen nun besser eingearbeitet werden können (vgl. Rein und Berndt 2023).

6 Zusammenfassung

Aktuell wird in Deutschland nur ein relativ kleiner Anteil der überschuldeten Menschen beraten. Möchte man diesen Anteil erhöhen, sollten unter anderem die Beratungskapazitäten in der Schuldnerberatung ausgebaut werden. Der vorliegende Beitrag identifizierte dafür einige Ansatzpunkte und skizzierte potenziell zielführende Maßnahmen. Diese könnten unter anderem auf Studierende der sozialen Arbeit abzielen. Generell wäre es aber zweckmäßig, die Attraktivität dieses gesellschaftlich relevanten Tätigkeitsgebiets durch mehrere Maßnahmen zu erhöhen sowie die Schuldnerberatung besser zu finanzieren.

Literatur

- Ansoff, Harry Igor. 1965. Checklist for competitive and competence profiles. In: *Corporate strategy*, hg. von Harry Igor Ansoff, 89–99. New York: McGraw-Hill.
- Apenbrink, Buchbauer, Kenning, Klingenberg & Süß (2024). RESERVE – Resilientes Verbraucherverhalten im Kontext der Verbraucherüberschuldung. Abschlussbericht – Langfassung. Düsseldorf 2024. Zugriff unter: https://verbraucherwissenschaften.de/wp-content/uploads/2024/03/RESERVE_Abschlussbericht_Langfassung.pdf

- Baum, Matthias und Rüdiger Kabst. 2012. Conjoint implications on job preferences: the moderating role of involvement. *The International Journal of Human Resource Management*, 24, Nr. 7: 1393–1417.
- Buchbauer, Tim, Katharina Sophie Apenbrink, Peter Kenning, Ingo Klingenberg, Stefan Süß. Forthcoming. Consumer Resilience in the Context of Consumer Over-Indebtedness – Definition, Measurement, and preliminary Validation. *Advances in Consumer Research* 52.
- Creditreform Wirtschaftsforschung. 2021. *SchuldnerAtlas Deutschland 2021: Überschuldung von Verbrauchern*. https://www.creditreform.de/fileadmin/user_upload/central_files/News/News_Wirtschaftsforschung/2021/SchuldnerAtlas_Deutschland/2021-11-10_AY_OE_Analyse_SchuldnerAtlas_2021.pdf (Zugriff: 12. Juni 2023).
- D’Acunto, Francesco und Alberto G. Rossi. 2021. *New frontiers of robo-advising: Consumption, saving, debt management, and taxes*. <https://ssrn.com/abstract=3778244> (Zugriff: 12. Juni 2023).
- Despard, Mathieu R. und Gina A. N. Chowa. 2010: Social workers’ interest in building individuals’ financial capabilities. *Journal of Financial Therapy* 1, Nr. 8: 23–41.
- Haas, Alexander und Peter Kenning. 2008. Treibt das Produkt die Beratungsanspruchnahme im Handel? Eine informationsökonomische Analyse. *Marketing ZfP* 30, Nr. 4: 195–206.
- Heublein, Ulrich, Christopher Hutzsch und Robert Schmelzer. 2022. Die Entwicklung der Studienabbruchquoten in Deutschland. *DZHW Brief 05 2022*. Hannover: Deutsches Zentrum für Hochschul- und Wissenschaftsforschung GmbH.
- Holzner, Hilmar. 2022. Aus den Ländern: Bayern – Effektive Insolvenzberatung ist aktive Sozialpolitik. *BAG-SB Informationen*, Sonderausgabe 2022, 189.
- Korczak, Dieter. 1997. *Marktverhalten, Verschuldung und Überschuldung privater Haushalte in den neuen Bundesländern*. Gutachten von Dr. Dieter Korczak. GP Forschungsgruppe, Institut für Grundlagen- und Programmforschung. Unter Mitarbeit von Birte Ostermann, Amina Salih, Monika Leitner und Jörg Maas. Stuttgart: Kohlhammer.
- Korczak, Dieter und Gabriela Pfefferkorn. 1992. *Überschuldungssituation und Schuldnerberatung in der Bundesrepublik Deutschland*. Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie und Senioren 3. Stuttgart: Kohlhammer.
- Korczak, Dieter, Sally Peters und Hanne Roggemann. 2021. Private Überschuldung in Deutschland: Auswirkungen der Corona-Pandemie und die Zukunft

- der Schuldnerberatung. *WISO DISKURS* 07/2021. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Kindle, Peter A. 2010. Student perceptions of financial literacy: Relevance to practice. *Journal of Social Service Research* 36, Nr. 5: 470–481.
- . 2013. The financial literacy of social work students. *Journal of Social Work Education* 49, Nr. 3: 397–407.
- Loke, Vernon und Sally A. Hageman. 2013. Debt literacy and social work. *Journal of Financial Therapy* 4, Nr. 1: 63–82.
- Mattes, Christoph, Carlo Knöpfel, Yann Bochsler und Riccardo Pardini. 2016. *Existenzielle Überschuldung: Übersicht zu Ursachen, Prävention und Beratung sowie Vorschlag zur Ausarbeitung eines Stakeholderdialogs. Schlussbericht*. Basel: Fachhochschule Nordwestschweiz.
- Moers, Ines. 2022. Zur Stärkung der Sozialen Schuldnerberatung ist sofortiges und entschlossenes Handeln der Politik gefragt. *Wirtschaftsdienst* 102, Nr. 3: 185–188.
- MY Access to Funding gGmbH. o. J. Soziale Arbeit-Studium: Unis, Stipendien & Karriere. *myStipendium*. <https://www.mystipendium.de/studium/soziale-arbeit-studium> (Zugriff: 12. Juni 2023).
- Rathje, R., Laschet, F.-Y., Kenning, P. (2021): Künstliche Intelligenz in der Finanzdienstleistungsbranche – Welche Bedeutung hat das Kundenvertrauen?, in: Bruhn, M., Hadwich, K. (Hrsg.): *Künstliche Intelligenz im Dienstleistungsmanagement. Forum Dienstleistungsmanagement*, Wiesbaden: 265–286.
- Rein, Andreas und Caro Berndt. 2023. *Übertragung der Insolvenzberatung auf Kommunen: Vor- und Nachteile der Delegation in Bayern zum 1.1.2019*. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung. <https://library.fes.de/pdf-files/a-p-b/19976.pdf> (Zugriff: 15. Februar 2023).
- Ryan, Richard M. und Edward L. Deci. 2000. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist* 55, Nr. 1: 68–78.
- SCHUFA Holding AG. 2024. FINANZ-INKLUSIONS-INDEX (FIX) – SCHUFA-Studie zur Teilhabe an Finanzdienstleistungen. Zugriff unter: https://www.schufa.de/media/dokumente/fix-2024/fix_teilhabe_studie_2024.pdf.
- Statistisches Bundesamt (2015–2022). Fachserie. 15, Wirtschaftsrechnungen. 5, Statistik zur Überschuldung privater Personen. Zugriff unter: https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DESerie_mods_00001672

Statistisches Bundesamt (2016–2022). Fachserie. 11, Bildung und Kultur. 4, Hochschulen. 1, Studierende an Hochschulen. Zugriff unter: https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DESerie_mods_00000114

Über die Autoren

Professor Dr. Peter Kenning; seit 2014 Professor für BWL, insbesondere Marketing, an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Seine wissenschaftlichen Schwerpunkte liegen insbesondere im Bereich der Verbraucherwissenschaften, der quantitativen Marketingforschung sowie der Consumer Neuroscience. Zudem engagiert er sich seit etwa fünfzehn Jahren für eine wissenschaftsbasierte Verbraucherpolitik.

Tim Buchbauer; seit 2022 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für BWL, insbesondere Marketing, an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Er hatte von 2022 bis 2024 die Teilprojektleitung des vom BMUV geförderten Projekts „RESERVE – Resilientes Verbraucherverhalten im Kontext der Verbraucherüberschuldung“ inne.

Die Förderung des Beitrags erfolgte aus Mitteln des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit und Verbraucherschutz (BMUV) [Förderkennzeichen: 28V1501X21] aufgrund eines Beschlusses des deutschen Bundestages.