

Oscar Stolper

Die Rolle elterlicher Finanzsozialisation für die Finanzbildung der Generation Z

Auf Basis einer bundesweiten Befragungsstudie von jungen Menschen der Generation Z und deren Eltern wird gezeigt, dass die eigenen Eltern für viele junge Erwachsene zentrale Gesprächspartner, Ratgeber und Vertrauenspersonen in Finanzfragen bleiben. Zugleich prägen elterliche Kapitalmarkterfahrung, Wissensniveau und finanzielle Leitmotive die Kapitalmarktnähe, das Finanzwissen und das Anlageverhalten der Kinder. In diesem Beitrag wird argumentiert, dass Finanzbildungsangebote die familiäre Prägung junger Menschen stärker berücksichtigen sollten. Die Befunde legen zudem einen ausgeprägten Gender Investment Gap offen: Junge Frauen sind unter den Anlegern der Generation Z deutlich unterrepräsentiert und berichten häufiger von sicherheitsorientierter finanzieller Prägung. Daraus folgt: Finanzbildung muss familiäre Erfahrungsräume sichtbar machen, finanzielle Selbstwirksamkeit stärken und geschlechtersensibel ausgestaltet werden.

Finanzbildung ist in Deutschland zu einer Voraussetzung ökonomischer Teilhabe geworden. Wer heute finanzielle Entscheidungen trifft, muss nicht nur Girokonto, Kreditkonditionen oder Versicherungsbedingungen verstehen, sondern zunehmend auch kapitalmarktnahe Vorsorgeprodukte einordnen können. Die stärkere Öffnung der geförderten privaten Altersvorsorge für kapitalmarktorientierte Anlagen, die geplante Frühstart-Rente sowie die Debatten über eine stärkere Verbreitung kapitalgedeckter betrieblicher Vorsorge und über den Einstieg in eine teilweise aktienbasierte Stabilisierung der gesetzlichen Rentenversicherung verdeutlichen einen breiteren Trend: Kapitalmarktbasierter Vorsorge soll in Deutschland an Bedeutung gewinnen. Damit steigt zugleich die Anforderung an private Haushalte, Chancen und Risiken aktienbasierter Anlageformen sachkundig beurteilen zu können.

In der öffentlichen Debatte wird daraus häufig die Forderung nach mehr Unterricht, mehr Verbraucherinformation und besseren digitalen Lernangeboten abgeleitet. Das ist plausibel, greift aber zu kurz. Denn solche Angebote erreichen junge Menschen nicht am selben Ausgangspunkt: Sie treffen auf sehr unterschiedliche familiäre Vorerfahrungen mit Geld, Risiko und Kapitalmärkten. Wer in einem Haushalt aufwächst, in dem Wertpapiere, langfris-

tige Renditen und Vorsorge normale Gesprächsthemen sind, startet mit einem anderen Erfahrungsbestand als jemand, für den Kapitalmärkte fremd, riskant oder sozial nicht anschlussfähig erscheinen.

Finanzielle Entscheidungen hängen jedoch nicht nur von Wissen, Rechenfähigkeit und rationaler Informationsverarbeitung ab. Entscheidend ist auch, welche Deutungsmuster, Routinen und Selbstwirksamkeitserfahrungen Menschen im Umgang mit Geld entwickeln. Diesen Prozess beschreibt die Literatur als finanzielle Sozialisation: Junge Menschen übernehmen Normen, Einstellungen und Handlungsmuster, die prägen, welche finanziellen Optionen sie wahrnehmen, für angemessen halten und sich selbst zutrauen (Gudmunson & Danes, 2011; LeBaron & Kelley, 2021). Diese finanzielle Sozialisation beginnt früh. Taschengeld, Budgetentscheidungen sowie Gespräche über Konsum, Sparen oder Schulden sind daher keine Randthemen, sondern frühe Übungsräume finanzieller Mündigkeit (Fletcher & Wright, 2024).

Prof. Dr. Oscar Stolper ist Professor für Behavioral Finance an der Philipps-Universität Marburg und Projektleiter des BMFTR-geförderten Verbundforschungsprojekts INNOFIB – Lebenslanges Lernen und Innovative Finanzbildung für Alle.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Open Access wird durch die ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft gefördert.

Für die Gestaltung von Finanzbildung folgt daraus eine Verschiebung der Perspektive. Es reicht nicht, junge Menschen als isolierte Adressaten von Wissensvermittlung zu betrachten. Sie kommen mit finanziellen Biografien in Unterricht, Beratung oder digitale Lernangebote: mit Erzählungen über Sparsamkeit, Risiko und Schulden; mit Erfahrungen von Sicherheit oder Knappheit; mit Eltern, die investieren, warnen, erklären oder schweigen (Grohmann & Menkhoff, 2015). Finanzbildung muss diese ungleich verteilten Erfahrungsräume sichtbar machen. Andernfalls verstärkt sie womöglich gerade jene Unterschiede, die sie eigentlich abbauen soll: Wer bereits Kapitalmarktnähe mitbringt, kann neue Informationen leichter einordnen; wer sie nicht mitbringt, empfindet Finanzthemen schneller als fremd, überfordernd oder riskant.

Wie stark solche familiären Erfahrungsräume Finanzwissen, Zutrauen und Kapitalmarktbeteiligung junger Menschen tatsächlich prägen, lässt sich jedoch nicht allein aus konzeptionellen Überlegungen ableiten. Gerade für die Generation Z ist empirisch zu klären, ob Eltern trotz digitaler Informationsangebote weiterhin zentrale Bezugspersonen in Finanzfragen sind, ob ihre eigene Kapitalmarkterfahrung den Zugang der Kinder zu Aktien, Fonds und ETFs beeinflusst und welche Formen elterlicher Finanzsozialisation Orientierung geben – oder eher begrenzen.

Elterliche Finanzsozialisation: Ergebnisse einer bundesweiten Befragungsstudie

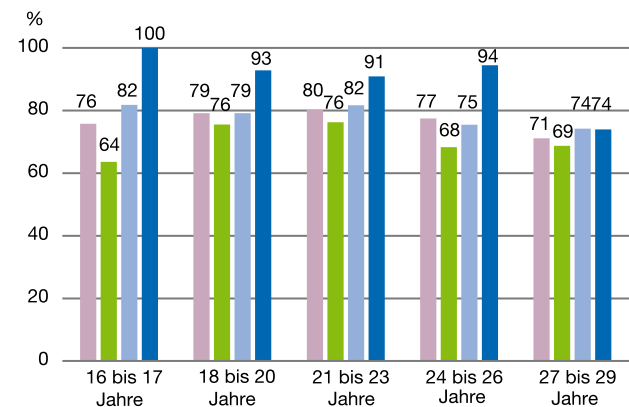
Die im Folgenden vorgestellten Ergebnisse einer bundesweiten Befragungsstudie¹ bieten hierfür eine Grundlage. Sie rücken nicht nur den Wissensstand junger Menschen in den Blick, sondern die sozialen Ausgangsbedingungen, unter denen Finanzbildung wirksam werden soll. Im Mittelpunkt standen drei Fragen: In welchem Maße bleiben Eltern für junge Erwachsene Gesprächspartner, Ratgeber und Vertrauenspersonen in Finanzfragen? Wie hängt die elterliche Kapitalmarkterfahrung mit der Wahrscheinlichkeit eigener Kapitalmarktbeteiligung der Kinder zusammen? Und welche Formen familiärer Finanzsozialisation gehen mit welchem Anlageverhalten junger Menschen dieser Generation einher?

Befragt wurden 1.000 Angehörige der Generation Z im Alter von 16 bis 29 Jahren, davon 500 Personen mit und 500 Personen ohne Anlage in Aktien und/oder Investmentfonds bzw. ETFs. Zusätzlich wurden 1.000 Eltern junger

¹ Die Befragung wurde durch das europäische Marktforschungsunternehmen Bilendi als deutschlandweite Online-Erhebung im April und Mai 2025 durchgeführt. Die Stichprobe wurde bewusst nach Kapitalmarktbeteiligung geschichtet und ist entsprechend nicht bevölkerungsrepräsentativ.

Abbildung 1

Eltern sind für die Generation Z in allen Altersphasen zentrale Ansprechpartner in Finanzfragen



- Anteil GenZler, die mit ihren Eltern über Geld und Finanzen regelmäßig oder gelegentlich (im Gegensatz zu selten oder nie) sprechen.
- Anteil GenZler, die der Aussage „Meine Mutter, mein Vater oder meine beiden Eltern sind für mich wichtige Ratgeber in Finanzfragen.“ voll zustimmen/eher zustimmen.
- Anteil GenZler, die der Aussage „Ich vertraue den Ratschlägen meiner Mutter, meines Vaters oder meiner beiden Eltern, wenn es um Finanzfragen geht.“ voll zustimmen/eher zustimmen.
- Anteil GenZler, die die Ratschläge ihrer Eltern zum Thema Geld und Finanzen normalerweise oder meistens (im Gegensatz zu selten oder nie) beherzigen.

Quelle: eigene Berechnungen und Darstellung.

Menschen dieser Generation befragt, wiederum je 500 mit und ohne eigene Anlage in Aktien und/oder Fonds bzw. ETFs.

Eltern als zentrale Vertrauenspersonen in Finanzfragen

Die Ergebnisse machen zunächst deutlich, dass Eltern für die Generation Z nicht nur frühe finanzielle Prägestanzen waren, sondern vielfach auch im jungen Erwachsenenalter zentrale Orientierungs- und Vertrauenspersonen in Geldfragen bleiben. Drei von vier befragten jungen Menschen der Generation Z sprechen regelmäßig oder zumindest gelegentlich mit ihren Eltern über Geld und Finanzen und für rund 70 % sind die Eltern wichtige Ratgeber in Finanzfragen. Mehr als drei Viertel geben an, den finanziellen Ratschlägen ihrer Eltern zu vertrauen und diese auch weit überwiegend zu beherzigen. Die Eltern bleiben damit für viele junge Erwachsene wichtige Gesprächspartner, Ratgeber und Vertrauenspersonen – auch dann noch, wenn die Kinder längst volljährig sind und nicht mehr im Elternhaus leben (Abbildung 1).

Dieser Befund relativiert die Vorstellung, Finanzbildung der Generation Z müsse vor allem gegen soziale Medien, Online-Communities oder Finfluencer konkurrieren. Digitale Quellen schaffen Sichtbarkeit, Geschwindigkeit und Zugänglichkeit. Vertrauen entsteht jedoch häufig anders: in Beziehungen, durch biografische Nähe und über wiederholte gemeinsame Erfahrungen. Studien zur finanziellen Prägung junger Menschen zeigen entsprechend, dass Eltern, Peers, Medien und Berufserfahrungen zwar alle als Sozialisationsagenten wirken, aber nicht dieselbe Qualität von Orientierung bieten (LeBaron-Black et al., 2023). Die besondere Rolle der Eltern beschränkt sich nicht auf Informationsweitergabe; sie hängt mit Nähe, Vertrauen und Verantwortungsübernahme zusammen (Agnew & Sotardi, 2025; Kim & Torquati, 2021). Allsop et al. (2021) zeigen zudem, dass elterliche finanzielle Sozialisation in der Jugend mit finanziellen Ergebnissen im jungen Erwachsenenalter verbunden ist.

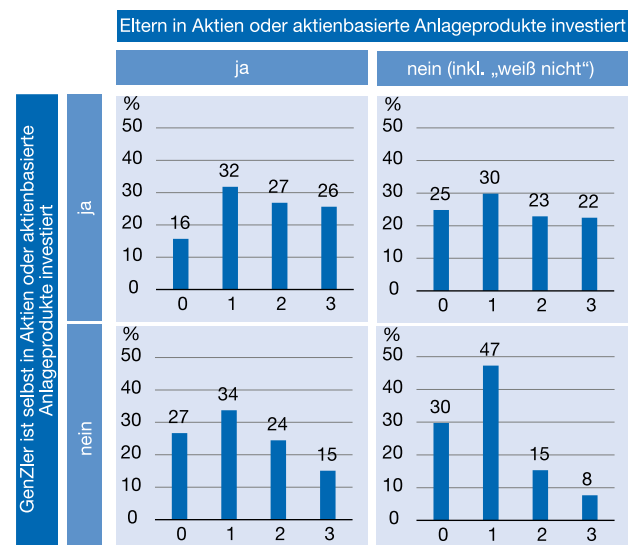
Die Bedeutung von Kapitalmarktnähe im Elternhaus

Besonders deutlich wird die Rolle des Elternhauses, wenn man nach eigener Kapitalmarkterfahrung der Eltern unterscheidet. Sind die Eltern selbst in Aktien oder aktienbasierte Anlageprodukte investiert, verfügen ihre Kinder häufiger über solides Wissen zu Aktien, Fonds und ETFs. In der Befragung beantworteten 40 % der jungen Menschen mit investierenden Eltern mindestens zwei von drei Wissensfragen zu aktienbasierten Anlagen richtig. Haben die Eltern hingegen nicht investiert oder wussten die Befragten nicht, ob ihre Eltern investiert haben, lag dieser Anteil nur bei 23 %. Die Kapitalmarkterfahrung im Elternhaus scheint damit nicht nur Anlageentscheidungen, sondern bereits das grundlegende Finanzverständnis der Kinder zu prägen (Abbildung 2).

Noch deutlicher zeigt sich der Zusammenhang beim Zugang zur Kapitalmarktanlage selbst. Für junge Menschen mit investierenden Eltern sind diese besonders häufig die wichtigste und vertrauenswürdigste Informationsquelle. Bei jungen Erwachsenen, die selbst bereits investieren, haben die eigenen Eltern zudem besonders häufig den Anstoß für den Schritt in Aktien, Investmentfonds oder ETFs gegeben, wenn sie über Anlageerfahrung verfügen: 38 % nannten sie als wichtigste Impulsgeber. Haben die Eltern hingegen nicht investiert, übernehmen vor allem Freunde diese Rolle; sie werden von 21 % der jungen Anleger der ersten Generation genannt, während nur noch 10 % dieser Gruppe die eigenen Eltern angeben.

Abbildung 2

Finanzverständnis der Generation Z geprägt durch die Kapitalmarkterfahrung der Eltern



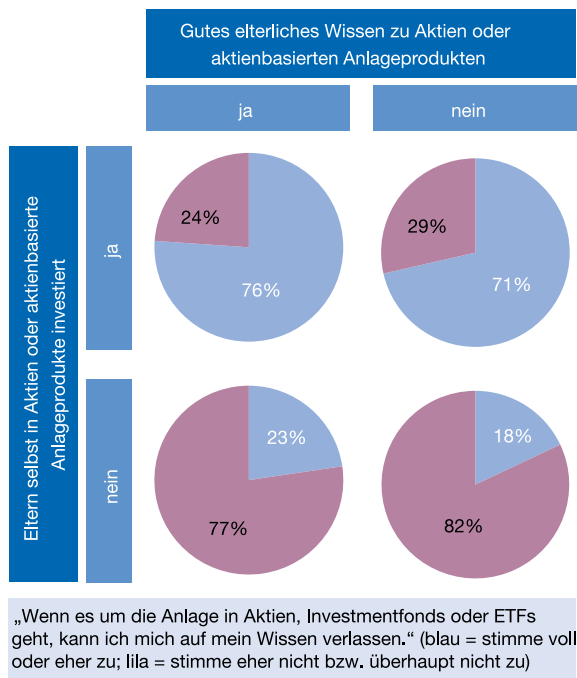
Die Angaben von 0 bis 3 auf der Abszisse beziehen sich auf die Anzahl der richtig beantworteten Wissensfragen zur Anlage in Aktien, Fonds und ETF.

Quelle: eigene Berechnungen und Darstellung.

Diese Befunde fügen sich in die internationale Household-Finance-Literatur ein. So zeigt Evidenz aus norwegischen Adoptionsdaten, dass auch ein nicht genetischer Familienhintergrund spätere Vermögensbildung und Anlegerverhalten kausal beeinflusst (Fagereng et al., 2021). Analysen tatsächlicher Depotbestände in Finnland zeigen zudem, dass Anleger überdurchschnittlich häufig dieselben Wertpapiere halten wie ihre Eltern (Knüpfer et al., 2023). Eine Auswertung von Schweizer Bankdaten weist schließlich darauf hin, dass gemeinsame Anlageberater die Ähnlichkeit von Eltern und Kindern bei Wertpapierauswahl und Transaktionszeitpunkten zusätzlich verstärken können (Graef et al., 2025). In der Gesamtschau zeigt sich, dass die Familie das Anlageverhalten nicht nur über allgemeine Werte prägt, sondern auch über konkrete Erfahrungen, Gespräche, Produktnähe und soziale Interaktion.

Eltern wirken damit als Türöffner finanzieller Erfahrungsräume. Sie können Kapitalmarktnähe herstellen, Wissen anschlussfähig machen und den ersten Schritt erleichtern. Wo diese Erfahrung fehlt, entsteht dagegen häufiger Distanz – und andere Impulse wie Freunde und soziale Medien treten an die Stelle elterlicher Orientierung.

Abbildung 3
Anlageerfahrung und das Finanzwissen der Eltern



Quelle: eigene Berechnungen und Darstellung.

Elterliche Finanzprägung: Orientierung, Rückkopplung, Risikoaversion

Die bedeutende Rolle der Eltern ist jedoch ambivalent. Eltern sind für viele junge Menschen wichtige Gesprächspartner und Vertrauenspersonen in Finanzfragen – aber nicht notwendigerweise gut informiert. Die Befragung zeigt, dass selbst unter investierenden Eltern erhebliche Wissenslücken bestehen. Fast ein Drittel von ihnen beantwortet höchstens eine von drei niedrigschwelligen Wissensfragen zu aktienbasierten Anlagen richtig. Zugleich ist das Vertrauen in das eigene Finanzwissen aber vielfach hoch: Auch unter investierenden Eltern mit geringem tatsächlichem Wissen stimmen 71 % der Aussage zu, sich bei Aktien, Investmentfonds oder ETFs auf das eigene Wissen verlassen zu können (Abbildung 3).

Die Befunde lassen sich zu drei idealtypischen Mustern elterlicher Finanzsozialisation verdichten: Orientierung, Rückkopplung und trügerische Stabilität. Um die empirischen Muster begrifflich zu ordnen, werden im Folgenden die analytischen Metaphern „Kompass-Eltern“, „Echolot-Eltern“ und „Sandburg-Eltern“ gewählt. Diese Typologie

Tabelle 1
Elterliche Finanzsozialisationsmuster und Kapitalmarktbeteiligung bzw. Aktienmarktwissen der Kinder

Muster elterlicher Finanzsozialisation	Kapitalmarktbeteiligung bzw. Aktienmarktwissen der Kinder
„Kompass-Eltern“ erklärungsorientiert und konstruktiv; Wissen wird erklärend, abstrahierend, unabhängig vom eigenen Erleben vermittelt; geben Orientierung über die eigenen Erfahrungen hinaus.	Kinder von „Kompass-Eltern“ 80% der Personen in dieser Gruppe investiert; 62% der Anleger in dieser Gruppe beantworten mindestens zwei der drei Wissensfragen richtig.
„Echolot-Eltern“ spiegeln vornehmlich ihre eigenen Erfahrungen; vermitteln Wissen stark anekdotisch, episodisch, aus der eigenen Biografie heraus; begrenzter Horizont, Gefahr der Verzerrung („meine Börsenkrise ist deine Finanzlektion“).	Kinder von „Echolot-Eltern“ 73% der Personen in dieser Gruppe investiert; 45% der Anleger in dieser Gruppe beantworten mindestens zwei der drei Wissensfragen richtig.
„Sandburg-Eltern“ setzen auf Sparen als vermeintlichen Hort der Stabilität, der aber den ökonomischen Gezeiten nicht standhält („Sandburg“); Wissensvermittlung wird von einer (Risiko-)vermeidungshaltung bestimmt.	Kinder von „Sandburg-Eltern“ 36% der GenZler in dieser Gruppe investiert; 31% der investierten GenZler in dieser Gruppe beantworten mindestens zwei der drei Wissensfragen richtig.

Quelle: eigene Berechnungen und Darstellung.

ist nicht als psychometrisch validierte Klassifikation einzelner Eltern zu verstehen, sondern als heuristische Kurzformeln zur Unterscheidung der in der Befragung beobachtbaren Zusammenhänge zwischen elterlicher Kapitalmarkterfahrung, Wissensniveau, subjektiver Vermittlungskompetenz und dem Finanzverhalten der Kinder (Tabelle 1).

Kompass-Eltern stehen für ein Muster erklärungsorientierter Finanzsozialisation. Sie verfügen nicht nur über eigene Kapitalmarkterfahrung, sondern vermitteln Finanzwissen erklärend und abstrahierend. Sie sprechen nicht allein über eigene Anlageerfahrungen, sondern ordnen diese in allgemeinere Prinzipien ein: Risiko und Rendite, Diversifikation, Kosten, Anlagehorizont und die Bedeutung langfristiger Entscheidungen. Sie sind damit nicht nur Erfahrungsquelle, sondern Übersetzer finanzieller Zusammenhänge und damit in der Lage, Orientierung über die eigene Biografie hinaus zu geben.

Bei Echolot-Eltern dominiert eine episodisch-erfahrungsbasierte Weitergabe finanzieller Erfahrungen. Sie vermitteln Kapitalmarktnähe, aber stärker über persönliche Erfahrungen: eigene Anlageerfolge, Verluste, Produkterleb-

nisse oder biografische Episoden. Solche Erfahrungen können wertvoll sein, weil sie Finanzthemen konkret und anschlussfähig machen. Zugleich besteht die Gefahr, dass Einzelfälle zu allgemeinen Finanzregeln verallgemeinert werden. Aus „ich habe damals mit Aktien Geld verloren“ oder „dieser Fonds hat bei mir gut funktioniert“ wird dann leicht eine Finanzlektion für die nächste Generation.

Sandburg-Eltern lassen sich durch ein Muster risikovermeidender Sparsozialisation charakterisieren. Sie betonen Sparsamkeit, Sicherheit und Risikoaversion. Auch dies ist zunächst eine wichtige finanzielle Tugend. Problematisch wird es jedoch, wenn Sparen ausschließlich als Kapitalerhalt verstanden wird und die Risiken des Nicht-Investierens – Kaufkraftverlust, Vorsorgelücken und fehlende Teilhabe am Produktivkapital – ausgeblendet bleiben. Die Sandburg wirkt stabil, hält den ökonomischen Gezeiten aber nicht dauerhaft stand.

Verknüpft man diese drei idealtypischen Muster mit der Kapitalmarktbeteiligung und dem objektiven Aktienmarktwissen junger Menschen der Generation Z, deren Eltern einem dieser Muster zugeordnet werden können, zeigen sich deutliche Unterschiede. Besonders ausgeprägt sind Kapitalmarktnähe und Finanzwissen bei Kindern von Kompass-Eltern: 80 % von ihnen sind selbst investiert; 62 % beantworten mindestens zwei der drei Wissensfragen richtig. Bei Kindern von Echolot-Eltern liegt die Investitionsquote mit 73 % ebenfalls hoch, das objektive Wissen fällt jedoch geringer aus: 45 % der jungen Erwachsenen dieser Gruppe erreichen mindestens zwei richtige Antworten. Deutlich anders stellt sich das Bild bei Kindern von Sandburg-Eltern dar: Nur 36 % sind investiert; lediglich 31 % beantworten mindestens zwei Wissensfragen richtig.

Damit zeigt die Befragung nicht nur, dass Eltern wichtig sind. Sie zeigt auch, dass die Qualität elterlicher Finanzsozialisation entscheidend ist: Wird erklärt oder nur erzählt? Werden Erfahrungen abstrahiert oder lediglich gespiegelt? Werden Risiken eingeordnet oder vor allem vermieden? Das Elternhaus kann Kapitalmarktnähe, Selbstwirksamkeit und Orientierung vermitteln – es kann aber auch überholte Sicherheitsvorstellungen, anekdotische Regeln und übermäßige Risikoaversion weitergeben.

Der Gender Investment Gap: Wissen, Zutrauen und Sozialisation

Die Befragung legt zudem einen ausgeprägten Gender Gap innerhalb der Teilstichprobe der jungen Menschen offen, die angeben, in Aktien, Investmentfonds oder ETFs zu investieren: zwei Drittel der Personen in dieser Gruppe

sind Männer und entsprechend nur gut ein Drittel Frauen.² Sind die Eltern selbst investiert, steigt die Wahrscheinlichkeit eigener Kapitalmarktteilnahme für beide Geschlechter. Fehlt eine kapitalmarktnahe Sozialisation im Elternhaus, bricht die Beteiligung besonders bei jungen Frauen deutlich ein.

Auffällig dabei ist: Der Gender Investment Gap tritt weniger als reines Wissensproblem auf, denn als Sozialisations- und Selbstwirksamkeitsproblem (Bucher-Koenen et al., 2017; Panos und Wright, 2025). Die Daten legen nahe, dass Männer sich Finanzthemen deutlich häufiger zutrauen – selbst dann, wenn ihr tatsächliches Wissen gering ist. Frauen äußern dagegen häufiger Unsicherheit oder Überforderung, selbst wenn sie objektiv über gutes Anlagewissen verfügen.

Dazu passt, dass junge Frauen häufiger berichten, nie mit ihren Eltern über Geld und Finanzen zu sprechen oder gesprochen zu haben. Zudem unterscheiden sich die elterlichen Leitmotive, an die sich junge Männer und junge Frauen erinnern. Frauen nennen häufiger Sparorientierung, Sicherheitsdenken und Schuldenvermeidung als prägende Botschaften. Männer berichten demgegenüber öfter, dass Investieren, Vermögensaufbau und Kapitalmarktteilnahme als wichtig vermittelt wurden.

Für junge Frauen scheint der Weg an die Börse daher häufiger mehr Eigeninitiative zu erfordern. Selbst gut informierte Anlegerinnen berichten vergleichsweise oft von einer sparsamen, sicherheitsorientierten Finanzprägung. Kapitalmarktteilnahme bedeutet für sie damit häufiger, die eigene ursprüngliche Finanzsozialisation aktiv zu überschreiten: nicht gegen die Eltern, aber über deren Erfahrungshorizont hinaus.

Was folgt daraus für die Gestaltung von Finanzbildung?

Erstens sollte Finanzbildung soziale Prägung ausdrücklich adressieren. Junge Menschen bringen nicht nur unterschiedliches Finanzwissen mit, sondern auch unterschiedliche familiäre Erzählungen über Geld, Risiko und Kapitalmärkte. Wer gelernt hat, Aktien seien vor allem „Zockerei“, braucht andere Zugänge als jemand, der zu Hause mit ETF-Sparplänen und langfristigem Vermögensaufbau vertraut gemacht wurde. Gute Finanzbildung muss diese mentalen Startpunkte ernst nehmen. Sie sollte familiäre Prägungen sichtbar machen, einordnen und

² Da die zugrundeliegende Stichprobe bewusst nach Kapitalmarktbeteiligung geschichtet ist, sind diese Anteilswerte nicht als einfache Bevölkerungsquote zu interpretieren. Sie verweisen aber deutlich auf ein geschlechtsspezifisches Ungleichgewicht innerhalb der Gruppe junger Anlegerinnen und Anleger.

dort korrigieren, wo überholte Sicherheitsvorstellungen, anekdotische Erfahrungen oder fehlende Kapitalmarktnähe den Zugang zu informierten Finanzentscheidungen erschweren.

Zweitens sollte Finanzbildung über Wissensvermittlung hinaus insbesondere helfen, finanzielle Selbstwirksamkeit aufzubauen. Die Befragungsergebnisse zeigen, dass objektives Wissen und subjektives Zutrauen auseinanderfallen können: Manche überschätzen ihre Kompetenz, andere unterschätzen sie trotz solider Kenntnisse. Gute Finanzbildung sollte Entscheidungssituationen simulieren, Unsicherheit thematisieren, typische Fehlvorstellungen korrigieren und zeigen, wie man finanzielle Entscheidungen strukturiert: Welche Informationen sind relevant? Welche Risiken sind tragbar? Was leistet Diversifikation? Warum ist langfristiges Investieren etwas anderes als kurzfristige Spekulation? Entscheidend ist, dass Wissen in Handlungskompetenz übersetzt wird.

Drittens sollte Finanzbildung geschlechtersensibel sein, ohne stereotype Rollenbilder zu reproduzieren. Wenn junge Frauen häufiger sicherheitsorientierte Botschaften erhalten und vorhandenes Wissen seltener in eigene Finanzentscheidungen übersetzen, reicht zusätzliche Wissensvermittlung allein nicht aus. Notwendig sind Lernformate, die Kapitalmarktentscheidungen entmystifizieren, weibliche Rollen Vorbilder sichtbar machen, Selbstwirksamkeit stärken und zeigen, dass langfristiges Investieren keine Frage von Risikofreude oder besonderem Expertentum ist, sondern eine erlernbare Form planvoller finanzieller Teilhabe.

Literatur

- Agnew, S. & Sotardi, V. A. (2025). Family financial socialisation and its impact on financial confidence, intentions, and behaviours among New Zealand adolescents. *Journal of Family and Economic Issues*, 46, 246–258.
- Allsop, D. B., Boyack, M. N., Hill, E. J., Loderup, C. L. & Timmons, J. E. (2021). When parenting pays off: Influences of parental financial socialization on children's out-comes in emerging adulthood. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(3), 545–560.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R. & van Rooij, M. (2017). How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51(2), 255–283.
- Fagereng, A., Mogstad, M. und Rønning, M. (2021). Why do wealthy parents have wealthy children? *Journal of Political Economy*, 129(3), 703–756.
- Fletcher, M. & Wright, R. (2024). Sowing seeds: The impact of financial socialization on the financial understanding of young children and preschoolers. *Journal of Consumer Affairs*, 58(3), 763–793.
- Graef, F., Hoechle, D. und Schmid, M. (2025). Security choice across generations: The role of investment advisors. *Working Paper*.
- Grohmann, A. & Menkhoff, L. (2015). Schule, Eltern und finanzielle Bildung bestimmen das Finanzverhalten. *DIW Wochenbericht*, 82(28), 655–661.
- Gudmunson, C. G. & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667.
- Kim, J. H. & Torquati, J. (2021). Are you close with your parents? The mediation effects of young adults' responsibility on the relationship between parental closeness and money management behaviors. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(2), 314–326.
- Knüpfer, S., Rantapuska, E. und Sarvimäki, M. (2023). Social interaction in the family: Evidence from investors' security holdings. *Review of Finance*, 27(4), 1297–1327.
- LeBaron, A. B. und Kelley, H. H. (2021). Financial socialization: A decade in review. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(Suppl. 1), 195–206.
- LeBaron-Black, A. B., Kelley, H. H., Hill, E. J., Jorgensen, B. L. & Jensen, J. F. (2023). Financial socialization agents and spending behavior of emerging adults: Do parents, peers, employment, and media matter? *Journal of Financial Counseling and Planning*, 34(1), 6–19.
- Panos, G. A. & Wright, R. E. (2025). Financial teaching and financial understanding amongst young people. *Economics Letters*, 251, 112293.

Title: *The role of parental financial socialisation in financial education for Generation Z*

Abstract: *This article argues that financial education initiatives should pay closer attention to the role of family in shaping young people's financial attitudes and behaviour. Based on a nationwide survey conducted in Germany among young people from Generation Z and their parents, it shows that parents remain important discussion partners, advisers and trusted figures in financial matters for many young adults. At the same time, parental capital market experience, financial knowledge and guiding beliefs shape their children's proximity to capital markets, financial knowledge and investment behaviour. The findings also reveal a pronounced gender investment gap: young women are clearly underrepresented among Generation Z investors and more often report a security-oriented financial upbringing. The article concludes that financial education should make family-based differences in financial experience visible, strengthen financial self-efficacy and be designed in a gender-sensitive way.*