

Ist Verbraucherinsolvenzberatung ein Freier Beruf?

Zum berufspolitischen Selbstverständnis der Verbraucherinsolvenzberatung

Gottfried Beicht

Die Anzahl an überschuldeten Personen in Deutschland

Ergebnisse der Machbarkeitsstudie

Susanna Geisler

- Interview mit der Verbraucherzentrale NRW zu Schuldnerberatung in Zeiten von Corona
- BAG-SB Innovationspreis 2020
- Stellungnahmen zu Gesetzgebungsverfahren, Kurzmeldungen aus dem Verein, Pressemitteilungen

Herausgeber und Verlag:

Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung e. V.
(BAG-SB), Markgrafendamm 24 (Haus SFm), 10245 Berlin

www.bag-sb-informationen.de

fachzeitschrift@bag-sb.de

Vorstand:

Miriam Ernst, Aline Liebenow, Frank Wiedenhaupt,
Werner Wirtgen, Cornelia Zorn

Redaktionsleitung:

Ines Moers, Geschäftsführung BAG-SB e. V.
Frank Lackmann, Rechtsanwalt, Bremerhaven

Bezugsbedingungen und Preise:

Es gelten die **Abonnementbedingungen** der
BAG-SB Informationen in der aktuellen Fassung.

Adressänderungen:

Teilen Sie uns Ihre Adressänderung bitte rechtzeitig mit.
Dabei geben Sie bitte immer Ihr alte und Ihre neue
Adresse, sowie nach Möglichkeit Ihre Kundennummer an.

Manuskripte und Zuschriften:

Manuskripte und Zuschriften senden Sie bitte an die
Redaktionsleitung. Weitere Hinweise finden Sie
in unserem **Infoblatt für Autor_innen**.

Anzeigenbetreuung:

Alle technischen Informationen, Preise, Konditionen
und Kontaktdaten der zuständigen Ansprechpartner
entnehmen Sie bitte unseren **Mediadaten**.

Anzeigen- und Redaktionsschlussstermine:

- 1. Quartal: 10. Februar
- 2. Quartal: 10. April
- 3. Quarta: 10. August
- 4. Quartal: 10. November

Satz, Korrektorat und Mettage:

dambeck | GbR für Presse, Texte & Papier
Friedland in Mecklenburg

Druckproduktion:

altmann-druck GmbH
Berlin Köpenick

ISSN 0824-0297

Hinweise zum Heft:

Die BAG-SB e. V. versucht, eine vorurteilsfreie und geschlechtergerechte Sprache zu nutzen, um einen Meinungs- und Fachaustausch zu fördern, der sachlich und nicht diskriminierend ist. Zur besseren Lesbarkeit verzichten wir dennoch in einigen Artikeln auf die gleichzeitige Verwendung weiblicher und männlicher Sprachformen. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten somit gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Für die Inhalte der veröffentlichten Artikel sind die Autorinnen und Autoren verantwortlich, sie spiegeln nicht unbedingt die Meinung der Redaktion bzw. der BAG-SB e. V. wider. Inhaltliche An- oder Rückfragen richten Sie daher bitte direkt an die Autorinnen und Autoren, zu denen wir gern den Kontakt herstellen.

Nachdruck nur mit Genehmigung der BAG-SB e. V.

Diese Ausgabe hat eine Auflage von 1.400 Stück.

Fiona Gisler, Prof. Dr. Sigrid Haunberger, Dr. Zuzanna Kita und Dr. Larissa M. Sundermann

Wirkungsmodell Schuldnerberatung: Zusammenspiel vielfältiger Wirkfaktoren

Praxisrelevante Ergebnisse der systematischen Literaturreview

Einleitung

Die Studie „Wirkfaktoren professionellen Handelns in sozialen Organisationen (WIFASO)“ erforscht Wirkfaktoren professioneller Beratungsangebote in vier Handlungsfeldern der Sozialen Arbeit. Die Durchführung erfolgt am Departement Soziale Arbeit der ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, finanziert durch den Schweizerischen Nationalfonds. Das Erkenntnisinteresse liegt im Ausloten von Wirkungskonfigurationen und dem Entwickeln von praxistauglichen Wirkungsmodellen. In Kombination qualitativer und quantitativer Methoden erfolgen zuerst systematische Literaturreviews je Handlungsfeld. Darauf aufbauend finden in enger Zusammenarbeit mit 23 Praxisorganisationen Experteninterviews, Online-Umfrage und Delphi-Verfahren statt.

Theoretisch stützt sich WIFASO auf Realist Evaluation (RE) und geht damit davon aus, dass eine Beratung nicht überall und für jeden gleichermassen funktioniert sowie stark abhängig ist von Kontextfaktoren, in die das Beratungshandeln eingebunden ist (Westhorp, 2014).

Aufschlussreicher als die Frage „Wirkt Schuldnerberatung?“ ist folglich „Was wirkt in der Schuldnerberatung für wen und unter welchen kontextspezifischen Bedingungen?“. Diese Frage lässt sich in sogenannten KMO-Konfigurationen beantworten. Wirkung im Sinne von Outcome (O) ist demnach verknüpft mit Mechanismen (M) und Kontextfaktoren (K). Pawson und Tilley (1997) definieren Outcome als soziale Auswirkung oder Regelmäßigkeit; Mechanismen als Zusammensetzung, Verhalten und prozessuales Zusammenspiel, welche Wirkungen nur innerhalb bestimmter Kontexte generiert. WIFASO fokussiert bei den Mechanismen auf das Zusammentreffen von Klient_in und Berater_in im Beratungsprozess. Wesentlich bei RE ist der Kontext, welcher sich als zusätzliche Einflussgröße des Ge-/Misslingens auf der individuellen Mikro-, der institutionellen Meso- und der Makroebene der gesellschaftlichen und politischen Umweltfaktoren zeigt. WIFASO sucht nach KMO-Konfigurationen, also nach Regeln im Zusammenspiel von K, M und O. Wirkungsmodelle illustrieren überschaubar die Verlaufslogik der Beratungen (Rauscher, Mildenerger &

Krlev, 2015). Ihr praktischer Nutzen reicht von der Programmkonzipierung, Einschätzungen von (Miss-)Erfolgschancen bis zur Identifikation von Evaluationsindikatoren (Haubrich, 2010).

Dieser Artikel präsentiert praxisrelevante Ergebnisse der systematischen Literaturreview zu Schuldnerberatung. Ein detailliertes Wirkungsmodell über alle Befunde bietet die ausführlichere Publikation von Gisler, Haunberger, Kita und Sundermann (2020).

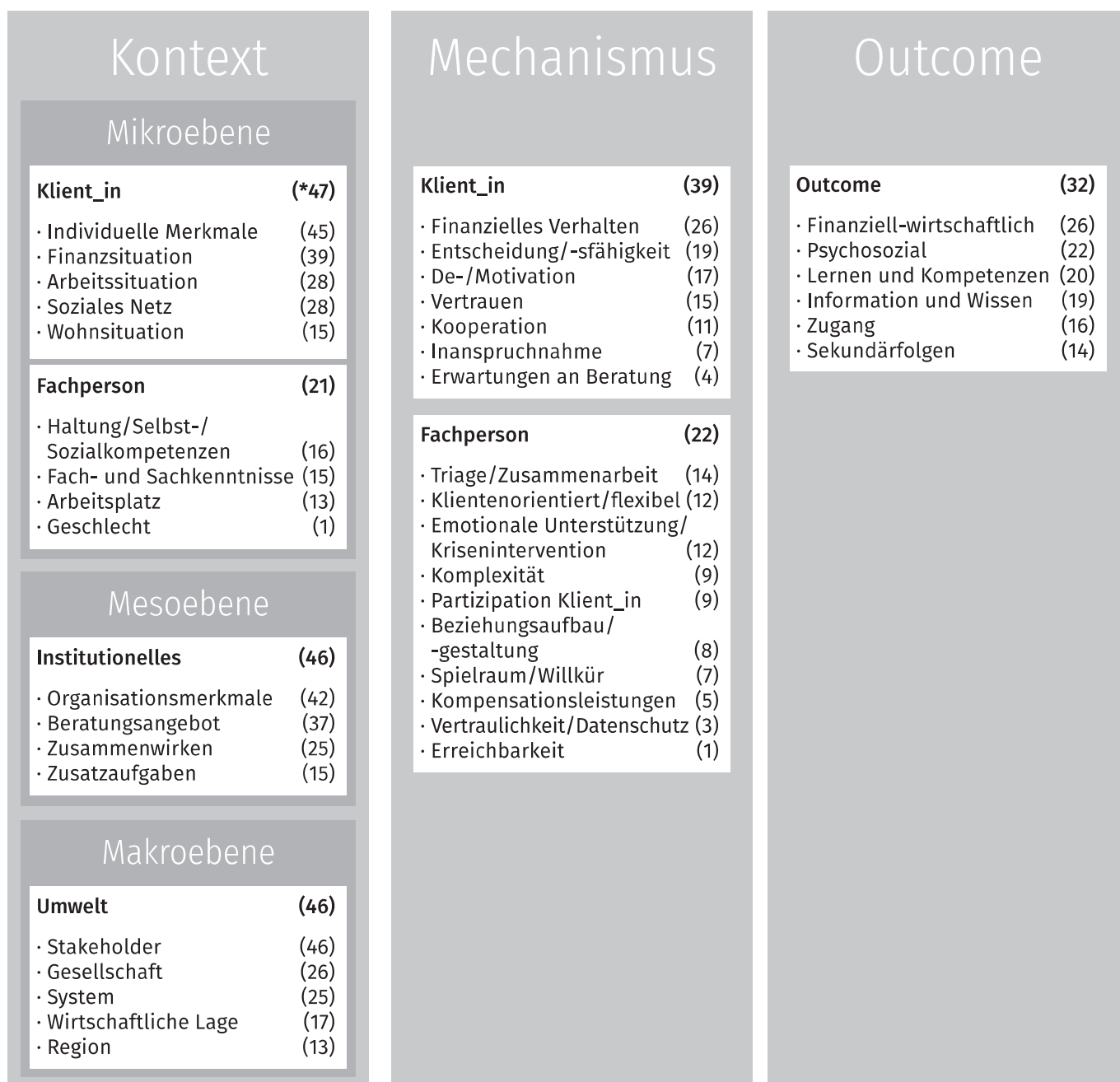
Zusammenspiel der Wirkfaktoren

Die Auswahl von 48 Publikationen (aus 1.453 gesichteten Veröffentlichungen) weist eine breite Streuung auf bezüglich Herkunftsland (Deutschland, Großbritannien, USA, Australien etc.), Forschungsmethode und federführender Disziplin (Sozial-, Gesundheits-, Wirtschafts- und Rechtswissenschaft).

Zum Überblick sind zunächst die identifizierten Faktoren als stark verdichtetes Wirkungsmodell abgebildet: RE folgend als Zusammentreffen von K mit im Beratungsprozess spielenden M und daraus resultierendem O.

Auf der Mikroebene zeigen sich einflussreiche Kontextfaktoren seitens der Klient_innen. Individuelle Merkmale, speziell kognitive, spielen hier eine beträchtliche Rolle: Gefühle, wie Stress oder Scham, die subjektive Wahrnehmung oder Selbst- und Sozialkompetenzen (Walbrühl, 2005 u.a.). Celsi, Wolfenbarger, Russel, Dellande & Gilly (2017, S. 92) belegen: „Efficacy beliefs have a strong effect on motivation and performance“. Unterschiedlich sind auch sachliche oder sprachliche Kenntnisse, Soziodemografisches oder multiple Problemlagen, bspw. Mehrfachbenachteiligungen (Barnes et al., 2017; Woodhead, Khondoker, Lomas & Raine, 2017 u.a.).

Finanziell beschränken v.a. tiefe Einnahmen der/des Klient_in die Möglichkeiten der Schuldnerberatung (Ansen, Langer, Molle, Peters, Schwarting & Vaudt, 2017 u.a.). Die Schuldensituation, Ausgaben, Sozialleistungen etc. sind weiter maßgeblich. Zur Arbeitssituation sind z.B. die Lohnhöhe oder Arbeitslosigkeit relevant (Barnes et al.,



* Anzahl Publikationen mit Nennungen (n = 48) Abbildung; Wirkungsmodell Schuldnerberatung, Quelle: Eigene Darstellung und Erhebung

2017 u.a.). Ferner ist das soziale Netz wichtig, bspw. die soziale Unterstützung, die jemand materiell oder emotional erhält (Walbrühl, 2005 u.a.). Negative Einflüsse haben bspw. Isolation oder Einschränkungen sozialer Aktivitäten; positive dagegen z.B. das Sprechen über Finanzprobleme mit Angehörigen. Beim Wohnen kann u.a. eine (drohende) Wohnungslosigkeit eine Inanspruchnahme beschleunigen; eine ungünstige Wohnlage verhindern (Herzog, 2015 u.a.).

Seitens Fachperson dominiert eine offene, verstehende und empathische Haltung, wobei u.a. kommunikative oder kulturelle Kompetenzen unterstützend wirken (Foss-Kelly, Generali & Kress, 2017 u.a.). Thomsen (2008, S. 250) betont in ihrer „Typologie der professionellen Selbstverständnisse“ die Relevanz von Selbstreflexion und hält fest: Schuldenberater_innen „arbeiten [...] in Abhängigkeit von ihrer Definition von Schuldnerberatung, also von ihrem professionellen Selbstverständnis insge-

samt und von ihrer Beratungsorientierung im Besonderen, auf eine ganz bestimmte Art und Weise“.

Methodische Kenntnisse, z. B. zu Gesprächsführung, psychosozialer Beratung, oder bspw. in Sachgebieten zu Schulden, Bürokratie o.Ä. differieren (Ansen et al., 2017 u. a.).

Arbeitsplatzbezogen besteht eine individuelle Prägung durch Berufsqualifikation, Politisierungsgrad, Arbeitserfahrung etc. (Brennan & Gallagher, 2007 u. a.). Kritisiert wird eine hohe Arbeitsbelastung, v. a. bei Finanz- und Zeitdruck oder Isolation von anderen Fachpersonen. Dagegen erweisen sich Unterstützung und Einbezug durch Vorgesetzte, aber auch der Austausch mit anderen Fachpersonen als gewinnbringend.

Auf der Mesoebene sind Organisationsmerkmale hervorzuheben, vorab die Klientenorientierung: eine individuell ganzheitliche, lebensweltorientierte Denkweise, Förderung der Selbstwirksamkeit usw. (Ansen et al., 2017 u. a.). Barnes et al. (2017, S. 11) bestätigen den Nutzen: „Person-centered’ debt advice in Ireland was found to have considerable impact in alleviating the pressure felt by service users and had long-term benefits such as reported improvements in psychological health and family relationships.“

Zur Zugänglichkeit zeigt sich der Gegensatz von möglichst niedrigschwelligem Zugang, z. B. flexible, kostenlose, freiwillige, gut erschlossene oder mehrsprachige Verfügbarkeit, und limitierenden Faktoren, wie lange Wartelisten, Zugangskriterien, Angebotseignung nur bei genügend Einkommen (Ansen et al., 2017; Brackertz, 2014 u. a.). Zur Erhöhung der Erreichbarkeit wählen manche einen sektorübergreifenden Ansatz: Kooperationen mit dem Gesundheitsbereich oder Gericht, Triagen etc. (Woodhead et al., 2017 u. a.). Die Chancen oder gar Unabdingbarkeit der übergreifenden Zusammenarbeit sind meist herausgestrichen. Ein möglichst erfolgreicher Abschluss ist oft angewiesen auf eine frühzeitige Beratung. Ausschlaggebend für die Inanspruchnahme sind die Bekanntheit des Angebots, Auslöser, wie bestimmte Anliegen oder Empfehlungen, sowie zunehmend das Internet.

Die Zusammenarbeit und Vernetzung der Institution sowie Fachperson mit den zahlreichen Stakeholdern ist

entscheidend für einen gelingenden Beratungsverlauf. Das Kennen der relevanten Stakeholder, Koordination, ein eigenes Rollenverständnis und aktuelles Wissen über das zuweilen sich täglich ändernde Wohlfahrtssystem sind unerlässlich (Thomsen, 2008 u. a.). Brackertz (2014, S. 404) hält fest:

(...) financial counselling using a holistic case management approach has the capacity not only to change financial behaviour, but, through advocacy and referral, to contribute to the alleviation or resolution of circumstantial and environmental stressors that contribute to or result from financial stress, making it far more effective for people experiencing multiple stressors (...). This is an important factor, as financial stress in low income individuals is not caused mainly by poor financial management, but is due to external factors.

Nachdrücklich wird auf knappe Ressourcen verwiesen, die zu Leistungslücken führen und die Wirksamkeit der Schuldnerberatung begrenzen; verschärft durch die weitum steigende Nachfrage (Ansen & Schwarting, 2015; Brennan & Gallagher, 2007 u. a.). Erörtert werden der anspruchsvolle komplexe Finanzierungsmix aus allerlei Quellen bei unterschiedlichen Leistungsgruppen und Wirtschaftlichkeitsaspekte, z. B. der Social Return on Investment (SROI) oder Gefahren einer einseitigen Ausrichtung auf kurzfristigen Erfolg.

Standards sind abweichend geschildert: Kritik, Lob oder deren Fehlen (Brennan & Gallagher, 2007; Thomsen, 2008 u. a.). Positiv vermerkt sind Professionalisierungsbemühungen, z. B. in Form von Berufsbildern oder Leitlinien.

Essenziell erscheint der Mix der Mitarbeitenden und deren kontinuierliche Qualifizierung, aber auch die gebotene Unterstützung, bspw. durch Vorgesetzte, zusätzliche personelle Ressourcen oder Supervision (Thomsen, 2008 u. a.). Ebenso verdeutlichen sich Risiken personeller Engpässe, die hohe Burnout-Gefahr oder der Wert des internen Austauschs, gerade bei einer von anderen Fachpersonen isolierten, eigenständigen Arbeitsweise.

Qualitätssicherung geschieht über interne oder externe fachliche Unterstützung, Audits etc.; mit ungleichem Umsetzungs- und Qualitätsgrad (Brennan & Gallagher, 2007; Thomsen, 2008 u. a.). Die Trägerschaften schaffen je nach Rechtsform, Lokalitäten, Auftrag und Intensität der Einflussnahme unterschiedliche Beratungsvoraussetzungen (Thomsen, 2008 u. a.). Die historische Entwicklung der Institutionen beeinflusst die organisationale Beschaffenheit und Angebotsqualität (Brennan & Gallagher, 2007 u. a.). Fachliche Netzwerke oder stellenübergreifende Zusammenarbeit sind förderlich, besonders für die Angebotsqualität und -reichweite (Thomsen, 2008 u. a.). Der Nutzen von Öffentlichkeitsarbeit und politischer Aktivität wird betont (Ansen & Schwarting, 2015 u. a.).

Auf der Makroebene manifestiert sich eine große Anzahl Stakeholder: Einerseits Gläubiger_innen: Banken, Staat etc. (Thomsen, 2008 u. a.), andererseits potenziell Mitwirkende, wie politische oder rechtliche Akteure (Ansen et al., 2017 u. a.). Zudem können gesellschaftliche Faktoren, wie Ausgrenzung oder Kulturelles, Klient_innen und deren Wahrnehmung stark beeinflussen (Foss-Kelly et al., 2017 u. a.). Die Komplexität und schlechte Koordination des Systems, die zunehmende Vertrags- und Legitimierungslogik oder die geltende Rechtslage wird gerügt (Ansen & Schwarting, 2015; Barnes et al., 2017 u. a.). Die Fachpersonen übernehmen oft stellvertretende Übersetzungs- und Koordinierungsleistungen. Die wirtschaftliche Lage hat gewissen Orts einen hohen Stellenwert, z. B. bei Rezession oder hoher Arbeitslosenquote (Barnes et al., 2017 u. a.). Gewisse Regionen sind bezüglich Angebot, dessen Zugänglichkeit oder Lebensstandard stark benachteiligt (Foss-Kelly et al., 2017 u. a.).

Mechanismen betreffen das Zusammenspiel von Klient_in und Fachperson im Beratungsprozess. Handlungen der/des Klient_in wirken ein, z. B. finanzielles oder kooperatives Handeln (Herzog, 2015 u. a.). Zielführendes Verhalten während der gesamten Beratung beizubehalten ist anspruchsvoll. Daneben bestimmt Kognitives mit, wie Entscheidungsfähigkeit, (De-)Motivation, Vertrauen und Erwartungshaltung (Celsi et al., 2017 u. a.). Herzog (2015, S. 220) verweist auf die Wichtigkeit des Arbeitsbündnisses:

Das Arbeitsbündnis nimmt für die Nutzung der Schuldnerberatung einen zentralen Stellenwert sein. Aus der Perspektive der Akteur_innen ist relevant, inwiefern sie eine Beratungskonstellation vorfinden, innerhalb derer sie nach ihren Vorstellungen beteiligt werden oder diese aushandeln können, d.h. eine Arbeitsteilung vereinbart werden kann, die dem entgegenkommt, was sie als Unterstützung brauchen und suchen.

Zum anderen ist das Handeln der Fachperson zentral; Zusammenarbeit mit anderen, klientenorientierte Flexibilität, emotionale Unterstützung, Berücksichtigung der Komplexität, Klienteneinbezug oder Beziehungsaufbau (Thomsen, 2008 u. a.). Dabei besteht ein gewisser beidseitiger Handlungsspielraum.

Die Kategorisierung der Wirkungen ist an die Wirkungstypologie von Ansen und Schwarting (2015) angelehnt.

Finanziell-wirtschaftlich umfassen die Wirkungen Schulden spezifisches, wie Reduktion der Schulden oder Gläubigerzahl, aber auch z. B. eine verbesserte Erwerbssituation bis hin zu einem SROI von 200 Prozent (Ansen et al., 2017; Walbrühl, 2005 u. a.). Beanstandet wird, dass Schuldenfreiheit häufig nicht realistisch ist, da dies finanzielle Mittel, vielfach genug Einkommen, benötigt. Außerdem ist die Höhe des Gewinns abhängig von den für die Beratung verfügbaren Ressourcen. Nichtsdestotrotz herrscht Einigkeit, dass Schuldnerberatung finanziell-wirtschaftlich grundsätzlich einträglich ist.

Psychosozial sind psychische Erfolge belegt, wie emotionale Entlastung oder besseres Wohlbefinden (Celsi et al., 2017 u. a.). Dies ist für den Umgang mit finanziellem Stress bedeutsam durch die emotionale Stabilisierung und das (Wieder-)Erlangen von Handlungsautonomie. Als soziale Effekte gelten eine individuell bessere soziale oder gesellschaftliche Integration.

Zum nachhaltigen Lernen und Kompetenzerwerb zählen u. a. das Erlernen von zukünftig abrufbaren Copingstrategien (Herzog, 2015 u. a.). Inhaltlich sind z. B. ein angepasstes, langfristiges Geldmanagement, speziell bei kleinem Budget oder Leben mit Schulden, oder Selbstwirksamkeit erwähnt.

Informations- und Wissensvermittlung kann wirksam sein, indem schnell und verständlich Wissenslücken der Klient_innen gefüllt werden, z.B. durch erste Auskünfte, Strategien für einzelne Zahlungsverpflichtungen, Erkennen von Möglichkeiten (Herzog, 2015 u.a.).

Verschaffen von Zugang enthält hier neben dem deutschen Verbraucherinsolvenzverfahren auch töffnendes Wissen über Optionen und Abläufe, die für das Ausschöpfen rechtlicher oder finanzieller Mittel notwendig sind (Woodhead et al., 2017 u.a.). Zusätzlich schlägt die Schuldnerberatung Brücken, die auf sich gestellten Klient_innen verwehrt sind; aufgrund von Verfahrensvorschriften, bei interprofessionellen Angeboten oder Anwaltschaft (Brennan & Gallagher, 2007 u.a.). Öffentlichkeitsarbeit fördert einen früheren Zugang zur Schuldnerberatung (Brennan & Gallagher, 2007 u.a.). Lobbyarbeit bringt Prekäres zur Sprache und versucht, strukturelle Änderungen im Sinne der Klient_innen politisch anzustoßen.

Sekundärfolgen sind zum einen die Monetarisierung der Beratungswirkungen; anhand beschaffter Gelder für die öffentliche Hand oder durch vermiedene Kosten, z.B. bei effizienteren Verfahren oder Vermeidung kostenintensiverer Dienste (Woodhead et al., 2017 u.a.). Zum andern sind die Folgen der Stabilisierung der Klient_innen, bspw. eine gesicherte Erwerbstätigkeit oder Therapieerfolge bei psychischen Erkrankungen. Ferner begünstigt eine positive Erfahrung mit der Schuldnerberatung das generelle Vertrauen in Unterstützungsangebote, eine frühere Inanspruchnahme und Problembewältigung; im negativen Fall das Gegenteil (Brackertz, 2014 u.a.).

Fazit

Eine Bandbreite an Wirkfaktoren lassen sich mittels RE in den disziplinär heterogenen Publikationen entdecken und systematisch zu einem Wirkungsmodell formen. Auf der Mikroebene sind vielerlei individuelle Kontextfaktoren seitens der Klient_innen sowie Fachperson zu verzeichnen; komplex in ihrem Zusammen- und Einwirken auf die Schuldnerberatung. Verschiedene Ansatzpunkte für eine optimale Angebotsgestaltung offenbaren sich auf der Mesoebene, insbesondere die Bedeutung der Klientenorientierung, Zugänglichkeit, Zusammenarbeit, Finanzierung, Standards oder Mitarbeitenden. Auf der Makroebene entscheidend sind die diversen Stakeholder sowie die Einbettung der Schuldnerberatung in das gesellschaftliche, soziale, wirtschaftliche und regionale Umfeld. Mechanismen auf der Mikroebene entpuppen sich als Zusammenspiel des Verhaltens und kognitiver Faktoren seitens der Klient_innen mit dem Handeln der Fachperson im Beratungsprozess. Eine Palette an kurz- und langfristigen Wirkungen lässt sich nachweisen. Das abgeleitete, übersichtliche Wirkungsmodell veranschaulicht mögliche KMO-Konfigurationen.

Limitationen bestehen durch die Auswahl von vier Datenbanken, englisch und deutsch sowie der Suchbegriffe. Die quantitative Analyse konzentriert sich auf das Vorkommen in den Publikationen. Eine tiefere Untersuchung von Fällen, des Zusammenwirkens der Faktoren und der Qualität der Publikationen muss in weiterführenden Analysen geleistet werden.

Die Erkenntnisse werden in der Studie WIFASO mit stärkerer Berücksichtigung der Einzelfall- und Fachpersonenperspektive weiterentwickelt. Die ausgefeilten Wirkungsmodelle und Empfehlungen sollen zum Ende der Praxis und Disziplin Sozialer Arbeit für die Gestaltung professioneller und wirkungsvoller Beratungsprozesse sowie deren methodischer Evaluation nützlich sein.

Fiona Gisler, Prof. Dr. phil. Sigrid Haunberger, Dr. Zuzanna Kita und Dr. rer. pol. Larissa M. Sundermann bearbeiten an der ZHAW gemeinsam das Projekt „WIFASO“. Die Ergebnisse im Volltext können kostenfrei heruntergeladen werden unter:
<https://digitalcollection.zhaw.ch/handle/11475/19821>.

Literatur

- ANSEN, H., LANGER, A., MOLLE, J., PETERS, S., SCHWARTING, F. & VAUDT, S. (2017): Bericht zum Forschungsvorhaben. Herausforderungen moderner Schuldnerberatung. Kiel: DISW Deutsches Institut für Sozialwissenschaft. Verfügbar unter: www.soziale-schuldnerberatung-hamburg.de/2017/ergebnisse-forschungsprojekt-herausforderungen-moderner-schuldnerberatung/.
- ANSEN, H. & SCHWARTING, F. (2015): Werthaltigkeit und Nachhaltigkeit von Sozialer Schuldner- und Insolvenzberatung. Eine Metastudie empirischer Arbeiten. BAG-SB-Informationen, 30 (4), 163, 165–211. Verfügbar unter www.schuldnerberatung-berlin.de/zahlen-fakten/finanziell-wirtschaftliche-resultate-von-schuldnerberatung/.
- BARNES, M. C., DONOVAN, J. L., WILSON, C., CHATWIN, J., DAVIES, R., POTOKAR, J. et al. (2017): Seeking help in times of economic hardship: Access, experiences of services and unmet need. *BMC Psychiatry* 17 (84). doi:10.1186/s12888-017-1235-0.
- BRACKERTZ, N. (2014): The Impact of Financial Counseling on Alleviating Financial Stress in Low Income Households: A National Australian Empirical Study. *Social Policy and Society*, 13 (3), 389–407. doi:10.1017/S1474746413000511.
- BRENNAN, C. & GALLAGHER, K. (2007): Consumer overindebtedness: a review of the quality of money advice services in Scotland. *International Journal of Consumer Studies* 31 (6), 623–629. doi:10.1111/j.1470-6431.2007.00627.x.
- CELSI, M., WOLFINBARGER, N., RUSSEL P., DELLANDE, S. & GILLY, M. C. (2017): Temptation's itch: Mindlessness, acceptance, and mindfulness in a debt management program. *Journal of Business Research*, 77, 81–94. doi:10.1016/j.jbusres.2017.03.002.
- FOSS-KELLY, L. L., GENERALI, M. M. & KRESS, V. E. (2017): Counseling strategies for empowering people living in poverty: The I-CARE Model. *Journal of Multicultural Counseling and Development*, 45 (3), 201–213. doi:10.1002/jmcd.12074.
- GISLER, F., HAUNBERGER, S., KITA, Z. & SUNDERMANN, L. M. (2020): Wirkungsmodell Schuldnerberatung: Zusammenspiel vielfältiger Wirkfaktoren in der Schuldnerberatung – Ergebnisse der systematischen Literaturreview. Zürich: ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften. doi.org/10.21256/zhaw-19821.
- HAUBRICH, K. (2010): Programme ergebnisorientiert planen und evaluierbar gestalten. Handreichungen zum logischen Modell. München: Deutsches Jugendinstitut e.V.
- HERZOG, K. (2015): Schulden und Alltag. Arbeit mit schwierigen finanziellen Situationen und die (Nicht) Nutzung von Schuldnerberatung. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- PAWSON, R. & TILLEY, N. (1997): An Introduction to Scientific Realist Evaluation. In E. Chelmsky & W. R. Shadish (Hrsg.), *Evaluation for the 21st Century: A Handbook* (S. 405–418). Thousand Oaks: Sage. doi:10.4135/9781483348896.n29.
- RAUSCHER, O., MILDENBERGER, G. & KRLEV, G. (2015): Wie werden Wirkungen identifiziert? Das Wirkungsmodell. In C. Schober & V. Then (Hrsg.), *Praxishandbuch Social Return on Investment. Wirkungen sozialer Investitionen messen* (S. 41–58). Stuttgart: Schaeffer-Poeschel Verlag.
- THOMSEN, M. (2008): Professionalität in der Schuldnerberatung. Handlungstypen im Vergleich (Dissertation Universität Hildesheim). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- WALBRÜHL, U. (2005): Wirksamkeit von Schuldnerberatung Teil II. Zusammenhänge mit Ressourcen und Lerngeschichte der Klienten – Implikationen für die Praxis (Dissertation Universität Mainz). Hamburg: Verlag Dr. Kovač.
- WESTHORN, G. (2014). *Realist Impact Evaluation. An Introduction*. Methods Lab Publication. London: Overseas Development Institute. Verfügbar unter www.odi.org/publications/8716-realist-impact-evaluation-introduction.
- WOODHEAD, C., KHONDOKER, M., LOMAS, R. & RAINE, R. (2017): Impact of co-located welfare advice in healthcare settings: prospective quasi-experimental controlled study. *British Journal of Psychiatry*, 211 (6), 388–395. doi:10.1192/bjp.bp.117.202713.