

MASTERARBEIT | MASTER'S THESIS

Titel | Title

Zwischen Teilhabe und Barriere: Finanzbildung für Frauen mit
Migrationshintergrund

verfasst von | submitted by

Silke Magdalena Hügel Bakk.phil.

angestrebter akademischer Grad | in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Arts (MA)

Wien | Vienna, 2025

Studienkennzahl lt. Studienblatt | Degree
programme code as it appears on the
student record sheet:

UA 066 905

Studienrichtung lt. Studienblatt | Degree
programme as it appears on the student
record sheet:

Masterstudium Soziologie

Betreut von | Supervisor:

Assoz. Prof. Emma Dowling MSc MRes PhD

Abstract

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit der Frage, wie die nationale Finanzbildungsstrategie Österreichs auf die Lebensrealitäten von Frauen mit Migrationshintergrund eingeht. Ausgangspunkt ist die wachsende Bedeutung von finanzieller Bildung in bildungs- und wirtschaftspolitischen Strategien, verbunden mit der Erwartung, finanzielle Handlungskompetenz als Grundlage individueller Selbstverantwortung zu stärken. Die Arbeit geht der Frage nach, inwiefern finanzielle Bildung im Rahmen der österreichischen Strategie unterschiedliche sprachliche, soziale und kulturelle Voraussetzungen berücksichtigt. Theoretisch werden verschiedene Modelle der Finanzbildung mit migrations- und bildungsbezogenen Perspektiven verknüpft. Im Zentrum steht dabei nicht nur der Erwerb von Wissen, sondern auch die Frage, wie gesellschaftliche Rahmenbedingungen und institutionelle Zugänge finanzielle Bildung mitprägen. Die empirische Basis bilden qualitative Leitfadeninterviews mit Expert:innen aus Bildung und Beratung. Die Ergebnisse geben Einblicke in verschiedene Aspekte der Umsetzung und zeigen, welche Überlegungen in Bezug auf Sprache, Zugangsvoraussetzungen und Zielgruppenansprache in den befragten Praxisfeldern eine Rolle spielen. Die Befunde verdeutlichen zudem, dass finanzielle Bildung in den analysierten Kontexten nicht ausschließlich als Vermittlung ökonomischer Inhalte verstanden wird, sondern auch mit Fragen sozialer Teilhabe, Vertrauen in Institutionen und Alltagstauglichkeit verbunden ist. In den Interviews wurde mehrfach betont, dass der Zugang zu Finanzwissen nicht nur vom Angebot selbst, sondern auch von sprachlicher Verständlichkeit, persönlicher Ansprache und vorhandenen Vorerfahrungen beeinflusst wird.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	V
Tabellenverzeichnis.....	VI
1 Einleitung.....	1
1.1 Relevanz des Themas	1
1.2 Forschungsfragen und Zielsetzung der Arbeit	2
1.3 Aufbau der Arbeit	4
2 Finanzbildung – Begriff, Kontext und Entwicklung.....	6
2.1 Historische Entwicklung der Finanzbildung.....	6
3 Theoretische Modelle & zentrale Begriffe der Finanzbildung	9
3.1 The „Big Three“	9
3.2 Das Finanzkompetenz-Modell (Financial Capability Model).....	10
3.3 Drei-Komponenten-Modell.....	12
3.4 Der Lebenszyklus Ansatz (Life-Cycle Approach).....	12
3.5 Behavioral Life Cycle Model.....	13
3.6 Unterschiede der Modelle und Ansätze	14
3.7 OECD	16
3.8 Finanzbildung.....	17
3.9 Finanzkompetenz	17
3.10 Finanzielles Wohlergehen	18
3.11 Finanzielles Wohlbefinden.....	18
3.12 Finanzbildung und finanzielles Wohlergehen in der österreichischen Strategie...	20
4 Aktueller Forschungsstand.....	23
4.1 Frauen als Zielgruppe von Finanzbildungsmaßnahmen.....	24
4.2 Sprachliche Vielfalt & Migration.....	24
4.3 Intersektionalität & Finanzbildung	25
5 Soziologische Perspektiven auf Finanzbildung	28
5.1 „Bourdieu's Brille“	28
5.2 Geld und Macht.....	31
5.3 Finanzbildung im Kontext der Finanzialisierung: Eine kritische Perspektive.....	33
5.4 Kritische Perspektive auf die nationale Finanzbildungsstrategie Österreichs	36
5.5 Geld als kulturelle Abstraktion	37
6 Der Qualitative Forschungsprozess	41
6.1 Das Expert:inneninterview.....	41

6.2	Das Datenmaterial.....	43
6.3	Auswahl der Expert:innen.....	44
6.4	Die Auswertungsmethode.....	44
6.5	Kategoriensystem.....	46
7	Analyse.....	50
7.1	Finanzbildung.....	50
7.1.1	Basiswissen & finanzielle Alltagskompetenz.....	50
7.1.2	Empowerment und Gewaltprävention.....	52
7.2	Herausforderungen und Perspektiven in der Finanzbildung.....	54
7.2.1	Sprachliche Barrieren.....	56
7.2.2	Soziale Abhängigkeiten & kulturelle Prägungen.....	58
7.3	Erfolgsfaktoren & Förderung finanzieller Bildung.....	59
7.3.1	Förderung sozialer Teilhabe.....	61
7.3.2	Zielgruppenerreichung.....	63
8	Diskussion im Kontext der Forschungsfragen.....	66
8.1	Theoretische Verankerung: Financial Literacy in der Strategie.....	66
8.2	Der atomisierte Akteur: Kritik am OECD-Modell.....	67
8.2.1	Soziale Voraussetzungen und Handlungsspielräume.....	67
8.2.2	Gender, Teilzeit und intersektionale Benachteiligung.....	68
8.2.3	Finanzbildung als gesellschaftlicher Steuerungsmechanismus.....	68
8.2.4	Emanzipatorische Dimension von Finanzbildung.....	69
8.2.5	Vermögensaufbau statt Inklusion.....	70
8.3	Sprachliche Vielfalt & kulturelle Diversität.....	71
8.3.1	Mehrsprachigkeit in der Finanzbildungsstrategie.....	71
8.3.2	Intersektionale Perspektiven auf Mehrfachdiskriminierung.....	72
8.3.3	Strukturelle Ungleichheit und politische Verantwortung.....	72
8.3.4	Internationale Empfehlungen für kultursensible Finanzbildung.....	73
8.3.5	Sprache als Zugang oder Ausschlussmechanismus.....	73
8.4	Implikationen für die Praxis.....	74
8.4.1	Finanzbildung als individuelle Verantwortung.....	74
8.4.2	Chancengerechtigkeit und Kapitalzugang.....	75
8.4.3	Sprachliche Barrieren und kulturelle Zugänge.....	76
9	Abschließende Perspektiven.....	78
9.1	Zusammenfassung der zentralen Erkenntnisse.....	78

9.2	Limitationen der Arbeit.....	81
9.3	Ausblick Forschungsfragen.....	82
10	Literaturverzeichnis	84
11	Anhang.....	96
11.1	Leitfaden.....	96

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Ablaufmodell der inhaltlich strukturierenden Inhaltsanalyse	45
--	----

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Übersicht der Modelle	14
Tabelle 2: Kategoriensystem	47

1 Einleitung

2021 wurde in Österreich die nationale Finanzbildungsstrategie eingeführt (OECD, 2021). Dieses rund 70 Seiten lange Paper beschreibt, warum es wichtig ist, dass alle Bürger:innen in Österreich Zugang zu fundierter Finanzbildung haben. Es wird betont, dass finanzielle Bildung einen wesentlichen Beitrag zum individuellen und gesellschaftlichen Wohlergehen leisten kann. Im Dokument werden verschiedene Bereiche angesprochen, die zeigen sollen, wo Handlungsbedarf besteht. Außerdem wurden im Zuge der Strategieerstellung unterschiedliche politische und gesellschaftliche Positionen zusammengetragen und berücksichtigt. Dadurch entsteht ein breites Bild davon, wie Finanzbildung in Österreich verstanden wird und welchen Stellenwert sie im politischen Diskurs einnimmt. Das Spannungsfeld zwischen politischem Anspruch, gesellschaftlicher Realität und individuellen Voraussetzungen sind der Ausgangspunkt für diese Arbeit.

1.1 Relevanz des Themas

Finanzbildung rückt angesichts aktueller Krisen zunehmend in den Fokus: Die COVID-19-Pandemie, die Folgen des Ukraine-Kriegs und die daraus resultierende historische Inflation stellen Privathaushalte vor ungekannte Herausforderungen. In Österreich verschärft sich diese Lage durch zwei parallele Entwicklungen. Erstens erreichen die Staatsschulden mit 81,8 % des BIP (Stand 2024) einen Höchststand (*Staatsschulden der Republik Österreich*, 2024). Zweitens verdeutlicht der Schuldenreport 2024, dass immer mehr Bürger:innen in finanzielle Schieflagen geraten: Bei der am stärksten betroffenen Altersgruppe (31–50 Jahre) belaufen sich die durchschnittlichen Verbindlichkeiten auf 56.368 Euro (ASB Schuldenberatung GmbH, 2024, S. 12). Vor diesem Hintergrund kommt der 2021 verabschiedeten nationalen Finanzbildungsstrategie der OECD besondere Bedeutung zu. Ihr Ziel – die Steigerung des finanziellen Wohlergehens der Bevölkerung durch circa 90 Bildungsinitiativen – trifft auf eine Realität, in der selbst grundlegendes Wissen über Budgetplanung oder Altersvorsorge längst, nicht alle erreicht (OECD, 2021). Doch was genau umfasst Finanzbildung? Es geht nicht darum, Börsenexpertise zu vermitteln, sondern darum, Menschen zu befähigen, ihre finanzielle Situation realistisch einzuschätzen. Dies reicht vom ersten eigenen Gehalt bis zur Pension: Wie plant man langfristig? Welche Anlageformen sind risikoarm? Wie definiert man finanzielle Unabhängigkeit? Die individuelle Relevanz ist evident – wer diese Kompetenzen nicht erwirbt, riskiert Überschuldung oder Altersarmut. Gleichzeitig profitiert die Gesellschaft insgesamt: Finanzbildung, stärkt die Wirtschaftskraft, entlastet Sozialsysteme und fördert demokratische Teilhabe, da sie Einblick in wirtschaftspolitische Zusammenhänge ermöglicht.

Frauen mit Migrationshintergrund verkörpern die strukturelle Komplexität dieser Aufgabe. Als Hauptverantwortliche für Haushaltsbudgets und Familienfürsorge sind sie mit mehrfachen Barrieren konfrontiert, die von sprachlichen Hürden bis zu kulturell geprägten Finanzpraxen reichen (Aprea, 2019; Arruzza et al., 2019). Internationale OECD-Studien zeigen zwar, dass höhere Financial Literacy die Wahrscheinlichkeit finanzieller Resilienz steigert (OECD, 2021). Doch dieser individuelle Fokus greift zu kurz, wie kritische Stimmen betonen. So warnt Hedtke (2018), dass die Überbetonung persönlicher Kompetenzen systemische Ungleichheiten wie prekäre Arbeitsverhältnisse oder geschlechtsspezifische Lohngefälle verschleiert. Henchoz (2016) ergänzt, dass sozioökonomische Faktoren den Erwerb finanziellen Wissens maßgeblich beeinflussen.

Genau da liegt die gesellschaftspolitische Brisanz des Themas. Finanzbildung kann nur dann soziale Inklusion fördern, wenn sie strukturelle Benachteiligungen aktiv abbaut. Dies betrifft etwa die Anpassung von Schulungsmaterialien an multilinguale Kontexte oder die Anerkennung informeller Sparpraktiken migrantischer Communities. Ohne solche Maßnahmen droht die offizielle Strategie, wie die empirischen Befunde von Aprea (2019) nahelegen, gerade jene Frauen zu überfordern, für die sie gedacht ist. Das hat Folgen nicht nur für ihre wirtschaftliche Sicherheit, sondern für den gesamtgesellschaftlichen Zusammenhalt.

Ein weiterer Aspekt, der in der vorliegenden Arbeit untersucht werden soll, ist, auf welcher Sprachebene Finanzbildung gelebt wird. Gibt es methodische und kulturelle Anpassungen, um Frauen mit nicht deutscher Erstsprache abzuholen? Die besondere Bedeutung dieses Themas ergibt sich aus der Notwendigkeit, allen Bürger:innen in Österreich einen fairen und gleichberechtigten Zugang zu finanziellen Informationen und Ressourcen zu gewährleisten, um nachhaltige finanzielle Entscheidungen treffen zu können.

Aus den bisher in dieser Arbeit getätigten Überlegungen ergeben sich die im folgenden Abschnitt 1.2 formulierten Forschungsfragen, die die Zielsetzung der Arbeit widerspiegeln.

1.2 Forschungsfragen und Zielsetzung der Arbeit

Die vorliegende Arbeit untersucht, inwieweit die Strategie Österreichs die unterschiedlichen Konzepte von Finanzbildung berücksichtigt und ob dabei auf die sprachliche und kulturelle

Vielfalt von Frauen mit Migrationshintergrund¹ eingegangen wird. Es wird untersucht, welche Vorstellungen und Definitionen von Financial Literacy in der Strategie verwendet wurden und ob die individuellen Bedürfnisse von Frauen mit nicht deutscher Erstsprache adressiert werden. Im Fokus stehen dabei folgende Forschungsfragen:

- Welche Definitionen und Konzepte von Financial Literacy liegen der nationalen Finanzbildungsstrategie zugrunde?
- Inwiefern werden die sprachliche Vielfalt und kulturellen Hintergründe von Frauen mit Migrationshintergrund in den Angeboten der Strategie berücksichtigt?
- Wie könnten die Angebote zur finanziellen Bildung aus Sicht der Expert:innen verbessert werden, um Frauen mit Migrationshintergrund gezielter und effektiver zu erreichen?

Die Arbeit nähert sich dem Thema Finanzbildung aus einer interdisziplinären Perspektive und verbindet bildungstheoretische, gesellschaftskritische sowie migrations- und genderbezogene Zugänge. Auf diese Weise wird ein analytischer Zugang entwickelt, der es ermöglicht, nationale Finanzbildungsstrategien im Hinblick auf sprachliche und kulturelle Diversität zu betrachten.

Im Zentrum steht die Frage, inwiefern bestehende Programme und Leitlinien in der Finanzbildung auf die spezifischen Voraussetzungen und Bedürfnisse von Gruppen eingehen, die durch soziale, ökonomische oder sprachlich-kulturelle Faktoren strukturell benachteiligt sind – insbesondere Frauen mit Migrationshintergrund.

Die Arbeit trägt dazu bei, Financial Literacy nicht nur als individuelle Fähigkeit zu verstehen, sondern als sozial gerahmten Prozess, der im Spannungsfeld zwischen bildungspolitischen Leitbildern und gesellschaftlichen Teilhabemöglichkeiten verortet ist.

¹ In dieser Arbeit wird unter *Frauen mit Migrationshintergrund* eine Personengruppe verstanden, deren Erstsprache nicht Deutsch ist. Diese sprachbasierte Definition lehnt sich an die IHS-Studie (2024b, S. 18) *Finanzbildung für vulnerable Gruppen* an, der in Anlehnung an Savolainen (2016) vorgeschlagen wird

1.3 Aufbau der Arbeit

Kapitel 1 führt in die Thematik ein. Es beschreibt die Relevanz des Themas, benennt die Zielsetzung der Arbeit und formuliert die Forschungsfragen. Außerdem wird der Aufbau der Arbeit kurz skizziert.

Kapitel 2 führt in den Begriff der Finanzbildung ein und skizziert, wie er in der Literatur und von internationalen Organisationen, insbesondere der OECD, verwendet wird. Es wird erläutert, warum die Begriffsarbeit für die Analyse der nationalen Strategie relevant ist. Abschließend wird ein kurzer historischer Überblick gegeben, um die gesellschaftlichen und politischen Entwicklungen nachzuzeichnen, in denen sich das Thema Finanzbildung herausgebildet hat.

Kapitel 3 stellt theoretische Modelle und Begriffe der Finanzbildung vor. Verschiedene Modelle wie das Capability Model oder der Lebenszyklusansatz werden dargestellt und miteinander verglichen. Im Anschluss werden Begriffe wie Finanzkompetenz, finanzielles Wohlbefinden oder finanzielles Wohlergehen erläutert.

Kapitel 4 fasst den aktuellen Forschungsstand zusammen. Der Schwerpunkt liegt auf Studien zur Finanzbildung im österreichischen und internationalen Kontext, auf Frauen mit Migrationshintergrund als Zielgruppe sowie auf Herausforderungen im Zusammenhang mit Sprache, Zugang und Teilhabe. Die nationale Finanzbildungsstrategie wird im Hinblick auf diese Aspekte eingeordnet.

Kapitel 5 nimmt eine soziologische Perspektive auf Finanzbildung ein. Dabei werden theoretische Zugänge unter anderem von Bourdieu, Foucault und Simmel genutzt, um Finanzbildung im Zusammenhang mit gesellschaftlichen Machtverhältnissen, Kapitalformen und sozialer Ungleichheit zu analysieren. Auch das Subjektverständnis in der Finanzbildung wird thematisiert.

Kapitel 6 beschreibt das methodische Vorgehen. Es enthält Informationen zur Auswahl der Interviewpartner:innen, zum Leitfaden, zur Erhebungsmethode und zur Auswertung. Das entwickelte Kategoriensystem wird vorgestellt.

Kapitel 7 enthält die Analyse der empirischen Ergebnisse. Die Aussagen der Interviewten werden entlang der Hauptkategorien zusammengefasst und ausgewertet.

Kapitel 8 diskutiert die Ergebnisse im Kontext der theoretischen Grundlagen und der Forschungsfragen. Zentrale Spannungen, Anschlussmöglichkeiten und offene Fragen werden herausgearbeitet.

Kapitel 9 fasst die zentralen Ergebnisse zusammen und formuliert abschließend Überlegungen zu möglichen Anknüpfungspunkten für Praxis, Strategieentwicklung und weitere Forschung.

2 Finanzbildung – Begriff, Kontext und Entwicklung

In wissenschaftlichen Diskussionen wird der Begriff der Finanzbildung (Financial Literacy) unterschiedlich definiert. Er umfasst die Fähigkeit, finanzielle Informationen zu verstehen, informierte Entscheidungen zu treffen und langfristig finanzielle Stabilität zu gewährleisten. Die OECD/INFE (Internationales Netzwerk für Finanzbildung) (2011, S. 3) definiert Finanzbildung folgendermaßen: „A combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behaviour necessary to make sound financial decisions and ultimately achieve individual financial well-being.“

Um die Bedeutung und Wirksamkeit der nationalen Finanzbildungsstrategie Österreichs zu analysieren, ist es wichtig, die Konzepte und Begriffe zu definieren, die im Kontext von Finanzbildung verwendet werden. Die österreichische Strategie ist in ihrer Entwicklung von internationalen Einflüssen, insbesondere der OECD, geprägt. Daher werden in diesem Kapitel theoretische Modelle und Konzepte erläutert. Diese helfen, die verschiedenen Dimensionen von Finanzbildung besser zu erfassen. Um unterschiedliche Perspektiven zu beleuchten und die Zielsetzung der Strategie zu verstehen, werden Begriffe wie Finanzwissen, Finanzkompetenz, finanzielles Wohlergehen und finanzielles Wohlbefinden näher erläutert und dienen somit als Grundlage für die spätere Betrachtung der österreichischen Finanzbildungsstrategie, gestartet wird mit einem kurzen historischen Rückblick.

2.1 Historische Entwicklung der Finanzbildung

Die Bedeutung von Finanzbildung hat sich in den letzten drei Jahrzehnten grundlegend gewandelt. Bis in die 1990er-Jahre wurde das Thema marginal behandelt, da man davon ausging, dass staatliche Sozialsysteme und die gesetzliche Altersvorsorge ausreichend Schutz bieten. Diese Annahme führte dazu, dass finanzielle Kompetenzen als privatisierbares Zusatzwissen galten und nicht als gesellschaftliche Kernaufgabe. Eine institutionell verankerte Finanzbildung existierte in Österreich lange Zeit nicht. Finanzielle Kompetenz spielte in der allgemeinen Bildung keine Rolle, die Lehrpläne in der Schule konzentrierten sich stark auf traditionelle Fächer, wirtschaftliche Bildung war den kaufmännischen Berufen vorbehalten. Dadurch wurde die Notwendigkeit systematischer Finanzbildung minimiert. Appel (2015, S. 160) beschreibt Finanzbildungsmaßnahmen als Teil einer heterogenen Bildungslandschaft, in der sich sowohl neoliberale Steuerungslogiken als individualisierende Lernkonzepte widerspiegeln. Finanzielle Handlungskompetenz wird dabei nicht über formale Bildung vermittelt, sondern in informellen Kontexten wie Beratungssituationen oder im Rahmen alltäglicher Erfahrungen erworben (Appel, 2015, S. 159). Frauen hatten erst spät eigenständige Rechte in der Vermögensverwaltung oder

bei Krediten, da Männer traditionell für finanzielle Belange zuständig waren (if:informativ & feministisch., 2022, S. 4). Dies führte dazu, dass Frauen lange keine Möglichkeit hatten, sich eigenständig finanziell abzusichern, Geld zu veranlagern oder zu sparen. In Österreich dürfen Frauen seit 1957 ein eigenes Konto besitzen und seit 1975 ohne Zustimmung des Mannes arbeiten gehen (Demokratie Werkstatt, 2025; Thorne, 2023). Rechtliche Rahmenbedingungen sind dafür verantwortlich, dass Frauen erst spät eigenständige finanzielle Entscheidungen treffen konnten. In den 60er-Jahren gab es für Frauen nur die Möglichkeit, das Haushaltsgeld, das vom Mann abhängig war, zu reduzieren, um sich kleine Beträge anzusparen, was die einzige Möglichkeit für Frauen, eine Vorsorge anzulegen (if:informativ & feministisch., 2022, S. 6). Diese rechtlichen Restriktionen haben nicht nur dazu geführt, dass Frauen in ihrer finanziellen Unabhängigkeit lange benachteiligt gewesen sind, sondern sie haben Einfluss auf die intergenerationale Weitergabe von Finanzwissen genommen und diese erschwert. Diese historische Perspektive zeigt auf das Finanzbildung nicht isoliert betrachtet werden kann, sondern in gesellschaftlichen und strukturellen Kontexten verwurzelt ist.

Nach Ende des Zweiten Weltkrieges stand der Wiederaufbau der österreichischen Wirtschaft im Vordergrund und es wurde in den 50er und 60er-Jahren ein umfassender Sozialstaat etabliert und Themen wie Gesundheitsversorgung, Altersversorgung und soziale Absicherung wurden durch staatliche Systeme gesichert (Kammer für Arbeit & Angestellte für Oberösterreich, 2024, S. 4). Da die Bevölkerung weniger Verantwortung für langfristige finanzielle Absicherungen übernehmen musste, blieb Finanzbildung ein marginales Thema und die Notwendigkeit individueller finanzieller Planung wurde kaum thematisiert. Die zunehmende Privatisierung der Systeme und durch die Deregulierung der Finanzmärkte (Haupt & Yollu-Tok, 2017, S. 119) in den 1980er-Jahren verschob sich die Verantwortung für finanzielle Entscheidungen immer mehr in den privaten Raum und auf die Bürger:innen (F. Schneider, 2001, S. 17). Durch die Einführung kapitalgedeckter Altersvorsorge und die Möglichkeit, durch Konsumkredite einfacher Zugang zu Finanzmitteln zu erhalten, sahen sich Bürger:innen mit immer komplexeren finanziellen Entscheidungen konfrontiert (Canta & Leroux, 2022, S. 3; Lusardi & Mitchell, 2014). Die Wahrnehmung von Finanzbildung wurde durch die globale Finanzkrise 2008/2009 wachgerüttelt, da sie aufzeigte, wie wenig viele Menschen über Finanzprodukte und deren Risiken informiert waren (Kovács & Tertak, 2019, 9f).

Darüber hinaus offenbarte sich die strukturelle Abhängigkeit vieler Haushalte von unsicheren Finanzinstrumenten und eröffnete in Österreich die Diskussion über die Notwendigkeit, finanzielle Bildung als Teilbereich der allgemeinen Bildung zu etablieren.

In diesem Kontext entwickelte die OECD (2005) erste internationale Leitlinien, die die Bedeutung von nationalen Strategien zur Finanzbildung hervorhoben. Um diese Empfehlung aufzugreifen, begann Österreich erste Ansätze zur Finanzbildung in den schulischen Lehrplänen zu verankern.

Mit Blick nach Österreich lässt sich festhalten, dass Finanzbildung als eigenständiges Thema lange unberührt blieb. Einen wichtigen Schritt stellte die nationale Finanzbildungsstrategie aus dem Jahr 2021 dar, es wurde erstmals die Förderung finanzieller Bildung als wichtige Aufgabe definiert und orientierte sich an den Empfehlungen der OECD (2021), die Finanzbildung als Instrument zur Stärkung individueller und gesellschaftlicher Resilienz sah.

3 Theoretische Modelle & zentrale Begriffe der Finanzbildung

Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Finanzbildung hat theoretischen Modellen hervorgebracht, die unterschiedliche Aspekte finanzieller Entscheidungen, Kompetenzen und Verhaltensmuster erfassen. Diese Modelle folgen jeweils eigenen Logiken und Schwerpunktsetzungen, sei es mit Blick auf individuelle Fähigkeiten, auf Lernprozesse, auf Lebensverläufe oder auf ökonomische Strukturen.

Im Folgenden werden theoretische Zugänge systematisch dargestellt und miteinander verglichen. Ziel ist es, ein vertieftes Verständnis dafür zu entwickeln, wie finanzielle Bildung konzeptionell gefasst und in Bildungsstrategien übersetzt wird. Auf dieser Grundlage werden im Anschluss ausgewählte Begriffe, die für das Verständnis der österreichischen Strategie ebenfalls relevant sind, dargestellt

3.1 The „Big Three“

Annamaria Lusardi und Olivia S. Mitchell zählen zu den Akteur:innen in der internationalen Finanzbildungsforschung. Die Arbeiten der beiden Autor:innen befassen sich insbesondere mit der Wirkung von Finanzwissen auf das Verhalten von Personen vor allem in Hinblick und Sparverhalten, Verschuldung und Altersvorsorge. „Specifically we focus on financial literacy, by which we mean peoples’ ability to process economic information and make informed decisions about financial planning, wealth accumulation, debt, and pensions” (Lusardi & Mitchell, 2014, S. 6). Bei diesem Ansatz wird die Fähigkeit, finanzbezogene Informationen zu verstehen und auf konkrete Situationen wie Sparverhalten oder Schuldenmanagement anzuwenden, beschrieben, ein Aspekt, der in der Forschung als entscheidend für finanzielle Selbstbestimmung gilt fundierte und wirksame Entscheidungen im Umgang mit Geld zu treffen. Dabei wird Finanzwissen als Form von Humankapital verstanden, also als Ressource, die durch Bildung erworben wird und ökonomisch verwertbar ist (Lusardi & Mitchell, 2014, S. 6). Ihre Arbeit ist ein wesentlicher Bestandteil der Finanzbildungsforschungen, es betont die Wichtigkeit von Wissen, Fähigkeiten und Verhalten. Der Beitrag der Autor:innen besteht nicht in der Entwicklung eines Modells im engeren Sinne, sondern die Konzeption der sogenannten *Big Three* drei standardisierte Wissensfragen, die zur Messung von finanziellem Grundwissen eingesetzt werden (Lusardi & Mitchell, 2014, S. 10).

Zu einem geht es um das *Wissen*, also die Basisbildung wie zum Beispiel das Verständnis von Zinseszins, Inflation und Risikostreuung. Des Weiteren geht es um die Fähigkeiten, finanzielle

Informationen zu verarbeiten und Entscheidungen zu treffen. Damit ist das Verstehen komplexerer Zusammenhänge wie die Pensionsplanung, Steuern und Investitionen.

- Zinseszins vergrößert das Kapital, da nicht nur das ursprünglich angelegte Kapital verzinst wird, sondern die bereits angefallenen Zinsen. Das hat den positiven Effekt, dass das Kapital durch die Verzinsung mehr wird.
- Inflation beschreibt den Anstieg des allgemeinen Preisniveaus über einen bestimmten Zeitraum, das hat direkten Einfluss auf die Kaufkraft des Geldes.
- Diversifikation meint möglichst breit zu streuen, indem nicht nur in eine Aktie investiert wird, sondern in verschiedene, um etwaige Verluste gut abfedern zu können. Es hilft dabei, ein Portfolio stabiler und widerstandsfähiger zu machen.

In der österreichischen Strategie wird Diversifikation als wichtiges Element des langfristigen Vermögensaufbau betrachtet (OECD, 2021, S. 11).

Lusardi und Mitchell (2014) selbst betonen, dass Wissen eine relevante, aber nicht allein ausreichende Grundlage für finanzielles Entscheidungsverhalten darstellt. Dennoch zeigt sich in der wissenschaftlichen Praxis eine Reduktion auf kognitive Wissensabfragen wie die „Big Three“, während andere Dimensionen finanzieller Bildung unberücksichtigt bleiben. Aprea et al. (2016) weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass moderne finanzielle Herausforderungen nicht allein durch Alltagserfahrung oder familiäre Prägung zu bewältigen sind: „Given the magnitude and complexity of these trends and the subsequent demands on consumers and citizens, it is reasonable to assume that they impose challenges on financial education that certainly cannot be tackled only by family socialization and everyday experience“ (Aprea et al., 2016, S. 2). Damit wird deutlich, dass finanzielle Bildung über reines Wissen hinaus geht, um auch gesellschaftliche Ungleichheiten und komplexe Entscheidungsanforderungen zu berücksichtigen.

3.2 Das Finanzkompetenz-Modell (Financial Capability Model)

Das Konzept *Financial Capability* wurde in den letzten zwei Jahrzehnten von unterschiedlichen Akteur:innen weiterentwickelt. Einen frühen und grundlegenden Beitrag leistete Margaret S. Sherraden (2010), die den Begriff substanziell erweiterte, indem sie die individuelle Fähigkeit zu handeln *ability to act* mit der strukturellen Möglichkeit zu handeln *opportunity to act* verknüpfte. Finanzielle Capability umfasst laut Sherraden nicht nur Wissen, Fähigkeiten und Motivation, sondern den tatsächlichen Zugang zu qualitativ hochwertigen und passenden Finanzprodukten. Damit verschiebt sich der Fokus von rein individueller Kompetenz hin zu einer

Verbindung von Bildungsprozessen und institutionellen Rahmenbedingungen, die finanzielle Teilhabe ermöglichen.

In den Folgejahren wurde das Konzept unter anderem von Elaine Kempson weiterentwickelt, die ein empirisch fundiertes Modell vorlegte, das Finanzkompetenz als Zusammenspiel von Wissen, Fertigkeiten, Einstellungen sowie individuellen Eigenschaften wie Selbstvertrauen und Selbstwirksamkeit versteht (Kempson et al., 2017). In diesem Verständnis wird betont, dass finanzielle Handlungsfähigkeit nicht allein auf Wissen basiert, sondern auf der Überzeugung, dieses Wissen im Alltag anwenden zu können.

Die Weltbank (2013, S. 2) wiederum definiert Financial Capability stärker anwendungsorientiert als die Fähigkeit, fundierte und wirksame finanzielle Entscheidungen im Alltag zu treffen. Dieses Modell ist besonders in der Entwicklungsökonomie verbreitet. Es geht über die bloße Wissensvermittlung hinaus und integriert mehrere Dimensionen finanzieller Bildung. Während Elaine Kempson zusätzlich individuelle Ressourcen wie Vertrauen und Motivation ins Zentrum rückt, bleiben gesellschaftliche und strukturelle Rahmenbedingungen in den Definitionen der OECD und Weltbank meist im Hintergrund.

Zusammenfassend zeigt sich, dass die verschiedenen Modelle individuelle Kompetenzen und persönliche Ressourcen als entscheidende Voraussetzungen für finanzielle Handlungsfähigkeit betonen. Während die World Bank und Kempson vor allem das individuelle Verhalten in den Vordergrund stellen, weist Sherraden (2010) auf die Bedeutung struktureller Rahmenbedingungen hin, ohne die finanzielle Teilhabe für viele Bevölkerungsgruppen nicht realisierbar ist.

In der österreichischen Strategie wird auf die Wichtigkeit von Finanzkompetenz verwiesen, in Bezug auf Menschen mit Migrationshintergrund wird festgehalten, dass Initiativen zur Förderung der Finanzkompetenz dabei helfen können, das soziale und finanzielle Umfeld besser zu verstehen und so Möglichkeit zu schaffen, an wirtschaftlichen Leben teilzuhaben (Atkinson & Messy, 2015; OECD, 2016a, 2021, S. 46). Ein weiteres wichtiges Element, das behandelt wird, ist das Vertrauen in die eigenen finanziellen Fähigkeiten. Die Selbstwirksamkeit, die dafür sorgt, dass Individuen das erlernte Wissen und die dazugehörigen Fähigkeiten anwenden können. Durch die Kombination aus Wissen, Einstellungen, Vertrauen und praktische Fähigkeiten entsteht ein umfassendes Bild von Finanzkompetenz, dass sich nicht nur auf das theoretische Wissen bezieht, sondern es umfasst die individuelle Fähigkeit und die Motivation der einzelnen Individuen.

3.3 Drei-Komponenten-Modell

Im Folgenden wird auf das Modell der drei Komponenten Wissen, Verhalten und Einstellungen von Finanzkompetenz Bezug genommen. Besonders zu erwähnen sind Clare Atkinson und Flore-Anne Messy (2012, S. 14), die im Rahmen ihrer Arbeit für die OECD und der INFE (International Network on Financial Education) maßgeblich zur Entwicklung beigetragen, haben. Ziel des Modells ist es, verschiedene Faktoren zu berücksichtigen, die zur finanziellen Handlungskompetenz von Individuen beitragen, vor allem im Hinblick auf alltägliches Verhalten und längerfristige Einstellungen. Es untersucht finanzielle Kompetenz aus unterschiedlichen Blickwinkeln und versucht individuelle Aspekte, die zur finanziellen Gesundheit sowie Entscheidungsfähigkeit beitragen, zu berücksichtigen. Das Modell beschreibt die verschiedenen Dimensionen, welche im Folgenden kurz vorgestellt werden. Das Finanzwissen bezieht sich auf das Verständnis grundlegender finanzieller Konzepte wie Zinssätze, Inflation, Sparen bezieht (Atkinson & Messy, 2012, S. 17). Das Finanzverhalten wiederum umfasst die praktischen Handlungen, also der Umgang mit Geld und die Gewohnheiten, die sich darauf entwickeln, wie zum Beispiel Sparen, Schuldenmanagement (Atkinson & Messy, 2012, S. 23). Einstellungen zu Finanzen spiegeln die persönliche Haltung gegenüber Geld und finanziellen Entscheidungen wider. Dabei geht es zum Beispiel darum, ob jemand bereit ist, langfristig zu planen oder finanzielle Risiken einzuschätzen und einzugehen (Atkinson & Messy, 2012, S. 33). Zusammenfassend betrachtet dieses Modell Finanzkompetenz vorwiegend auf der Ebene individueller Fähigkeiten, Verhaltensweisen und Einstellungen. Aspekte wie soziale Ungleichheit oder strukturelle Barrieren werden dabei nicht ausdrücklich berücksichtigt.

3.4 Der Lebenszyklus Ansatz (Life-Cycle Approach)

Hierbei handelt es sich um kein Finanzbildungsmodell, sondern eine ökonomische Theorie zur Spar- und Konsumplanung, die später in die Finanzbildung integriert wurde. Dieser Ansatz betont die Wichtigkeit, dass Finanzbildung immer im Kontext der jeweiligen Lebensphase betrachtet wird, um die individuellen Bedürfnisse und Herausforderungen in jeder Lebensphase richtig zu adressieren. Beispielweise haben ältere Erwachsene andere finanzielle Bildungsbedürfnisse als Jugendliche. Den Ursprung hat der Ansatz in den 50er-Jahren und wurde von Modigliani, Franco und Brumberg, Richard entwickelt (Shefrin & Thaler, 1988, S. 609). Ausgangspunkt war es, ein Lebenszyklus Modell des Sparens zu entwickeln. Das Modell geht davon aus, dass Personen ihre Konsum- und Sparentscheidungen über ihre gesamte Lebenszeit hinweg so treffen, dass der Lebensstandard konstant bleibt. In den Folgejahren griffen Institutionen wie die OECD den Ansatz auf und passten ihn an bildungspolitische Kontexte an.

Finanzbildung wird im Sinne dieses Ansatzes als ein über die Lebensphasen hinweg fortdauernder Lernprozess verstanden, der an unterschiedliche Bedarfe angepasst werden muss (Aprea et al., 2016). Der Ansatz ist in der österreichischen Finanzbildungsstrategie verankert, dort wird betont, dass es in den jeweiligen Lebensphasen unterschiedliche Finanzbildungsangebote braucht (OECD, 2021, S. 41).

Das Konzept des Lebenszyklus-Ansatzes stellt eine Verbindung zwischen ökonomischer Theorie und pädagogischer Praxis her, wobei der Fokus auf der zeitlichen Dynamik von Finanzbildungsbedürfnissen liegt. Gesellschaftliche Rahmenbedingungen werden in der ursprünglichen Theorie allerdings nur am Rande berücksichtigt.

3.5 Behavioral Life Cycle Model

Um die traditionellen ökonomischen Theorien zu erweitern, hilft das *Behavioral Life-Cycle Model*, dass psychologische Faktoren wie Selbstkontrolle und kognitive Verzerrungen berücksichtigt (Shefrin & Thaler, 1988). Es baut auf dem Lebenszyklus-Ansatz auf und erweitert diesen, indem es zusätzliche verhaltensökonomische Elemente wie *mentale Buchführung* und *Framing* einführt, die das reale Sparverhalten von Menschen besser erklären sollen (Shefrin & Thaler, 1988). Das Modell erklärt, wie psychologische Faktoren finanzielle Entscheidungen beeinflussen können. Es wird aufgezeigt, dass Menschen Probleme haben, dauerhafte finanzielle Ziele zu verfolgen, wenn sie von mangelnder Selbstkontrolle und kognitiven Verzerrungen beeinflusst werden. Shefrin und Thaler beschreiben dieses Verhalten als Ausdruck eines inneren Konflikts zwischen einem langfristig orientierten *Planer* und einem impulsiv handelnden *Doer* (Shefrin & Thaler, 1988, S. 611). Kurzfristiger Konsum erscheint unmittelbarer und emotional befriedigender als das Sparen für eine entfernte Zukunft. Gerade im Zusammenhang mit Frauen mit Migrationshintergrund, die unter prekären wirtschaftlichen Bedingungen leben, kann dieses Modell wertvolle Einsichten liefern. Es veranschaulicht, wie emotionale Belastungen und strukturelle Unsicherheiten kurzfristige Entscheidungen verstärken – auch wenn eigentlich langfristige Stabilität angestrebt wird.

Das BLCM macht nachvollziehbar, warum alltägliche finanzielle Anforderungen, wie etwa die Deckung von Grundbedürfnissen, langfristige Planungen überlagern können. Es zeigt, wie externe Rahmenbedingungen – etwa soziale Unsicherheit, finanzielle Engpässe oder institutionelle Barrieren – finanzielle Entscheidungen unmittelbar beeinflussen. Wenn Finanzbildungsprogramme erfolgreich sein sollen, müssen sie diese strukturell bedingten Herausforderungen berücksichtigen und Strategien zur Überwindung solcher Verhaltenstendenzen entwickeln.

3.6 Unterschiede der Modelle und Ansätze

Finanzbildung wird in wissenschaftlichen und politischen Diskursen durch unterschiedliche Modelle beschrieben, die jeweils eigene Schwerpunkte setzen. Während manche Ansätze auf Wissen und Rationalität fokussieren, stellen andere das Verhalten, den Alltag oder individuelle Lebensverläufe in den Mittelpunkt. Diese Unterschiede sind Ausdruck verschiedener Grundhaltungen darüber, wie Menschen lernen, entscheiden und handeln sollen. Sie wirken sich direkt darauf aus, welche Aspekte von Finanzbildung betont werden, und welche blinden Flecken bestehen, etwa im Hinblick auf soziale Ungleichheit oder kulturelle Vielfalt.

Die folgende Tabelle vergleicht die zuvor beschriebenen Modelle der Finanzbildung anhand ihrer Ausrichtung, ihres Verständnisses von Lernen und Verhalten, ihrer praktischen Zugänge und den Punkten, an denen sie für Frauen mit Migrationshintergrund nicht ausreichend greifen.

Tabelle 1: Übersicht der Modelle

Modell	Kernkonzept	Theoretische Grundlagen des Modells	Stärken	Kritik (bezogen auf Migrant:innen)
The Big Three	Standardisiertes Basiswissen	Messbares Faktenwissen als Grundlage	Internationale Vergleichbarkeit, einfache Tests	Westlich geprägte Wissensnormen
Financial Capability	Empowerment durch Handlungsfähigkeit	Handlungsfähigkeit im Fokus	Nützlich für den Alltag, stärkt Selbstvertrauen	Individueller statt struktureller Blick
Drei-Komponenten	Wissen + Verhalten + Einstellungen	Alltagsnahe Finanzpraktiken	Ganzheitlicher Zugang, realitätsnah	Kulturalisierung von Finanzverhalten
Lebenszyklusansatz	Lebensphasenorientierte Bildung	Rational orientierte Lebensplanung	Lebensphasenorientierte Lernangebote	Prekäre Lebenslagen ausgeblendet
Behavioral Life-Cycle	Emotional geprägte Entscheidungen	Kognitiv-emotionales Entscheidungsverhalten	Alltagsnahe Präventionsansätze	Kognitive Erklärung statt Strukturkritik

Quelle: Eigene Darstellung

Die unterschiedlichen Modelle der Finanzbildung beruhen jeweils auf bestimmten Annahmen darüber, was als relevantes Wissen gilt, wie Menschen lernen und wie finanzielle Entscheidungen entstehen. Diese theoretischen Grundhaltungen prägen maßgeblich, welche Themen betont und welche Aspekte ausgeblendet werden. Die in der Tabelle genannten Modelle lassen sich dabei grob fünf erkenntnistheoretischen Zugängen zuordnen:

Das Modell *The Big Three* folgt einem positivistischen Verständnis, in dem Finanzwissen als objektiv messbare Größe betrachtet, wird unabhängig vom sozialen oder kulturellen Kontext. Es misst, was quantifizierbar ist, und übersieht damit Unterschiede in Zugängen, Erfahrungen und Lebensrealitäten.

Das *Capability Model* orientiert sich stärker am Pragmatismus. Im Zentrum steht nicht das abstrakte Wissen, sondern die Fähigkeit, im Alltag selbstbestimmt zu handeln („agency“). Damit rückt zwar Handlungsfähigkeit in den Fokus, strukturelle Bedingungen bleiben jedoch unbeachtet.

Das *Drei-Komponenten-Modell* lehnt sich an die interpretative Soziologie an und versteht Finanzverhalten als Teil kulturell eingebetteter Alltagspraxen. Diese Perspektive ermöglicht einen differenzierteren Blick auf subjektives Handeln, birgt aber die Gefahr, kulturelle Praktiken vorschnell als „anders“ zu markieren.

Der *Lebenszyklusansatz* basiert auf neoklassischer Rationalität und geht davon aus, dass Menschen langfristig planen und ihre Entscheidungen an einer Nutzenmaximierung über die Lebensspanne orientieren. Wer diese Planungslogik nicht erfüllt, etwa aufgrund prekärer Lebensverhältnisse, erscheint schnell als irrational.

Das *Behavioral Life-Cycle Model* schließlich bezieht sich auf Konzepte der *Behavioral Economics*. Es versteht finanzielle Entscheidungen als Resultat psychologischer Mechanismen wie Heuristiken, Routinen und eingeschränkter Selbstkontrolle. Alltagsnahe Erklärungsmuster werden dadurch zugänglicher, es reduziert jedoch soziale Ungleichheit auf individuelle Denkfehler, ohne institutionelle oder strukturelle Machtverhältnisse zu berücksichtigen.

Die Tabelle zeigt, dass je stärker ein Modell in ökonomischer Rationalität verankert ist (Big Three, Lebenszyklus), desto weniger adressiert es migrationsspezifische Ungleichheiten. Sozialwissenschaftlich inspirierte Ansätze (Capability, Drei-Komponenten) bieten zwar breitere Perspektiven, bleiben aber im Mikro-Meso-Bereich verhaftet. Die theoretischen Grundannahmen der Modelle offenbaren einen Zielkonflikt. Soll Finanzbildung individuelle Defizite korrigieren oder gesellschaftliche Teilhabe ermöglichen? Die Synthese dieser Pole unter Einbezug

intersektionaler Machtanalysen bleibt die wesentliche Herausforderung für eine inklusive Finanzbildungsstrategie.

Um die Relevanz dieser Modelle für praktische Finanzbildungsstrategien besser einordnen zu können, ist es notwendig, Begriffe wie Finanzkompetenz, Finanzbildung und finanzielles Wohlergehen näher zu definieren. Die Begriffe bieten die Möglichkeit, den Einfluss von Finanzbildung auf persönlicher und gesellschaftlicher Ebene genauer zu betrachten und zu verstehen. So erschließt sich nicht nur ein klareres Bild von den theoretischen Modellen, sondern von deren Wichtigkeit für das tägliche Leben und das langfristige finanzielle Wohlbefinden.

3.7 OECD

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) ist eine internationale Vereinigung, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, ein besseres Leben für alle zu fördern. So möchte die OECD eine Politik leben, die den Wohlstand, Chancen, Gerechtigkeit für alle sichern will. Es gibt sie seit 60 Jahren und im Jahr 2002 startete ihr Projekt zur Finanzbildung, im Jahr 2008 wurde die INFE gegründet. Die Wichtigkeit von finanzieller Bildung hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Bereits 2005 hat die OECD dazu aufgefordert, Finanzbildung an den Schulen zu etablieren, um so Chancengleichheit zu fördern. Die OECD/INFE (2011, S. 3) definiert Finanzbildung wie folgt: “A combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behavior necessary to make sound financial decisions and ultimately achieve individual financial wellbeing.” Die OECD hat mit ihren Programmen zur finanziellen Bildung maßgeblich zur internationalen Standardisierung beigetragen und gilt heute als eine bedeutsame Akteur:in im Bereich der Financial Literacy. Dennoch wird in der Fachliteratur zunehmend kritisch angemerkt, dass der Fokus der OECD stark auf individueller Verantwortung und rationalem Verhalten liegt, während soziale Kontexte weitgehend unberücksichtigt bleiben. Henchoz (2016, S. 99) spricht in diesem Zusammenhang von einem *atomisierten Akteursmodell*, dass die soziale Eingebundenheit finanzieller Entscheidungen und Lernprozesse vernachlässigt. Der Erwerb von Wissen und Fähigkeiten wird nicht als sozialer Prozess verstanden, sondern als individuell steuerbare Leistung, unabhängig von gesellschaftlichen Rahmenbedingungen. Für benachteiligte Gruppen wie etwa Frauen mit Migrationshintergrund stellt sich jedoch die Frage, inwiefern derartige Programme ihre realen Herausforderungen ausreichend berücksichtigen oder vielmehr bestehende Ungleichheiten reproduzieren.

3.8 Finanzbildung

Unter Finanzbildung wird das Wissen und Verständnis grundlegender finanzieller Konzepte und Fähigkeiten verstanden, die wichtig sind, um effektive Entscheidungen bezüglich finanzieller Ressourcen zu treffen (OECD/INFE, 2020, S. 5). Finanzbildung ist relevant in verschiedenen Lebensphasen, Studien zeigen, dass eine frühzeitige finanzielle Bildung in Schulen positiven Einfluss auf das finanzielle Verhalten im Erwachsenenalter haben kann (Lusardi & Mitchell, 2014). Gleichzeitig verweisen wissenschaftliche Perspektiven auf die Vielschichtigkeit und politischen Dimensionen des Begriffs. Davies (2016) beschreibt drei Zielrichtungen, mit denen Finanzbildung international verknüpft ist: Erstens geht es um individuelle Selbstverantwortung und finanzielle Resilienz, zweitens um die Fähigkeit, Risiken im Finanzsystem besser zu erkennen und einzuordnen und drittens wird Finanzbildung in manchen Kontexten als Beitrag zur Förderung ökonomischer Mündigkeit und gesellschaftlicher Teilhabe verstanden (2016, S. 128). Diese Perspektive verdeutlicht, dass finanzielle Bildung nicht nur dem Individuum nutzt, sondern als Instrument zur Stabilisierung gesellschaftlicher Strukturen dient. Auf begrifflicher Ebene wird in der Literatur eine Unterscheidung gemacht. Reifner (2011, S. 14) unterscheidet zwischen Begriffen, die den Zustand oder das Ergebnis eines Bildungsprozesses beschreiben wie Finanzkompetenz, Finanzwissen oder Financial Literacy und solchen, die den Bildungsprozess selbst in den Fokus rücken, etwa finanzielle Allgemeinbildung oder Finanzerziehung. Letztere zielen darauf ab, bestehende Defizite abzubauen und langfristig finanzielle Handlungsfähigkeit zu fördern. In eine gleiche Richtung argumentieren Kaminski und Friebe (2012, S. 6), die betonen, dass finanzielle Allgemeinbildung nicht auf reines Verbraucherwissen reduziert werden darf. Vielmehr fordern sie eine Multiperspektivität, die unternehmensbezogene und ordnungspolitische Aspekte integriert, um die gesellschaftliche Relevanz und kritisch-reflexive Funktion finanzieller Bildung zu garantieren.

3.9 Finanzkompetenz

Um eine solide Finanzbildung zu erlangen, betont die OECD (2020) die Bedeutung eines Zusammenspiels aus finanziellem Wissen, praktischen Fähigkeiten sowie der Entwicklung entsprechender Einstellungen und Verhaltensweisen, die es Menschen ermöglichen soll, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen. Darauf aufbauend versteht sich Finanzkompetenz als die Fähigkeit, dieses Wissen im Alltag praktisch anzuwenden – also finanzielle Entscheidungen eigenständig zu treffen, Risiken einzuschätzen und langfristige Planungen umzusetzen. Die Weltbank (2013, S. 2) definiert Finanzkompetenz folgendermaßen: "Financial capability encompasses the knowledge, attitudes, skills, and behaviors of individuals with regard to

managing their financial resources and understanding, selecting, and making use of financial services that fit their needs. "Forschungsergebnissen zufolge ist eine höhere finanzielle Kompetenz mit besserem finanziellem Verhalten und höherem finanziellen Wohlergehen verbunden (Atkinson & Messy, 2012). Zusammengefasst beschreibt Finanzkompetenz die Fähigkeit, dass Individuen in der Lage sind, sich auf dem Finanzdienstleistungsmarkt zur orientieren, es geht somit um die Summe von Motivationen, Kenntnissen sowie den Fertigkeiten, seine privaten Finanzen entsprechend zu organisieren (Kaminski & Friebe, 2012, S. 6). Wie bereits in vorigen Kapitel gezeigt wurde, ist Finanzkompetenz jedoch nicht nur individuell zu verstehen, sondern in gesellschaftliche, politische und institutionelle Rahmenbedingungen eingebettet. Die dort erwähnten theoretischen Perspektiven verdeutlichen, dass die Entwicklung finanzieller Kompetenz von sozialen Voraussetzungen abhängt und nicht unabhängig von strukturellen Faktoren gedacht werden kann.

3.10 Finanzielles Wohlergehen

Das finanzielle Wohlergehen bezieht sich auf einen objektiven Zustand finanzieller Sicherheit. Es umfasst Einkommen, Schulden, Vermögen und die Fähigkeit, finanzielle Schocks zu bewältigen. Die Forschung zeigt eine starke Korrelation zwischen finanziellem Wohlergehen, der finanziellen Bildung und der Kompetenz einer Person. Menschen mit guter Finanzbildung und Kompetenz haben höhere Einkommen, somit ein größeres Vermögen und geringere Schulden (Lusardi & Tufano, 2009). In der Literatur ist die Definition von finanziellem Wohlergehen noch ein junges Unterfangen. Im Artikel von Brüggemann et al. (2017, S. 229) wird folgende Definition vorgeschlagen: „We define financial well-being as the perception of being able to sustain current and anticipated desired living standards and financial freedom. Finanzielles Wohlergehen bezeichnet einen Zustand, in dem alle aktuellen und laufenden finanziellen Verpflichtungen vollständig erfüllt werden können, die finanzielle Zukunft als sicher empfunden wird und Entscheidungsfreiheit besteht, um das Leben genießen zu können. Das finanzielle Wohlergehen als solches geht über das Lernen und Verstehen hinaus, da der Fokus nicht allein auf dem Verstehen, Wissen und Anwenden liegt, sondern alle Bereiche des Lebens versucht mit einzuschließen, um besser in der Lage sein zu können, finanzielle Ziele zu erreichen und wirtschaftliche Unsicherheiten zu bewältigen.

3.11 Finanzielles Wohlbefinden

Das finanzielle Wohlbefinden umfasst nicht nur objektive Elemente, sondern geht darüber hinaus und bezieht sich auf das subjektive Empfinden von finanzieller Sicherheit und

Zufriedenheit. Finanzielles Wohlbefinden kann als ein Gefühl beschrieben werden, Kontrolle über die eigenen Finanzen zu haben, die Fähigkeit, finanzielle Ziele zu erreichen und das Fehlen von finanziellem Stress. Laut einer Definition des Consumer Financial Protection Bureau (2015) ist finanzielles Wohlbefinden ein Zustand, in dem eine Person in der Lage ist, gegenwärtige und zukünftige finanzielle Verpflichtungen zu erfüllen, ein Gefühl der Sicherheit in Bezug auf ihre finanzielle Zukunft hat und finanzielle Freiheit genießt, die es ermöglicht, die eigenen Ziele zu erreichen. Ein hohes Finanzwissen, ein umsichtiges und zukunftsorientiertes Finanzverhalten und solide Einstellungen zu Geld und Finanzen sind entsprechend der Definition der OECD Faktoren für das Erreichen von finanziellem Wohlbefinden (Greimel-Fuhrmann & Silgoner, 2017, S. 132). Finanzbildung wird zur Finanzkompetenz und in weiterer Folge kann es zu finanziellem Wohlbefinden und Wohlergehen führen. Die Begriffe schließen sich also nicht aus, sondern ergänzen sich. Es geht nicht nur um äußere, messbare Faktoren geht, wie viel Geld jemand verdient oder wie hoch das Vermögen ist. Vielmehr spielt das persönliche Empfinden eine bedeutende Rolle (Brüggen et al., 2017, S. 230). Nur die Person selbst kann beurteilen, ob sie sich finanziell sicher fühlt oder nicht. Zwei Menschen mit dem gleichen Einkommen können ihr finanzielles Wohlbefinden unterschiedlich einschätzen, je nachdem, wie sie ihr Leben führen, was sie sich wünschen und mit wem sie sich vergleichen.

Obwohl sich die Begriffe *finanzielles Wohlbefinden* und *finanzielles Wohlergehen* inhaltlich ergänzen, ist eine begriffliche Unterscheidung aus soziologischer Perspektive sinnvoll. Da Wohlergehen stärker auf objektive Lebensbedingungen und strukturelle Sicherheit abzielt (z. B. Einkommen, Schuldenfreiheit, soziale Absicherung), beschreibt Wohlbefinden primär ein subjektives Gefühl von Kontrolle, Zufriedenheit und finanzieller Freiheit. Diese Unterscheidung ist deshalb wichtig, weil politische Strategien zur Finanzbildung das subjektive Wohlbefinden in den Vordergrund stellen. Dadurch konzentrieren sie sich vor allem auf individuelle Einstellungen und Verhaltensweisen. Gleichzeitig besteht jedoch die Gefahr, dass strukturelle Faktoren wie prekäre Arbeitsverhältnisse, mangelnde soziale Absicherung oder Diskriminierung vernachlässigt werden.

Die österreichische Finanzbildungsstrategie (2021, S. 17) verwendet den Begriff *individuelles finanzielles Wohlergehen* und verbindet damit sowohl objektive Aspekte wie verfügbares Einkommen, finanzielle Resilienz oder soziale Unterstützung und subjektive Einschätzungen wie das Gefühl von Kontrolle oder die Fähigkeit, langfristige finanzielle Pläne zu machen. Das nächste Kapitel beschreibt, wie die österreichische Strategie den Begriff des finanziellen Wohlergehens aufgreift und ausformuliert.

3.12 Finanzbildung und finanzielles Wohlergehen in der österreichischen Strategie

Die österreichische nationale Finanzbildungsstrategie übernimmt die Definition laut OECD, die von der Europäischen Kommission und den G20 verwendet wird, erweitert diese aber um den Punkt die Rolle des Individuums in Wirtschaft und Gesellschaft:

Eine Kombination aus finanziellem Bewusstsein, Wissen, Fähigkeiten, Einstellungen und Verhaltensweisen, die notwendig sind, um fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen und letztendlich individuelles finanzielles Wohlergehen zu erreichen und zur nachhaltigen Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft beizutragen (OECD, 2021, S. 17).

In der österreichischen nationalen Finanzbildungsstrategie findet sich als Ziel der Definition das *individuelle finanzielle Wohlergehen*, das im besten Falle zur langfristigen Entwicklung der Gesellschaft und Wirtschaft des Landes beitragen soll.

Finanzielles Wohlergehen wird laut dem OECD-Rahmen folgendermaßen interpretiert:

Der OECD-Rahmen für finanzielles Wohlergehen berücksichtigt objektive und subjektive Elemente des finanziellen Wohlergehens, einschließlich objektiver Faktoren, die zur finanziellen Widerstandsfähigkeit beitragen (wie beispielsweise verfügbares Einkommen, Privatvermögen und finanzielle Kontrolle), sowie eine subjektive Bewertung der alltäglichen Finanzsituation und längerfristiger Finanzpläne. Außerdem berücksichtigt der OECD-Rahmen für finanzielles Wohlergehen die Bedeutung einer Reihe von Faktoren, die mit dem finanziellen Wohlergehen in Verbindung stehen oder dieses indirekt fördern, wie beispielsweise Wissensstand und Fähigkeiten, einschließlich Anpassungsfähigkeit und Selbstkontrolle, körperliche und geistige Gesundheit, Unterstützung durch Freunde, Familie und das weitere soziale Umfeld sowie wirtschaftliche Stabilität und Wachstum (OECD, 2021, S. 17).

Die Strategie zielt darauf ab, das finanzielle Wohlergehen und die finanzielle Handlungsfähigkeit der Menschen zu verbessern. Die vier politischen Hauptprioritäten der Finanzbildungsstrategie (2021, S. 18) – Prävention, langfristige Planung, Zugang und Effektivität sind theoretisch sehr ambitioniert. Laut der österreichischen Strategie können Finanzbildungsmaßnahmen dazu beitragen, Privatpersonen und Haushalte dazu zu befähigen, ihre finanziellen Mittel verantwortungsvoll zu verwalten, fundierte Entscheidungen im Umgang mit ihrem Einkommen zu treffen und das Bewusstsein für die Bedeutung des Sparens als Absicherung gegen unvorhergesehene Ausgaben zu schärfen. Darüber hinaus soll das Verständnis für die Risiken und Potenziale der

Kapitalmärkte gestärkt werden, um informierte und zukunftsorientierte Investitionsentscheidungen zu ermöglichen. Ebenso wird angestrebt, die Relevanz einer langfristigen Altersvorsorge hervorzuheben, Wissen über Veränderungen im öffentlichen Pensionssystem zu vermitteln und Kompetenzen zu fördern, die eine selbstbestimmte Planung individueller Vorsorgestrategien unterstützen. Ein weiterer Fokus liegt auf dem verantwortungsvollen Umgang mit Krediten, um eine nachhaltige Steuerung von Verschuldung zu ermöglichen und die finanzielle Widerstandsfähigkeit gegenüber externen Krisen zu erhöhen. Gleichzeitig sollen Bürgerinnen und Bürger auf den digitalen Wandel im Finanzsektor vorbereitet werden – sowohl im Hinblick auf etablierte Anbieter sowie im Kontext neuer digitaler Geschäftsmodelle wie FinTechs. Diese Maßnahmen tragen darüber hinaus zur Erreichung übergeordneter politischer Zielsetzungen bei, von denen sowohl die Gesellschaft und die Wirtschaft langfristig profitieren können (OECD, 2021, 11f).

Frauen werden als vorrangige Zielgruppe benannt und festgelegt, dass Finanzbildungsmaßnahmen eine wichtige Rolle bei der Gleichstellung spielen können, da es Frauen dabei helfen kann unabhängiger in der Verwaltung ihrer Finanzen zu werden, ein stabiles Selbstvertrauen im Umgang mit finanziellen Angelegenheiten aufzubauen und nicht zuletzt der Pensionslücke entgegenzuwirken (OECD, 2021, S. 43). Dabei bleibt jedoch unberücksichtigt, dass sich Bildungsprozesse nicht losgelöst von gesellschaftlichen Rahmenbedingungen betrachten lassen. Wie Haupt & Yollu-Tok (2017, 110f) zeigen, hängt die Beteiligung an Weiterbildungsmaßnahmen stark von der Arbeitsmarktsituation ab. Frauen, die in Teilzeit arbeiten oder Erwerbsunterbrechungen erleben, haben dadurch geringere Zugänge zu ökonomischen Weiterbildungsangeboten, in denen finanzbezogene Themen – wenn auch nicht explizit – eine Rolle spielen können. Eine individualisierende Perspektive auf Finanzbildung läuft somit Gefahr, strukturelle Ursachen finanzieller Ungleichheit auszublenken. Die Betonung der Gleichstellung ist begrüßenswert, doch die Zuschreibung von Care Verantwortung an Frauen reproduziert traditionelle Rollenbilder (OECD, 2021, 22 ff.).

Kritisch bleibt jedoch die einseitige Fokussierung auf Frauen als primäre Vermittlerinnen finanzieller Kompetenzen.

Außerdem tragen Frauen vielfach die Hauptverantwortung für die Kindererziehung, treffen wichtige und tagtägliche Entscheidungen bei der Verwaltung der Haushaltsressourcen und spielen eine wichtige Rolle bei der Weitergabe finanzieller Kompetenzen und Gewohnheiten an jüngere Generationen. Daher müssen sie nicht nur in ihrem

eigenen Interesse, sondern auch im Interesse künftiger Generationen über ein angemessenes Maß an Finanzbildung verfügen (OECD, 2021, S. 22).

Die Strategie benennt zu Recht die Hauptverantwortung für die Kindererziehung als Faktor, ignoriert dabei aber die Rolle von Vätern und männlichen Bezugspersonen. Diese Auslassung reproduziert nicht nur die tradierte Geschlechterrollen, sondern widerspricht dem eigenen Anspruch der Gleichstellung, da partnerschaftliche Verantwortung unerwähnt bleibt.

4 Aktueller Forschungsstand

Die dritte Welle des Austria Survey of Financial Literacy (ASFL) 2023 positioniert Österreich im internationalen Vergleich der OECD/INFE -Studie mit 72 von 100 Punkten auf dem zweiten Platz – ein Beleg für die gestiegene Finanzkompetenz seit der letzten Erhebung 2019 (Voith & Zieser, 2024/13, S. 1). Trotz guter Platzierungen in internationalen Vergleichen zeigen sich innerhalb bestimmter Gruppen deutliche Unterschiede im Zugang zu Finanzbildung. So verfügen junge Frauen im Durchschnitt über geringere finanzielle Kenntnisse als ihre männlichen Altersgenossen. Außerdem profitieren Personen mit niedrigem Einkommen offenbar weniger von abstraktem Finanzwissen, während praktische Kompetenzen im Umgang mit Geld im Alltag einen stärkeren Einfluss auf ihr finanzielles Wohlbefinden haben (Voith & Zieser, 2024/13, S. 1). Die 2021 verabschiedete nationale Finanzbildungsstrategie zielt auf die Koordination öffentlicher und privater Bildungsangebote ab. Die ASFL-Ergebnisse zeigen auf, dass standardisierte Maßnahmen allein nicht ausreichen. Während mehr als drei Viertel der Befragten alltägliche Ausgaben bewältigen können, setzt nur die Hälfte langfristige Ziele, was ein mögliches Indiz für den Bedarf zielgruppenspezifischer Ansätze ist (Voith & Zieser, 2024/13, S. 2). Finanzbildung wird als ungeliebte Hausaufgabe verstanden, als ein Wirtschaftskonstrukt das einzelne Individuen nicht beeinflussen können und daher nur allzu gern an Politik, Wirtschaft und Finanzmärkte abgeben wird. Doch vielmehr sollte Finanzbildung als etwas gesehen werden, dass aktiv und formbar ist, dass von allen und jedem einzelnen beeinflusst werden kann. Finanzbildung ist kein starres Konstrukt, sondern etwas Bewegliches, dass wie so viele andere Themen die Eigenverantwortung als Grundlage hat. Bildung fängt in der Familie an, doch wenn Erziehungsberechtigte selbst keine Finanzkompetenz und Ressourcen besitzen, kann sich dieses Defizit intergenerational reproduzieren (Lusardi et al., 2010, S. 358). Dies spiegelt der Jahresbericht der Schuldenberatung (2024, S. 9) wider, wo fehlende Finanzbildung an Platz zwei der Gründe für Überschuldung sind. Im Folgenden werden die geschlechtsspezifischen Unterschiede in Finanzwissen betrachtet, wie sie in internationalen Vergleichsstudien dokumentiert sind.

Der OECD-Bericht aus dem Jahr 2020 bestätigt die Wichtigkeit, geschlechtsspezifische Unterschiede in Bezug auf Finanzwissen zu berücksichtigen. Die Unterschiede erschweren Frauen ihre finanzielle Zukunft und Wohlergehen zu sichern. Es beleuchtet jedoch wieder das strukturelle Problem, dass Frauen weniger verdienen und daher im Alter eher in finanzielle Notlagen geraten können (OECD, 2020, S. 59). Die Forschung zeigt auf dass diese Diskrepanz bei den Geschlechtsunterschieden, nicht nur auf Wissenslücken zurückzuführen sind, sondern mit

geringerer finanzieller Selbstsicherheit zusammenhängt: „We find that about one-third of the financial literacy gender gap can be explained by women’s lower confidence level“ (Bucher-Koenen et al., 2021, S. 2). Zudem beurteilen Frauen ihre eigene Finanzkompetenz schlechter als Männer, obwohl sie bei standardisierten Tests ähnlich abschneiden. Dieses geringere Selbstvertrauen führt dazu, dass Frauen seltener an Finanzmärkten teilnehmen, weniger Finanzberatung in Anspruch nehmen und sich eher auf informelle Quellen wie Familie und Freunde verlassen. Bucher-Koenen et.al. (2017) zeigen, dass Frauen, wenn sie Finanzberatung suchen, schlechte oder einseitige Empfehlungen erhalten. Diese empirischen Feststellungen lassen sich theoretisch in das Konzept der Selbstwirksamkeit einordnen. Im Sinne von Bandura (1982) bezeichnet Selbstwirksamkeit die subjektive Überzeugung, in einer bestimmten Situation handlungsfähig zu sein und Herausforderungen bewältigen zu können. Finanzielle Selbstwirksamkeit beschreibt demnach das Vertrauen in die eigene Fähigkeit, finanzielle Entscheidungen selbstbestimmt und erfolgreich zu treffen, was ein wichtiger Einflussfaktor auf Finanzverhalten und -zufriedenheit ist. Diese Beobachtungen zeigen erneut auf die Relevanz struktureller und gesellschaftlicher Bedingungen hin, die individuelle finanzielle Handlungsfähigkeit beeinflussen.

4.1 Frauen als Zielgruppe von Finanzbildungsmaßnahmen

Internationale Studien zeigen geringere Finanzkenntnisse bei Frauen (Lusardi & Mitchell, 2011b; OECD, 2016b). Jedoch zeigt sich das anhand dieser Fragen kein allgemein gültiger Zustand beim finanziellen Wissen von Frauen gemacht werden kann, da es viele weitere Faktoren dazu braucht, um ein ganzheitliches Bild zu zeigen. Bettina Fuhrmann und Maria Silgoner kommen zum Schluss, dass Frauen bei den Testfragen der Studie weniger richtig beantwortet haben als Männer, jedoch nicht notwendigerweise davon auszugehen ist, dass Frauen in allen finanziellen Belangen schlechter gestellt sind als Männer: „Der Unterschied beträgt aber im Durchschnitt weniger als eine Testfrage, weshalb dieses Ergebnis trotz der statistischen Signifikanz nur eine geringe praktische Bedeutung aufweist“ (Greimel-Fuhrmann & Silgoner, 2017, S. 134). Hinzu kommt das Frauen viel öfter dazu neigen die Kategorie *Weiß nicht* ankreuzen und ihrem Verhalten allgemein weniger risikobereit sind als Männer.

4.2 Sprachliche Vielfalt & Migration

Migration beeinflusst die Finanzbildung sowohl auf gesellschaftlicher als auf individueller Ebene erheblich. Ein wichtiger Faktor ist die Sprachkompetenz, die den Zugang zu finanziellen Informationen bestimmt. In der Finanzbildung ist das nicht anders, die Fähigkeit finanzielle

Konzepte zu verstehen, hängt nicht nur von wirtschaftlichem Vorwissen ab, sondern auch von der sprachlichen Gestaltung der Inhalte. Im Monitoringbericht zeigt sich, dass fast alle Maßnahmen auf Deutsch sind, nur wenige auf Englisch oder in anderen Sprachen zur Verfügung stehen (Humer et al., 2024, S. 25). Für Menschen die eine andere Herkunftssprache als Deutsch haben können komplexe Finanzbegriffe eine erhebliche Herausforderung darstellen.

Personen, die migrieren stehen vor neuen finanziellen Herausforderungen im fremden Land, neue Steuersysteme, fremde Währung und die unterschiedlichen Bankensysteme, daher ist eine solide Finanzbildung erforderlich, um diese neue Flut an Informationen zu überblicken und den Zugang zu wirtschaftlichen Aktivitäten zu erleichtern (Arnold et al., 2018, S. 1). Auf gesellschaftlicher Ebene können gezielte Finanzbildungsangebote für Migrantinnen dabei helfen, finanzielle Integration zu stärken. Personen mit Migrationshintergrund erleben Sprachbarrieren und kulturelle Unterschiede, die den Zugang zu finanziellen Ressourcen und Bildung erschweren kann, dies können sowohl informelle Lernprozesse im Alltag sein als auch formelle Bildungsangebote (OECD, 2016a, S. 3). Wer die dominierende Landessprache nur wenig versteht oder sie (noch) gar nicht spricht ist mit Exklusion konfrontiert und dies kann dazu führen, dass der Zugang zu finanziellem Wohlstand verhindert, wird (Karakurum-Ozdemir et al., 2019). Sprachliche Hürden können für eine tieferliegende strukturelle Problematiken stehen, Finanzbildung ist nicht nur sprachlich kodiert, sondern kulturell geprägt. Wer in einem anderen Kontext und Wertesystem sozialisiert wurde, begegnet nicht nur sprachlichen, sondern symbolische Grenzen. Gerade Begriffe wie *Budget*, *Zinsen* und *Kreditwürdigkeit*, können nicht nur bloße Vokabeln sein, sondern Ausdruck eines bestimmten ökonomischen Weltbildes und damit nicht selbstverständlich zugänglich. Eine rein auf Wissen basierte Vermittlung finanzieller Inhalte greift zu kurz, da sie Einflussfaktoren wie subjektive Bedürfnisse, Wertevorstellungen, Sozialisation, Bildungsniveau oder frei verfügbares Einkommen nicht systematisch berücksichtigt (Fridrich, 2021, S. 79). Wenn Finanzbildung solche strukturellen Bedingungen ausblendet, kann sie ihrer integrativen Funktion nicht gerecht werden.

4.3 Intersektionalität & Finanzbildung

Das Konzept der Intersektionalität entwickelt von Kimberlé Crenshaw 1989, bietet einen theoretischen Rahmen, um die Überschneidungen von Geschlecht, Klasse und Migration als sich gegenseitig verstärkende Barrieren zu analysieren. Crenshaw (1989, S. 140) beschreibt, wie sich Merkmale wie ethnische Zugehörigkeit, Geschlecht, sozialer Status, kulturelle Hintergründe und sprachliche Fähigkeiten überlappen und ihrem Zusammenspiel unterschiedliche Formen der Benachteiligung erzeugen können. Diese Perspektive bietet einen Einblick, um die

Situation von Frauen mit Migrationshintergrund im Bereich der Finanzbildung besser zu verstehen, da sich in dieser Gruppe mehrere Barrieren überlagern. Zum einen wird die Chance auf finanzielle Selbstständigkeit eingeschränkt und die gesellschaftliche Teilhabe erschwert. Laut dem nationalen Aktionsplan für Integration sind Frauen mit Migrationshintergrund von strukturellen Herausforderungen wie sprachliche Barrieren, kulturelle Unterschiede und wirtschaftliche Benachteiligungen betroffen (Bundesministerium für Frauen & Integration, 2021, S. 11). Verstärkt werden die strukturellen Barrieren zum Teil noch durch traditionelle Rollenerwartungen, da Frauen noch immer die hauptsächliche Verantwortung in der Care-Arbeit zugeschrieben wird und sie mehr Zeit als Männer damit verbringen (STATISTIK AUSTRIA, 2023a). Das hat zur Folge, dass weniger Ressourcen und Zeit für Weiterbildung oder Vollzeitarbeit zur Verfügung stehen. Aus der Perspektive der Betroffenen wird deutlich, dass bestehende Finanzbildungsangebote nicht den spezifischen Lebensrealitäten entsprechen und daher als nicht passend empfunden werden (Abstiens et al., 2024b, S. 116). Die intersektionale Perspektive verdeutlicht, dass gezielte Ansätze erforderlich sind um die Überlappung von Geschlecht, sozialer Ungleichheit und Migration aktiv zu adressieren, da Frauen mit Migrationshintergrund besonderen Herausforderungen gegenüberstehen, die etwa mit institutionellen Hürden, kulturellen Rollenerwartungen oder sozialer Exklusion verbunden sein können (Abstiens et al., 2024b, S. 19). Finanzbildung die nicht nur Wissen vermittelt, sondern die spezifischen Herausforderungen abbaut, kann dabei als Werkzeug der Emanzipation wirken. Ein weiterer Punkt, der aus intersektionaler Perspektive wichtig erscheint, betrifft den Zugang zu Finanzdienstleistungen. Frauen mit Migrationshintergrund begegnen teils zusätzlichen Barrieren – etwa in Form brüchiger Erwerbsbiografien oder eingeschränkter Sprachkenntnisse, die als Voraussetzung wahrgenommen werden, um überhaupt Zugang zu Angeboten zu erhalten (Abstiens et al., 2024b, S. 89). Diese kann dazu führen, dass finanzielle Angebote entweder nicht zugänglich oder mit weiteren Hürden verbunden sind. Empirische Studien zeigen, dass finanzielle Bildung besonders in Kontexten mit schwächer entwickelter finanzieller Infrastruktur den Zugang zu Finanzdienstleistungen wirksam verbessern kann – was insbesondere für benachteiligte Gruppen von Bedeutung ist (Grohmann & Menkhoff, 2015, S. 905). Des Weiteren können fehlende Erwerbsbiografien, unregelmäßige Beschäftigung und mangelnde Kreditgeschichte Ausschlussfaktoren im Finanzsystem darstellen (Anderloni & Vandone, 2007, S. 19). Auch wenn sich ihr Bericht nicht explizit auf Frauen bezieht, sondern im Allgemeinen auf Personen mit Migrationshintergrund, so können ihre Befunde dennoch dahingehend gesehen werden, dass Frauen mit Migrationshintergrund in besonderem Maße betroffen sind, etwa aufgrund ihrer tragenden Rolle in

unbezahlter Care-Arbeit, den prekären Arbeitsverhältnissen und der kulturellen Rollenerwartungen.

Es treffen sich mehrere Ungleichheiten, geschlechtsspezifische, soziale und migrationsbedingte, die nicht nur die Nutzung finanzieller Dienstleistungen einschränken, sondern das Selbstbild der Frauen hinsichtlich ihrer ökonomischen Handlungsmacht negativ beeinflussen können. Durch sprachliche Unsicherheiten, kulturelle Unterschiede und fehlende Netzwerke wird dieses Problem noch verstärkt. Neben den sprachlichen Unsicherheiten und kulturellen Unterschieden spielen strukturelle Barrieren eine wichtige Rolle. Prekäre Beschäftigungsverhältnisse, die keine langfristige finanzielle Sicherheit bieten und die Zugänge zu Finanzdienstleistungen erschweren.

Die Kapitel zu sprachlicher Vielfalt, Migration und Intersektionalität verdeutlichen, dass Finanzbildung nicht isoliert als rein kognitives oder ökonomisches Phänomen betrachtet werden darf. Vielmehr handelt es sich um einen gesellschaftlich und kulturell vermittelten Prozess, der von strukturellen Rahmenbedingungen, Machtverhältnissen und sozialen Zugehörigkeiten geprägt wird. Besonders deutlich wird dies am Beispiel von Frauen mit Migrationshintergrund. Deren individuelle Bildungs- und Handlungsspielräume werden durch ein Zusammenspiel sprachlicher, sozialer und ökonomischer Barrieren eingeschränkt.

5 Soziologische Perspektiven auf Finanzbildung

Aus soziologischer Perspektive offenbart Finanzbildung grundlegende Mechanismen sozialer Ungleichheit. Die ungleiche Verteilung finanzieller Bildung in der Gesellschaft schafft einen Teufelskreis. Einkommensschwache Gruppen erhalten seltener Zugang zu qualitativ hochwertigen Bildungsangeboten, was ihre finanzielle Benachteiligung weiter verstärkt. Dieser Kreislauf erweist sich als schwer durchbrechbar. Diese Zusammenhänge bestätigen Lusardi & Tufano (2015) in ihrer amerikanischen Studie zu Schuldenkompetenz und finanziellen Erfahrungen.

Soziologisch gesehen reicht es nicht aus Finanzbildung, als isoliertes Individualeigentum zu betrachten, Finanzbildung ist gesellschaftlich eingebettet in kulturelle Kontexte, soziale Strukturen und politische Machtverhältnisse. Die Kapitaltheorie von Bourdieu liefert ein hilfreiches Analyseinstrument, um die dahinterliegenden Mechanismen der ungleichen Verteilung von Finanzbildung besser zu verstehen. Daher muss Finanzbildung als eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe betrachtet werden, die zum Ziel hat, einen inklusiven Zugang zu schaffen und soziale Ungleichheit zu reduzieren. Finanzbildung ist nicht nur ein individuelles Problem, sondern ein soziales Phänomen. Aus soziologischer Perspektive sind finanzielle Kompetenzen und Bildung stark von kulturellen Normen, sozialen Strukturen und institutionellen Praktiken beeinflusst. Die soziologische Betrachtungsweise erlaubt eine tiefere Analyse der sozialen Dynamiken, dabei spielen Bourdieu und die Kapitaltheorie, Foucaults Gouvernementalität sowie die Intersektionalität eine wesentliche Rolle.

5.1 „Bourdieu's Brille“

Mit Blick auf Bourdieu (1986) und seinem Konzept des kulturellen Kapitals erschließt sich eine wertvolle Grundlage zur Analyse von Financial Literacy Ansätzen. Bourdieu unterscheidet vier Formen von Kapital die im Folgenden mit Bezug auf Financial Literacy dargestellt werden.

Das *kulturelle Kapital* umfasst laut Bourdieu (1986, S. 243) Wissen, Bildung, Fähigkeiten und andere kulturelle Kompetenzen, die eine Person in der Gesellschaft erwerben und nutzen kann, dieses Kapital ist in drei Formen präsent, als inkorporiertes Kapital, objektiviertes und institutionalisiertes Kapital.

Das *inkorporierte kulturelle Kapital* meint die langfristigen verinnerlichten Fähigkeiten und Kenntnisse, die Menschen durch ihre Sozialisationsprozesse erwerben (Bourdieu, 1986, S. 243).

Das *objektivierte kulturelle Kapital* (1986, S. 243) bezieht sich auf materielle Objekte wie Computer, Bücher oder Finanzsoftware, die zur Anwendung und zum Erwerb finanzieller Bildung genutzt werden können.

Das *institutionalisierte kulturelle Kapital* umfasst akademische Zertifikate und Qualifikationen, die offiziell anerkannt sind und benötigt werden, um den Zugang zu bestimmten wirtschaftlichen und beruflichen Möglichkeiten zu erleichtern (Bourdieu, 1986, S. 243).

Das *soziale Kapital* bezieht sich auf Beziehungen und Netzwerke, die Personen nutzen können, um Unterstützung und Ressourcen zu beziehen (Bourdieu, 1986, S. 248). Menschen mit stabilen sozialen Netzwerken haben eine höhere Chance auf informelle Finanzberatung oder Empfehlungen für Finanzdienstleistungen. Dies kann nachhaltige finanzielle Entscheidungen fördern, die nicht nur individuelle Vorteile bringen, sondern auf gesellschaftlicher Ebene positive Effekte erzeugen. Zu dieser Annahme kommt die Studie von Lusardi & Mitchell (2014), die den Zusammenhang zwischen finanzieller Bildung und wirtschaftlichen Verhalten erforscht, in der Studie wird argumentiert, dass der Zugang zu Finanzwissen stark durch soziale und kulturelle Faktoren geprägt ist, ein zentraler Gedanke in Bourdieus Kapitaltheorie.

Das *ökonomische Kapital* meint die finanziellen Mittel, die Individuen besitzen. Finanzielle Ressourcen ermöglichen Investitionen in Bildung – somit ist Financial Literacy direkt mit dem Zugang zu ökonomischem Kapital verknüpft. Personen mit höherem ökonomischen Kapital können eher qualitativ hochwertige Finanzberatung in Anspruch nehmen oder in entsprechende Bildungsangebote investieren, was ihre finanzielle Kompetenz weiter stärkt (Bourdieu, 1986, S. 241).

In der Folge wird deutlich, dass Financial Literacy nicht allein vom individuellen Interesse abhängt, sondern eng mit gesellschaftlichen Voraussetzungen verknüpft ist. Finanzielle Kenntnisse und Fähigkeiten können durch familiäre Sozialisation und Bindungssysteme vermittelt werden. Finanzielle Handlungsspielräume sind demnach eng an gesellschaftliche Rahmenbedingungen gebunden – etwa an familiäre Ressourcen, ökonomische Vererbung oder politische Verteilungssysteme (Fridrich, 2021, S. 81).

Bourdies Kapitaltheorie bietet insgesamt einen analytischen Rahmen, um die Reproduktion sozioökonomischer Vorteile durch das Zusammenspiel verschiedener Kapitalformen zu verstehen (Barz, 2021, S. 1146). Die Kapitalformen interagieren miteinander und verstärken sich wechselseitig – etwa, wenn ökonomisches Kapital den Zugang zu Bildung erleichtert, der wiederum kulturelles Kapital vermehren kann.

Mit dem Konzept des Habitus, das sich auf die Fähigkeiten, Gewohnheiten und Dispositionen beziehen, die Individuen durch ihre Lebenserfahrungen erwerben und verinnerlichen, hilft Bourdieus Rahmenwerk zu erklären wie finanzielle Einstellungen und Verhaltensweisen innerhalb sozialer Klassen angeeignet und reproduziert werden. Bourdieu beschreibt den Habitus als ein Handlungsmuster, das sich im Laufe des Lebens herausbildet und eng mit der eigenen sozialen Lage verbunden ist. Bourdieu (1989, S. 279) geht davon aus, dass Menschen bestimmte Denk- und Verhaltensweisen entwickeln, weil sie sich in ihrer sozialen Position an bestimmte Möglichkeiten und Grenzen gewöhnt haben. Menschen handeln so, als wüssten sie von selbst, was ihnen im Leben offensteht und was nicht. Bourdieu (1989, S. 736) nennt das einen Realitätssinn, der im Alltag spürbar wird, ohne dass er bewusst reflektiert werden muss. Programme, die soziale und kulturelle Unterschiede nicht berücksichtigen, laufen Gefahr, bestehende Ungleichheiten unbeabsichtigt zu reproduzieren. Insbesondere die Tendenz, wirtschaftliche Herausforderungen als individuelles Problem darzustellen, trägt dazu bei, strukturelle Ungleichheiten zu verschleiern und bestehende Machtverhältnisse aufrechtzuerhalten (Stieger & Jekel, 2019, S. 11). Bei Personen aus weniger privilegierten sozialen Schichten kann die Vermittlung von Finanzkompetenz, die sich zum größten Teil an einer kapitalistischen Logik orientiert, als irrelevant und nicht greifbar wahrgenommen werden. Wird Finanzkompetenz durch Bourdieus Linse betrachtet, zeigt sich deutlich, dass Maßnahmen zur Verbesserung der Financial Literacy einen breiteren kulturellen und sozialen Kontext berücksichtigen müssen.

Mit Rückblick auf Bourdieus Kapitaltheorie (1989), wird Finanzbildung als neutrales Wissen dargestellt, ist aber abhängig von ökonomischen, kulturellem und sozialen Kapital. Wird dieser Zusammenhang nicht reflektiert, besteht die Gefahr, Ungleichheiten durch Bildungsmaßnahmen weiter zu verfestigen. Frauen und Personen mit Migrationshintergrund werden in der österreichischen Strategie adressiert, aber in defizitärer Weise als vulnerabel. Damit wird ein hegemoniales Bild des Subjektes produziert und Abweichungen zur pädagogischen Herausforderung erklärt. Durch die Integration von Bourdieus Theorie in aktuelle Forschungsansätze wird ein tieferes Verständnis für die sozialen Dimensionen von Finanzkompetenz möglich. So wird erkennbar, wie stark Kapitalformen finanzielle Bildungsprozesse beeinflussen. Ein ganzheitlicher Bildungsansatz, der diese Hintergründe berücksichtigt, kann zur Entwicklung nachhaltiger und gerechter Programme in der Finanzbildung beitragen. Insbesondere durch den Aufbau kultureller und sozialer Ressourcen kann finanzielle Selbstbestimmung langfristig gefördert werden.

5.2 Geld und Macht

Die Gestaltung von finanzieller Bildung kann bestehende Machtstrukturen entweder hinterfragen oder unkritisch verstärken. Die Theorie und Ideen zur Gouvernamentalität könne einen Einblick geben wie Finanzbildungsstrategien als Instrumente der Selbstregulierung und Regulierung der Bevölkerung auftreten und welche Auswirkungen dies insbesondere auf Frauen mit Migrationshintergrund hat.

Der Begriff wurde von Foucault geprägt und bezieht sich darauf, wie Regierungen oder andere Formen von Machtausübung die Gesellschaft und die Individuen regieren, lenken und kontrollieren. Gouvernamentalität in seiner Definition bezieht sich nicht nur auf staatliche und traditionelle Gegebenheiten der Machtausübenden, sondern auf alle Formen, Institutionen und Praktiken den Einfluss auf die Einstellungen und Handlungen der Gesellschaft ausüben können (Gehring, 2020, S. 157). Staaten und Institutionen lenken das Verhalten von Menschen, indem wirtschaftliches Wissen vermittelt wird. Wer Wissen über Finanzen hat, kann selbstbestimmte Entscheidungen treffen zum Beispiel zu Geldanlagen oder Altersvorsorge. Ist Finanzbildung und das Wissen darüber ungleich verteilt, haben einige Gruppen einen Vorteil, während andere von staatlichen und wirtschaftlichen Strukturen abhängig bleiben. Regierungen können wirtschaftliche Instrumente wie Steuern, finanzielle Anreize verwenden um das Verhalten der Bürger:innen zu beeinflussen. Ein Beispiel aus Österreich ist die von der österreichischen Regierung ins Leben gerufene PZV, eine prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge in Form steuerlicher Anreize für die private Altersvorsorge (Wirtschaftskammer, 2024). Der gouvernementale Einfluss besteht darin, dass die Regierung das Verhalten der Bevölkerung nicht durch Zwang steuert, sondern durch wirtschaftliche Anreize, ohne ihnen dabei direkte Vorschriften zu machen. Daher ist es entscheidend, dass nicht nur auf finanzielles Wissen abgezielt wird, sondern vor allem auf die kulturellen und sozialen Kontexte der Zielgruppe eingegangen wird.

Bei der kritischen Betrachtung von Finanzbildung aus soziologischer Sicht, kommen Fragen zu sozialen Ungleichheiten, Machtverhältnissen und den Zielen von Bildungsinitiativen auf. Der Finanzmarktkapitalismus und seine steigende Gewichtung hat Finanzbildung zu einer angeblich unverzichtbaren Kompetenz gemacht. Im Sinne von Foucaults Gouvernamentalität wird Finanzbildung als Mittel zur Selbstregulierung eingesetzt. Individuen werden angespornt ihre finanziellen Entscheidungen regelmäßig zu verbessern und sich den Anforderungen des Marktes anzupassen (Langley, 2017). Finanzbildung kann als zweischneidiges Schwert gesehen werden, da es auf der einen Seite die individuelle Autonomie stärken möchte, jedoch bestehende soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten festigen kann. Es wurde verdeutlicht, dass

Bildungsinitiativen nicht neutral sind, sondern eng mit den Machtstrukturen und sozialen Hierarchien, in denen sie operieren verknüpft sind (Bourdieu, 1989; Purtschert et al., 2008).

In diesem Zusammenhang ist Foucaults Konzept der Gouvernamentalität von besonderer Bedeutung, da es darstellt, wie sich Macht nicht primär durch direkte Kontrolle, sondern durch subtile Steuerungsmechanismen manifestiert (Purtschert et al., 2008, S. 10). Regierungstechniken zielen darauf ab, Individuen so zu formen, dass sich freiwillig den vorherrschenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturen anpassen. Ein kritischer Blick auf die österreichische Finanzbildungsstrategie (2021, S. 11) führt zu der Frage, ob die Betonung von Sparsamkeit, Selbstverantwortung und Disziplin im Umgang mit Geld als reine Kompetenzförderung verstanden werden soll, oder handelt es sich um eine subtile Strategie der Gouvernamentalität, die Individuen dazu bringt, sich an die Logik bestehender ökonomischer Strukturen anzupassen?

In Purtscherts et al. (2008, S. 154) Schrift „Gouvernamentalität und Sicherheit“ wird auf Foucaults Konzept des *Homo Oeconomicus* verwiesen, die Autor:innen beschreiben, wie Foucault das Individuum als Unternehmer des eigenen Humankapitals begreift. Damit ist gemeint, dass ökonomisches Denken und Handeln den natürlichen Interessen des Menschen entsprechen. Diese Qualitäten werden in einem neoliberalen Kontext als wichtiger Faktor für individuelle Stabilität angesehen. Übertragen, aber gleichzeitig die Verantwortung für wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg komplett auf das Individuum. Um Finanzbildung als kritisches Instrument zur Befähigung zu gestalten, soll sie soziale und kulturelle Kontexte einbeziehen. Frauen mit Migrationshintergrund erfahren multiple Formen der Exklusion, die ihre Teilhabe an Finanzbildungsprogrammen erschweren kann (Krahnhof et al., 2020, S. 142). Haben sie den Zugang geschafft wird jedoch innerhalb dieser Programme eine bestimmte Richtungsweise suggeriert und spezifischen Verhaltensweisen nahegelegt. So sollen nicht nur finanzielle Normen der Mehrheitsgesellschaft übernommen werden, sondern gleichzeitig eine vollständige Integration in die Finanzkultur geschehen, die auf individuellen Erfolg und Risikomanagement ausgerichtet ist (Langley, 2017).

Zusammenfassend kann festgehalten werden, das Konzept der Gouvernamentalität hilft zu verstehen, warum Finanzbildung als individuelles Verantwortungsprojekt präsentiert wird. Es beschreibt wie moderne Gesellschaften, Personen dazu anhalten, sich selbst zu regulieren und ihre Lebensweise an die führenden gesellschaftlichen Normen anzupassen. Wird es aus diesem Blickwinkel betrachtet so lenkt die nationale Finanzbildungsstrategie Bürger:innen dazu an, ihre finanzielle Zukunft aktiv zu gestalten und weniger darauf staatliche oder kollektive

Lösungen für wirtschaftliche Risiken einzufordern. Finanzbildung wird so zu einem Steuerungsinstrument, das finanzielle Unsicherheiten als persönliche Herausforderung und nicht als gesellschaftliches Problem erkennt. Es findet eine Individualisierung wirtschaftlicher Risiken statt und beschreibt im Sinne Foucaults die Mechanismen der neoliberalen Gouvernamentalität. Insgesamt zeigt sich, dass sowohl Foucaults Konzept der Gouvernamentalität als Bourdieus Kapitaltheorie aufzeigen, dass Finanzbildung nicht nur der Wissensvermittlung dient, sondern implizit bestimmte gesellschaftliche Vorstellungen und Verhaltensweisen forciert. Sie beeinflusst, wie Individuen über Geld, Teilhabe und Verantwortung denken und orientiert sich dabei an bestehenden Machtverhältnissen. Dadurch kann Finanzbildung bestehende Ungleichheiten unbewusst weitertransportieren, anstatt sie zu hinterfragen. Im Zusammenhang mit der steigenden Bedeutung finanzieller Logiken im Alltag wird sichtbar, wie Bildungsangebote dazu beitragen können, Individuen an ein System anzugleichen, das immer stärker von wirtschaftlichen Betrachtungsweisen geprägt ist.

5.3 Finanzbildung im Kontext der Finanzialisierung: Eine kritische Perspektive

Mit der Finanzialisierung geht eine zunehmende Verlagerung von Verantwortung auf das Individuum einher, insbesondere im Bereich privater Vorsorge und finanzieller Eigenverantwortung (Weber, 2010, S. 377). Finanzbildungsprogramme nehmen dabei eine doppelte Funktion ein. Einerseits können sie Menschen dabei unterstützen, sich in einer zunehmend komplexen Finanzwelt zurechtzufinden. Andererseits verstärken sie jedoch die Logik der Finanzialisierung, indem sie Teilnehmende dazu ermutigen, sich den Prinzipien dieser Systeme anzupassen. Dabei wird das finanzielle Wohlergehen breiter Bevölkerungsschichten eng an die Dynamik volatiler Finanzmärkte gekoppelt – eine Entwicklung, die tief in individuelle Lebensrealitäten hineinwirkt (Fridrich, 2021, S. 77).

Der Finanzsektor und seine zunehmende Dominanz in der Wirtschaft und im Alltag hat tiefgreifende Auswirkungen auf das individuelle Handeln. Die Soziologie hat sich in den letzten Jahren mit der Frage beschäftigt, wie die Finanzialisierung in soziale Felder eindringt und bestehende Normen und Praktiken verändert. Diese Durchdringung vormals nicht-finanzieller Lebensbereiche mit finanzlogischen Rationalitäten lässt sich als Ausdruck neoliberaler Gouvernamentalität deuten, die das Alltagsverhalten und die Subjektivität beeinflusst (Langley, 2018, 5f). An diese Stelle kann auf Bourdieu verwiesen werden, der aufzeigt, dass Bildung immer mit der Reproduktion sozialer Ungleichheiten verbunden ist. Das Konzept des Habitus beschreibt, wie gesellschaftliche Strukturen das Handeln und Denken der Individuen formt (Bourdieu,

1986). Finanzbildung ist daher nicht nur eine Vermittlung von Wissen, sondern kann als Mechanismus zur Herstellung bestimmter Subjektpositionen, dienen.

Ein theoretischer Zugang zur Analyse solcher Konstruktionen findet sich bei Michel Foucaults Konzept der Gouvernamentalität. Foucault argumentiert, dass Macht in modernen Gesellschaften nicht primär repressiv wirkt, sondern als intrinsischer Bestandteil sozialer Beziehungen wie Wirtschaft, Familie oder Bildung diese erst hervorbringt und strukturiert (Bublitz, 2020, S. 340). Sie äußert sich durch Techniken der Selbstführung, indem Individuen gesellschaftliche Normen (z. B. ökonomische Rationalität) verinnerlichen und ihr Verhalten eigenverantwortlich regulieren (Purtschert et al., 2008). Diese Machtmechanismen sind dabei weder nachträglich hinzugefügt noch neutral; sie wirken zirkulär. Indem Menschen etwa durch Finanzbildung zur Selbstoptimierung und Vorsorge erzogen werden, reproduzieren sie gleichzeitig die normativen Strukturen, die ihr Handeln überhaupt erst prägen. Finanzbildung fungiert somit nicht nur als Instrument der Wissensvermittlung, sondern als Teil eines Netzwerks von Machtmechanismen, die ökonomische Logiken, Bildungsinstitutionen und individuelle Verantwortung systematisch verknüpfen (Foucault, 1977-1978, S. 17).

Das wirft die Frage auf, in wessen Interesse solche Programme entwickelt werden. Geht es primär darum, Menschen zu befähigen, wirtschaftliche Sicherheit zu erlangen? Oder dienen sie letztlich dazu, die mit der Finanzialisierung verbundenen Risiken und Verantwortlichkeiten auf das Individuum abzuwälzen? Zu diesen Überlegungen kommen Oehler & Horn (2021) in ihrem Artikel, wo betont wird, dass Finanzbildung als individuelle Verantwortung dargestellt wird und die vorherrschenden Konzepte von Finanzbildung stark durch ökonomische Interessen beeinflusst werden. Zu einem ähnlichen Punkt kommt Schmerr Martina (2021), die betont, dass Finanzbildung als Strategie der Individualisierung genutzt wird und in einem finanzierten Wirtschaftssystem die Risiken immer mehr auf das Individuum abgewälzt werden.

Wird es von dieser Seite betrachtet, eröffnet sich die Frage, ob Finanzbildung noch ein neutraler Bildungsbereich ist oder schon tief in die gesellschaftlichen Machtverhältnisse eingebunden ist, so dass sie in vielen Fällen mehr als Instrument zur Anpassung an ein finanziertes Wirtschaftssystem, dient. „Die verengte Finanzerziehung ignoriert nicht nur die politische Gestaltbarkeit der Verhältnisse, sondern auch die gesamtgesellschaftlichen Zusammenhänge sowie die Folgen der Finanzialisierung“ (Fridrich, 2021, S. 77). Bezugnehmend auf Fridrich vermittelt eine verengte Finanzbildung das Bild, dass wirtschaftliche Rahmenbedingungen nicht veränderbar sind und dass finanzielle Sicherheit nur durch individuelles Verhalten erreicht werden kann. Unberücksichtigt bleibt dabei, dass finanzielle und wirtschaftliche Strukturen das

Ergebnis politische Entscheidung sind und aktiv gestaltet werden können. Finanzmarktgesetze, Sozialpolitik und kollektive Lohnverhandlungen können erheblichen Einfluss darauf haben, wie finanzielle Risiken verteilt werden. In dieser Perspektive wird ignoriert, dass finanzielle Möglichkeiten durch soziale und wirtschaftliche Bedingungen geprägt sind.

Fehlender Zugang zu Finanzdienstleistungen, geringes und ungleiche Einkommen oder systematische Benachteiligung am Arbeitsmarkt beeinflussen die finanzielle Lage von Individuen weit mehr als ihr persönliches Verhalten. Eng gefasste Finanzerziehung minimiert wirtschaftlichen Erfolg auf individuelle Entscheidungen, eine kritische Finanzbildung müsste jedoch diese strukturellen Faktoren sichtbar machen und gesellschaftliche Ungleichheiten hinterfragen und eine Wirtschaft etablieren, die sich nach den Bedürfnissen der Individuen ausrichtet (Appel, 2015, S. 160).

Doch die zunehmende Finanzialisierung der Gesellschaft (Weber, 2010) führt dazu, dass Finanzlogiken in immer mehr private Lebensbereiche vordringen, in der Altersvorsorge, der Wohnungswirtschaft oder dem Bildungssystem. Menschen werden ermutigt, ihre Altersvorsorge durch private Kapitalanlagen zu sichern oder Kredite als notwendiges Instrument wirtschaftlicher Teilhabe zu akzeptieren ohne dass alternative Modelle thematisiert werden oder über die Risiken einer finanzialisierten Wirtschaft informiert wird. Nach Weber (2010, S. 87) konzentriert sich eine verengte Finanzerziehung, nicht darauf den Prozess kritisch zu reflektieren, sondern Individuen darauf vorzubereiten sich dem Finanzmarkt und deren Mechanismen anzupassen. Dass finanzielle Bildung als Schlüssel zu individuellem Erfolg auf dem Finanzmarkt dargestellt wird, verschleiert, dass viele Entscheidungen strukturell vorgeprägt sind insbesondere durch Einkommen, Zugang und gesellschaftliche Stellung (Weber, 2010, 388f).

So wird in bildungspolitischen Programmen, die zunehmende Bedeutung von Finanzbildung als Mittel zur individuellen Emanzipation dargestellt. Dieser Ansatz verspricht eine stärkere politische Teilhabe und Anerkennung, doch stellt sich die Frage, ob Finanzbildung tatsächlich als Instrument der Befähigung dient oder als neoliberale Strategie zur Individualisierung wirtschaftlicher Unsicherheit beiträgt. Um Nancy Frasers (1995) Argumentation aufzunehmen kann von Anerkennung, das Sichtbarmachen von marginalisierten Gruppen und Umverteilung, die auf die materielle Umgestaltung wirtschaftlicher Strukturen abzielt, gesprochen werden.

Indem Frauen mit Migrationshintergrund als Zielgruppe explizit berücksichtigt werden, wird ihnen eine Form der Anerkennung zuteil, in Bezug zu Finanzbildung, gelten sie als wirtschaftliche Akteur:innen, die befähigt werden sollen. Werden jedoch keine strukturellen Maßnahmen zur ökonomischen Umverteilung ergriffen, so bleibt diese Anerkennung oberflächlich.

Finanzbildung suggeriert, dass persönliche Finanzkompetenz der Schlüssel zu wirtschaftlicher Unabhängigkeit sei, lässt aber die strukturellen Bedingungen wirtschaftlicher Benachteiligung außer Acht. Durch diese Verantwortungsverschiebung werden niedrige Löhne, prekäre Arbeitsverhältnisse, ungleicher Zugang zu Finanzmärkten in den Hintergrund gerückt. Soziale Sicherheit wird nicht mehr durch kollektive Maßnahmen gewährleistet, sondern durch individuelle Optimierung. Dies zeigt, dass Finanzbildung nicht neutral ist, sondern als Instrument zur Reproduktion bestehender Machtverhältnisse genutzt werden kann.

Die Umgestaltung von Bildungssystemen hat Finanzbildung tief in das wirtschaftliche und politische Gefüge eingebettet, betrachtet man Finanzbildung aus der neoliberalen Perspektive so wird Bildung als eine Investition in das Humankapital betrachtet und die finanzielle Kompetenz als Überlebensstrategie gesehen um auf einen zunehmend unsicheren Arbeitsmarkt agieren zu können und im Sinne der Ideologie des Wettbewerbes marktfähige Absolvent:innen hervorzu-bringen.

5.4 Kritische Perspektive auf die nationale Finanzbildungsstrategie Österreichs

Die Finanzbildungsstrategie Österreich ist eng mit internationalen Leitlinien, insbesondere jenen der OECD verknüpft. Das erklärte Ziel darin ist es, durch finanzielle Bildung das wirtschaftliche Wohlergehen der Bürger: innen zu verbessern. Mit dieser Zielsetzung wird der Eindruck erweckt, dass Finanzbildung ein neutrales Instrument zur Förderung wirtschaftlicher Autonomie sei. Ein tieferer Blick verdeutlicht aber, dass die Strategie auf einem neoliberalen Paradigma beruht, welches die individuelle Verantwortung für finanzielle Sicherheit unterstreicht und strukturelle Ungleichheiten außen vorlässt.

Nancy Frasers Theorie (1995) zur Umverteilung und Anerkennung lässt sich insofern auf die Strategie anwenden, so die österreichische Finanzbildungsstrategie primär auf die Anerkennung fokussiert, indem sie vulnerable Gruppen, insbesondere Frauen, als Zielgruppe definiert. Die Strategie suggeriert, dass wirtschaftliche Teilhabe und Selbständigkeit, durch Finanzbildung gefördert werden können. In der Strategie wird bereits auf den ersten Seiten darauf verwiesen, dass die Strategie dazu beitragen soll, ein Bewusstsein für die breite Palette der auf dem Markt angebotenen Finanzprodukte und Dienstleistungen in Bezug auf das persönlich verfügbare Einkommen, treffen zu können. Es wird vorausgesetzt, dass es ein verfügbares Einkommen gibt, im Zusammenhang auf Frauen mit Migrationshintergrund trifft dies aber nicht immer nicht zu (OECD, 2021, S. 7). Unberücksichtigt bleibt dabei, dass Bildungsangebote allein nicht ausreichen, um strukturelle Ungleichheiten zu beseitigen. Ohne zusätzliche Maßnahmen wie Lohnreformen, gerechte Verteilung wirtschaftlicher Ressourcen, bleibt Finanzbildung eine

symbolische Maßnahme. Fraser Kritik (1995) an der neoliberalen Politik, die gesellschaftlichen Probleme auf die Bürger: innen abzuwälzen, anstatt systemische Veränderungen zu erzielen, wird an dieser Stelle nochmal deutlich.

Die österreichische Strategie orientiert sich an den Vorgaben der OECD, die finanzielle Inklusion vor allem als Zugang zu und Nutzung regulierter Finanzprodukte versteht. Finanzbildung wird in dieser Definition als Mittel gesehen, möglichst viele Bevölkerungsgruppen in bestehende Finanzsysteme zu integrieren.

Financial inclusion refers to the process of promoting affordable, timely and adequate access to a range of regulated financial products and services and broadening their use by all segments of society through the implementation of tailored existing and innovative approaches including financial awareness and education with a view to promote financial wellbeing as well as economic and social inclusion (OECD, 2013, S. 71).

Diese Sichtweise legt den Fokus stark auf individuelle Nutzungskompetenz, während strukturelle Zugangsbarrieren nur begrenzt berücksichtigt werden. Ein weiteres Beispiel für die neoliberale Logik an der Strategie ist die Art und Weise wie Frauen als Zielgruppe adressiert werden. Es wird anerkannt, dass Frauen ökonomisch benachteiligt sind, vor allem im Hinblick auf die Pension (OECD, 2021, S. 20) und die Hauptverantwortung für die Kindererziehung tragen (OECD, 2021, S. 22), doch die dahinterliegenden strukturellen Faktoren werden dabei nicht ausreichend behandelt, stattdessen werden Frauen dazu angehalten, mit nur ausreichend Finanzbildung und Bewusstsein, bessere finanzielle Entscheidungen zu treffen.

Eine kritische Betrachtung der österreichischen Finanzbildungsstrategie zeigt, dass diese Programme wertvolle Informationen vermitteln, jedoch nur begrenzt zur Reflexion über strukturelle Ursachen finanzieller Ungleichheiten anregen. In Bezug auf Frauen mit Migrationshintergrund stellt sich die Frage wie gouvernementale Strategien im Bereich der Finanzbildung zielgerecht auf diese Gruppe zugeschnitten werden kann, um deren Inklusion zu fördern. Neben den bereits beschriebenen Machtmechanismen deuten klassische soziologische Theorien grundsätzliche Widersprüche in der Finanzbildungsstrategie. Georg Simmels Analyse des Geldes als kulturelle Abstraktion zeigt, warum Finanzbildung mehr sein muss als reine Rechenfertigkeit.

5.5 Geld als kulturelle Abstraktion

Im Kontext der Finanzbildung kann ein Blick in die Analyse des Geldes als kulturelle Abstraktion besonders ergiebig sein, um die komplexen sozialen Dynamiken und gesellschaftlichen

Herausforderungen zu verstehen. Die theoretische Grundlage hierzu bildet Georg Simmels (2017, S. 263) Analyse in der „Philosophie des Geldes“. Simmel versteht Geld nicht nur als sachliches Tauschmittel, sondern im weiteren Sinne als Institution, die soziale Beziehungen strukturiert, Werte abstrakt quantifiziert und kulturelle wie individuelle Verhaltensmuster prägt. Kerngedanke in Simmels Analyse ist die Funktion des Geldes als universeller Gleichmacher (Kraemer, 2016, S. 65). Geld hat zwei Seiten, es kann befreiend wirken oder unterdrücken. Es kann auf der einen Seite die Unabhängigkeit von alten Zwängen fördern, wie etwa die Abhängigkeit von Grundherren im Feudalismus, weil durch diese Transformation es klare, gleiche Regeln für alle schafft (Kraemer, 2016, S. 68; Simmel, 2017, S. 470). Auf der anderen Seite zwingt es in eine kalte Logik des Geldes, wo persönliche Beziehungen, wie die Sorge für die Familie, plötzlich in Euro und Cent gemessen werden (Kraemer, 2016, S. 65). Die Fähigkeit des Geldes, unterschiedliche qualitative Werte wie etwa Liebe, Vertrauen oder soziale Anerkennung, in quantitative Größen wie Preise und Zinsen zu übertragen führt dazu das soziale Interaktionen auf rein ökonomische Transaktionen, reduziert werden. Paul Kellermann (2016) führt dazu einen ergänzenden Gedanken ein, indem er beschreibt, dass Geld durch seinen abstrakten und quantifizierenden Charakter kulturelle Praktiken und soziale Beziehungen grundlegend verändert und vereinfacht. Kellermann (2016, S. 331) spricht von einer Entfremdung, bei der die gesellschaftlichen Beziehungen zunehmend auf Geld reduziert werden und die diversen sozialen Interaktionen ihre ursprüngliche Bedeutung verlieren. In dieser Betrachtungsweise wird Geld nicht nur als funktionales Mittel sichtbar, sondern als symbolisches System, das soziale Vergleichbarkeit schafft, eine Vergleichbarkeit, die auf Kosten der Komplexität menschlicher Beziehungen geht (Kellermann, 2016, S. 324). Diese kulturelle Reduktion kann sich auf die gesellschaftliche Wahrnehmung auswirken, etwa wenn finanzielle Leistungsfähigkeit zur dominanten Bewertungskategorie für Erfolg oder Selbstständigkeit wird.

Zur Erweiterung der bisherigen theoretischen Perspektive kann ein alltagssoziologischer Zugriff auf Simmels Gedanken hilfreich sein. Die folgende Passage versucht seine Theorie in eine lebensweltlich nachvollziehbare Form, darzustellen. Georg Simmel sieht Geld nicht einfach als Werkzeug, mit dem wir Dinge kaufen. In seiner Theorie wird Geld zum Spiegel der Gesellschaft: Es verwandelt alles in Zahlen und macht Beziehungen berechenbar. Geld ist wie ein universeller Übersetzer – egal ob wir Brot kaufen oder ein Haus, es schafft eine gemeinsame Sprache des Tauschens (Simmel, 2017, 264f). Aber genau diese ‚Sprache‘ ist kalt: Sie ignoriert, ob wir uns vertrauen, uns mögen oder was uns emotional verbindet. Für Simmel zeigt das etwas Typisch-Menschliches: Wir erfinden ständig Werkzeuge, um Ziele zu erreichen. Doch in der Moderne werden diese Werkzeuge (wie Geld) oft mächtiger als die Ziele selbst – wir hetzen

hinter Geld her, ohne zu fragen, wofür es eigentlich gut sein soll (Simmel, 2017, 264f). Finanzbildung verstärkt diese Logik. Sie bringt uns bei, unser Leben wie ein Unternehmen zu führen: Budgets planen, Risiken vermeiden, immer optimieren. Aber dabei geht verloren, was Geld nicht messen kann – zum Beispiel, warum wir für die Familie sparen, nicht nur für die Rente, oder warum ein Erbstück mehr wert ist als sein Preis. Simmel würde sagen: Finanzbildung reduziert Geld auf seine nackte Rechenfunktion. Sie übersieht, dass Geld auch Geschichten trägt: Der Ehering steht für Liebe, das Sparschwein der Oma für Sicherheit, der erste Kontoauszug für Erwachsenwerden (Simmel, 2017, 136f). Vor allem Menschen, die nicht in dieses Schema passen etwa, weil sie mit unsicheren Jobs oder durch staatliche Hilfen über die Runden kommen, geraten unter Druck.

Diese Tendenz zeigt sich in der wachsenden Bedeutung der Finanzbildung als gesellschaftliche Norm. Finanzbildung wird zunehmend als individuelles Verantwortungsfeld betrachtet, wobei der Zugang zu Finanzwissen stark von sozialen und strukturellen Faktoren beeinflusst wird. In diesem Zusammenhang bietet sich eine Verbindung zu Bourdieus (1986) Kapitaltheorie an, da er argumentiert, dass ökonomische Kapital – also auch Geld – eng mit sozialen und kulturellem Kapital verbunden ist. Personen, die wenig kulturelles Kapital besitzen, etwa aufgrund niedriger Bildung oder fehlendem Zugang oder Kenntnisse über das Finanzsystem, kann sein ökonomisches Kapital nicht in derselben Weise strategisch einsetzen wie Personen mit höherer sozialer Position.

Diese strukturellen Ungleichheiten äußern sich in der Art und Weise, wie Geld soziale Beziehungen definiert. Während Simmel bereits beschrieb, dass Geld als universeller Maßstab fungiert und soziale Werte in monetäre Kategorien überführt, zeigen empirische Untersuchungen, dass diese Prozesse besonders in ökonomisch schwächeren Gruppen zu einer verstärkten Abhängigkeit von finanziellen Institutionen führen (Kellermann, 2016, 320f). Dieser zuteil finanziellierter Blick beeinflusst nicht nur das Spar oder Konsumverhalten, sondern prägt Vorstellungen von Bildung, Verantwortung und gesellschaftlicher Zugehörigkeit. Finanzbildung kann somit ein Teil eines kulturellen Dispositivs werden, dass Selbstoptimierung und Effizienz als Norm etabliert. Wer dem nicht entspricht – z.B. auf Grund anderer Biografien oder prekärer Lebenslagen – läuft Gefahr, als defizitär wahrgenommen zu werden.

Verhaltensökonomische Analysen argumentieren, dass das Verständnis von Geld nicht nur von kognitiven Fähigkeiten abhängt, sondern von psychologischen und sozialen Faktoren beeinflusst wird (Abtens et al., 2024a, S. 6). Gerade in Gesellschaften mit ungleichen finanziellen Ressourcen verstärkt es bestehende Machtverhältnisse, indem es den Zugang zu

wirtschaftlichen Chancen reguliert und ökonomische Abhängigkeiten schafft. In diesem Sinne sollte eine kritische Finanzbildung nicht nur ökonomische Kompetenzen fördern, sondern die kulturelle Gestaltung von Geld reflektieren. Welche Werte sind mit Geld verknüpft? Welche symbolischen Positionen erfüllt es? Und wie kann Bildungsarbeit dazu beitragen, diese Deutungsmuster sichtbar zu machen – statt sie unreflektiert zu reproduzieren? Ein höheres Maß an Finanzbildung kann dazu beitragen, diese Abhängigkeiten zu durchbrechen, indem es Individuen ermöglicht, bewusstere und informiertere finanzielle Entscheidungen zu treffen (Karakurum-Ozdemir et al., 2019, S. 326). Angesichts dieser Erkenntnisse erscheint es notwendig, Finanzbildung nicht nur als wirtschaftliche Kompetenz zu betrachten, sondern als einen interdisziplinären Ansatz, der soziale, kulturelle und strukturelle Faktoren einbezieht. Finanzbildungskurse, die erklären wie man Spartipps anwendet oder Schulden tilgt, aber nicht fragen, warum Menschen überhaupt in solche prekären Situationen gekommen sind, verstärken unbewusst die Vorstellung soziale Ungleichheit sei normal.

Die soziologische Denkweise des Geldes als kulturelle Abstraktion zeigt, dass finanzielle Methoden nicht unabhängig von gesellschaftlichen Machtstrukturen gedacht werden kann. Es greift daher zu kurz Finanzbildung, als rein instrumentelles Wissen zu verstehen. Erst durch die Verbindung kultureller, sozialer und struktureller Kontexte wird deutlich, welche ungleichen Bedingungen Individuen im Umgang mit Geld mitbringen und wie diese Differenzen durch scheinbar neutrale Bildungsmaßnahmen verstärkt oder kritisch hinterfragt werden. Um diese theoretischen Annahmen mit Perspektiven aus der Praxis zu verbinden, beschäftigt sich das folgende Kapitel dem qualitativen Forschungsprozess dieser Arbeit. Im Mittelpunkt stehen Expert:inneninterviews mit Akteurinnen aus relevanten Feldern, die Einblicke in die Konzeption, Umsetzung und Wahrnehmung von Finanzbildungsangeboten für Frauen mit Migrationshintergrund geben.

6 Der Qualitative Forschungsprozess

Diese Arbeit verfolgt einen qualitativen Forschungsansatz, um die vielschichtigen Zusammenhänge zwischen Finanzbildung, gesellschaftlichen Strukturen und den individuellen Bedürfnissen von Frauen mit Migrationshintergrund zu erfassen. Da der Zugang der qualitativen Forschung unterstützt, subjektive Erfahrungen, institutionelle Rahmenbedingungen und soziokulturelle Dynamiken zu erfassen und miteinander in Bezug zu setzen wurde in der vorliegenden Arbeit ein qualitativer Forschungszugang gewählt. Im Mittelpunkt stehen dabei die Perspektiven von Expert:innen, deren praxisnahes Wissen Einblicke in die Umsetzung der nationalen Finanzbildungsstrategie sowie in strukturelle Herausforderungen die Zielgruppe betreffend geben.

Die qualitative Inhaltsanalyse mit dem entwickelten Kategoriensystem ermöglicht eine Beantwortung der Forschungsfragen. Die Kategorie Definition Finanzbildung dient dazu, die der Strategie zugrundeliegenden Konzepte von Financial Literacy zu beleuchten (Forschungsfrage 1). Die Subkategorien sprachliche Barrieren und kulturelle Prägungen erfassen kritisch, inwiefern Diversität in der Finanzbildungsstrategie berücksichtigt wird (Forschungsfrage 2). Die Ideen und Informationen der Expert:innen werden durch die Kategorie Erfolgsfaktoren strukturiert, um praxisnahe Handlungsempfehlungen festzuhalten (Forschungsfrage 3)

6.1 Das Expert:inneninterview

Bei der vorliegenden Datenerhebung soll auf das Expert:inneninterview zurückgegriffen werden um den Begriff der Expert:in näher zu beleuchten wird auf Bogner & Menz (2014) verwiesen, welche den Expertenbegriff unter anderem wie folgt beschreiben: „Wer der gesuchte Experte ist, definiert sich immer über das spezifische Forschungsinteresse und die soziale Repräsentativität des Experten gleichzeitig – der Experte ist ein Konstrukt des Forschers und der Gesellschaft“ (Bogner et al., 2014, S. 11). In Lexika werden Experten fast immer als sachkundige Fachleute, Kenner und Menschen mit Spezialwissen beschrieben, jemand der sich Wissen in spezialisierten Themengebieten angeeignet hat (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2021, S. 155). Das Experteninterview ist eine Möglichkeit zur Wissensgenerierung im sozialwissenschaftlichen Kontext, die es ermöglicht tiefgreifende Erkenntnisse und Einblicke von Fachleuten zu bestimmten Themen zu bekommen. Es wird das Wissen und die Erfahrung der Expertin genutzt, um relevanten Fragestellungen für das Forschungsvorhaben näher zu beleuchten, mögliche Probleme zu analysieren und neue Blickwinkel zu schaffen (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2021, S. 156). Es dreht sich dabei aber nicht alles um Wissensgenerierung, sondern vielmehr um einen Dialog und Austausch zwischen der forschenden Person und den Expert:innen aus

den unterschiedlichen Fachgebieten. In der postmodernen Gesellschaft spielt die Expertin mittlerweile eine wichtige Rolle, nicht nur im technischen Bereich, sondern in allen Facetten des Lebens. Doch was ist nun das Besondere am Expertenwissen? Es besteht zu einem aus der praxiswirksamen Deutung, es gibt somit eine Orientierung und handlungsleitende Richtung für andere Akteur:innen in dem Forschungsprozess. In dem Fall eine Methode, um über den Tellerrand hinauszublicken, verdeckte Themen offenzulegen und Zusammenhänge auf den Punkt zu bringen. Die Debatte wer ist nun ein Experte und wer nicht, ist aus sozialwissenschaftlicher Sicht, nicht so einfach zu beantworten, sondern wird vielmehr durch den Prozess der Forschung und die Frage, nachdem was ich wissen will und wo meine Forschungsansätze liegen. Bogner & Menz kommen zu folgender Überlegung:

Experten lassen sich als Personen verstehen, die sich – ausgehend von einem spezifischen Praxis- oder Erfahrungswissen, das sich auf einen klar begrenzbaren Problembereich bezieht – die Möglichkeit geschaffen haben, mit ihren Deutungen das konkrete Handlungsfeld sinnhaft und handlungsleitend für Andere zu strukturieren (Bogner et al., 2014, S. 13).

Für das vorliegende Forschungsvorhaben besteht die Relevanz des Expertenwissens vor allem im praxisnahen Bezug, da es um ausgewählte Institutionen geht, die Finanzbildung anbieten, ist es wichtig, Personen zu befragen, die im Feld arbeiten und Frauen mit Migrationshintergrund begleiten, unterstützen und bildungsrelevante Inhalte zum Thema Finanzen vermitteln. Also weniger um den Machaspekt, sondern mehr um den Wissensaspekt den die Expert:innen mitbringen. Bogner & Menz unterscheiden hierbei drei unterschiedliche Formen von Wissen: dem technischen Wissen, dem Prozesswissen sowie dem Deutungswissen. Das technische Wissen umfasst sachdienliche Informationen, also vor allem Daten, Fakten und der Zugang zu bestimmten Informationen, der Experte dient uns als Überbringer von bestimmten Informationen (Bogner et al., 2014, S. 17). Beim Prozesswissen geht es vielmehr um Erfahrung, die wir nicht in Daten und Fakten ablesen können, da Erfahrungen nur von Personen gemacht werden können, kann das Wissen nur von den Personen generiert werden (Bogner et al., 2014, S. 18). Beim dritten Wissen geht es um die Deutung, also warum etwas so ist wie es ist, es gibt darüber Auskunft für die Existenz und Eigenschaft von Sachverhalten. Es geht somit um die subjektive Betrachtungsweise der befragten Person (Bogner et al., 2014, 18f). Bogner und Menz verweisen darauf, dass im ersten Blick nicht immer ersichtlich ist, um welches Wissen es sich handelt, sondern dass es oft eine Frage der Zuweisung durch die Forscherin selbst ist (Bogner et al., 2014, 19f). Wohlrab-Sahr & Przyborski (2021, S. 157) beschreiben dieses Wissen auch als

Kontextwissen, wo der Experte nicht die eigentliche Zielgruppe darstellt, sondern wo es um Zusatzwissen für die Forschung geht. Dies ist für die vorliegende Arbeit relevant, da es sich um Expert:innen handelt, die nicht eigentlicher Forschungsgegenstand der Arbeit sind, jedoch Wissen über die zu untersuchende Gruppen haben.

6.2 Das Datenmaterial

Die Erhebung erfolgte durch sieben leitfadengestützte Expert:inneninterviews mit Personen aus den NGOs, Bildungseinrichtungen und Finanzberatungsstellen, die mit den Zielgruppen arbeiten und aufgrund ihrer Expertise einen rund um Blick in das Thema Finanzbildung mitbringen. Die Interviews wurden teils Face to Face, Online sowie ein Interview schriftlich durchgeführt und hatten im Durchschnitt eine Dauer von 45min. Das schriftliche Interview ergab sich aus zeitlichen Einschränkungen der betreffenden Organisation. Es wurden drei ausgewählte Fragen gestellt, die sich eng an den Forschungsfragen dieser Arbeit orientieren:

„Finanzbildungsmaßnahmen sind leicht zugänglich, barrierefrei, multiperspektivisch und multiparadigmatisch, ausgewogen, transparent und gut verständlich.“ Wie findet dieser Leitsatz Ihrer Meinung nach in der Praxis Umsetzung?

Welche Herausforderungen sehen Sie in der Vermittlung von Finanzbildung bei Frauen mit Migrationshintergrund?

Welche sprachlichen Aspekte sollten bei der Gestaltung von Finanzbildungsprogrammen für Frauen mit Migrationshintergrund berücksichtigt werden?

Die Fragen decken damit die drei thematischen Schwerpunkte der Untersuchung ab – die Analyse der staatlichen Strategie, die Berücksichtigung intersektionaler Herausforderungen sowie die Bedeutung sprachlicher Vielfalt – und ermöglichen eine gezielte Einbindung der schriftlich erhobenen Perspektive in die qualitative Gesamtauswertung. Die Integration des schriftlichen Interviews in die Auswertung erfolgte bewusst um auch diese Expert:innen Perspektive in die Untersuchung miteinzubeziehen. Hinzuweisen ist in diesem Fall jedoch auf die methodischen Herausforderungen, die sich aufgrund der unterschiedlichen Erhebungsformen ergeben. Mündliche Interviews können durch spontane Antworten, nonverbale Zeichen und unterschiedliche Betonungen sowie Nachfragen, ergänzt werden, was bei schriftlichen Formen jedoch fehlt. Schriftliche Antworten können stärker reflektiert und komprimiert sein, während mündliche Befragungen detailliertere Elemente und Aussagen enthalten kann.

6.3 Auswahl der Expert:innen

Die Auswahl der Expert:innen erfolgte auf Grundlage gezielter Kriterien, um sicherzustellen, dass die Teilnehmenden fundierte Einblicke in die Themen Finanzbildung und die spezifischen Herausforderungen von Frauen mit Migrationshintergrund geben können. Zu den Auswahlkriterien zählten berufliche Erfahrung in relevanten Bereichen wie Finanzberatung, Bildungsarbeit oder das Arbeiten mit der Zielgruppe. Zusätzlich wurde darauf geachtet, Expert:innen mit unterschiedlichen Perspektiven einzubeziehen, um ein möglichst umfassendes Bild des Forschungsfeldes zu erhalten. Die Auswahl erfolgte über gezielte Anfragen an Fachorganisationen, Beratungsstellen und Empfehlung. Diese Herangehensweise entspricht einer kriteriengeleiteten, bewussten Fallauswahl, wie sie in der qualitativen Forschung als gängige Samplingstrategie beschrieben wird. „In der qualitativen Forschung existieren unterschiedliche Strategien der theoriegeleiteten, kriteriengeleiteten bzw. bewussten Datenauswahl und Stichprobenziehung“ (Baur & Blasius, 2014, S. 10). Die Zustimmung zur Aufzeichnung des Gesprächs wurde vorab eingeholt, um die Datenqualität zu sichern und eine genaue Transkription zu ermöglichen. Die Interviews wurden leitfadengestützt durchgeführt, um einerseits eine systematische Datenerhebung sicherzustellen und andererseits den Expert:innen genügend Raum für offene und differenzierte Antworten zu bieten. Während der Durchführung wurde darauf geachtet, dass die Interviews flexibel bleiben, um auf die spezifischen Erfahrungen und Perspektiven der Expert:innen eingehen zu können. Alle Interviews wurden anschließend transkribiert und anonymisiert, um den Datenschutz zu gewährleisten.

6.4 Die Auswertungsmethode

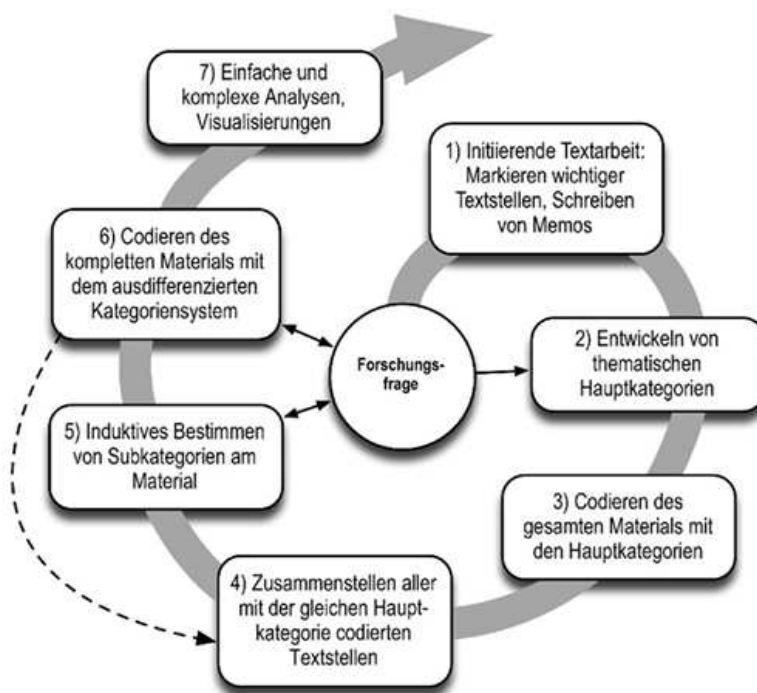
Die Auswertung erfolgte mithilfe der qualitativen Inhaltsanalyse nach Kuckartz, die sich durch ihre Offenheit für induktive Kategorienbildung und systematische Strukturierung auszeichnet. Die praktische Umsetzung des Codier- und Analyseprozesses wurde softwaregestützt mit MAXQDA durchgeführt.

Die Inhaltsanalyse bietet eine transparente und systematische Möglichkeit, Daten qualitativ auszuwerten. „Die qualitative Inhaltsanalyse behandelt die auszuwertenden Texte als Material, in dem die Daten enthalten sind“ (Gläser & Laudel, 2012, S. 199). Kuckartz unterscheidet drei Basisarten der qualitativen Inhaltsanalyse, die inhaltlich strukturierende, die evaluative und die typenbildende qualitative Inhaltsanalyse (Kuckartz, 2018). Für die vorliegende Arbeit ist die Wahl auf die inhaltlich strukturierende Inhaltsanalyse gefallen. Es sollen Themen und Muster sichtbar gemacht werden, um eine klare Struktur zu schaffen. Es wurden zunächst Kategorien entwickelt, um später eine Grundlage zur Strukturierung des Textes zu erhalten. Nach Mayring

(2022, S. 13) zeichnet sich die qualitative Inhaltsanalyse dadurch aus, „dass sie systematisch, regelgeleitet sowie theoriegeleitet vorgeht und das Ziel verfolgt, Rückschlüsse auf bestimmte Aspekte der Kommunikation zu ziehen.“

Der strukturierende Analyseprozess erfolgte anhand der sieben Phasen, wie sie Kuckartz (2018, 100ff) im Rahmen seines zirkulären Modells der inhaltlich strukturierenden qualitativen Inhaltsanalyse darstellt (vgl. Abbildung 1). Dieses Modell beschreibt die Analyse als iterativen Prozess, der mit einer initialen Textarbeit und dem Entwickeln thematischer Hauptkategorien beginnt, anschließend über eine erste Basiscodierung und das systematische Zusammenstellen codierter Textstellen zur induktiven Entwicklung von Subkategorien übergeht. Darauf folgt eine erneute, differenzierte Codierung des Materials mit dem erweiterten Kategoriensystem, bevor zum Abschluss eine einfache und komplexe Analysen sowie Visualisierungen erfolgen. Dieses Vorgehen erwies sich für die vorliegende Arbeit als besonders passend, da es einerseits eine klare Struktur für die Auswertung bietet, gleichzeitig, aber offen bleibt für neue, inhaltlich relevante Aspekte aus dem Material. So konnten die anfangs auf Basis des Interviewleitfadens entwickelten Hauptkategorien im Laufe der Analyse schrittweise durch Unterkategorien ergänzt werden, die direkt aus den Interviews entstanden sind. Auf diese Weise lassen sich sowohl theoretische Überlegungen als empirisch gewonnene Einsichten nachvollziehbar miteinander verbinden.

Abbildung 1: Ablaufmodell der inhaltlich strukturierenden Inhaltsanalyse



Quelle: Kuckartz, 2018, S.100

Durch diese Vorgehensweise wurden die Hauptkategorien aus den Themen des Leitfadens entwickelt. Mayring (2022) betont in diesem Zusammenhang explizit die besondere Bedeutung der Kategorienbildung in der qualitativen Inhaltsanalyse:

In ihrem Zentrum steht ja fast immer die Anwendung eines Kategoriensystems auf das zu untersuchende Material. Diese Kategorien müssen aber erst erarbeitet werden, müssen am Material ausprobiert werden. Das ist ein Hauptbestandteil inhaltsanalytischer Arbeit, ein Vorgehen, das eindeutig qualitativer Art ist. (Mayring, 2022, 20f)

Relevante Textstellen wurden den jeweiligen Hauptkategorien zugeordnet, um dann in einem weiteren Schritt die Interviewstellen Subkategorien zuzuordnen. Nach Kuckartz (2018) wurde die inhaltlich strukturierende Inhaltsanalyse gewählt, um das Datenmaterial systematisch und transparent zu analysieren. Zusammenfassend bietet die inhaltlich strukturierende Inhaltsanalyse eine transparente und methodisch fundierte Grundlage für die systematische Auswertung des erhobenen Datenmaterials. Sie stellt sicher, dass die Analyse der Interviews sowohl den Forschungszielen entspricht als auch wissenschaftlichen Gütekriterien gerecht wird.

6.5 Kategoriensystem

Das Kategoriensystem bildet die Grundlage für die inhaltlich strukturierende Inhaltsanalyse dieser Arbeit. Es dient dazu, das erhobene Datenmaterial systematisch zu strukturieren, Themen sichtbar zu machen und diese in einer nachvollziehbaren Form auszuwerten. Durch die Anwendung eines Kategoriensystems wird gewährleistet, dass die Analyse transparent, fundiert und eng an den Forschungsfragen ausgerichtet bleibt.

Das Kategoriensystem erfüllt eine wichtige Funktion in der qualitativen Datenanalyse, indem es die Komplexität des Textmaterials reduziert und gleichzeitig die wesentlichen Inhalte erhält. In dieser Arbeit ermöglicht es, die verschiedenen Perspektiven der Expert:innen systematisch zu erfassen und in Bezug zu den Forschungsfragen zu setzen. Gleichzeitig bietet es eine klare analytische Struktur, die die Nachvollziehbarkeit und Transparenz des Analyseprozesses sicherstellt. Die Entwicklung des Kategoriensystems erfolgte auf Grundlage eines kombinierten deduktiven und induktiven Ansatzes. „In Forschungsprojekten, die mit der Methode der qualitativen Inhaltsanalyse arbeiten, sind häufig Mischformen der Entwicklung des Kategoriensystems anzutreffen“ (Kuckartz, 2018, S. 95).

Die Hauptkategorien wurden aus den Forschungsfragen und den theoretischen Grundlagen der Arbeit abgeleitet. Der deduktive Ansatz gewährleistet, dass das Kategoriensystem eng an den Zielen der Forschung orientiert bleibt. Während der Analyse des Datenmaterials wurden

weitere Subkategorien entwickelt, um spezifische Inhalte und Perspektiven der Aussagen der Expert:innen abzubilden. Dieser induktive Ansatz erlaubt es, neue Themen oder unerwartete Erkenntnisse aus dem Material zu berücksichtigen, die nicht im Vorfeld antizipiert wurden.

Das Kategoriensystem ermöglichte es die Daten systematisch zu strukturieren und zuzuordnen. Das Kategoriensystem wurde während der Auswertung kontinuierlich überprüft und angepasst. Dieses schrittweise Vorgehen ermöglicht es, unerwartete oder neue Themen, die sich im Verlauf der Analyse ergeben können in das bestehende System zu integrieren. Dieser Prozess ermöglicht es flexibel auf die Vielfalt und Tiefe der Expert:innenaussagen einzugehen. Das entwickelte Kategoriensystem verbindet theoretische Überlegungen mit den Anforderungen des Datenmaterials und stellt sicher dass die Ergebnisse inhaltlich und methodisch nachvollziehbar und aufbereitet werden.

Die folgende Tabelle zeigt die Zuordnung der Forschungsfragen zu den Haupt- und Subkategorien, die im Kodierprozess verwendet wurden. Die Kategorien entstanden aus einer Kombination von theoriegeleiteten Überlegungen, forschungsleitenden Fragen, den thematischen Schwerpunkten des Interviewleitfadens sowie empirisch verdichteten Themenbereichen. Um die inhaltliche Logik des Kategoriensystems zu veranschaulichen, werden nachfolgend die sechs Subkategorien anhand typischer Ankerbeispiele beschrieben. Im Anschluss wird das verwendete Kategoriensystem vorgestellt und in den nächsten Kapiteln inhaltlich aufbereitet.

Tabelle 2: Kategoriensystem

Forschungsfrage	Hauptkategorie (deduktiv)	Subkategorie (induktiv)
Welche Definitionen und Konzepte von Financial Literacy liegen der nationalen Finanzbildungsstrategie zugrunde?	Definition Finanzbildung	Basiswissen & finanzielle Alltagskompetenz Gewaltprävention & Empowerment
Inwiefern werden sprachliche Vielfalt und kulturelle Hintergründe in den Angeboten berücksichtigt?	Herausforderungen & Perspektiven in der Finanzbildung	Sprachlichen Barrieren Soziale Abhängigkeiten & kulturelle Prägungen

Wie könnten Angebote, aus Sicht der Expert:innen verbessert werden?	Erfolgsfaktoren & Förderung finanzieller Bildung	Förderung sozialer Teilhabe Zielgruppenerreichung
---	--	--

Quelle: Eigene Darstellung

Die Kategorie *Basiswissen & finanzielle Alltagskompetenz* erfasste Aussagen, die grundlegendes Finanzwissen oder Fähigkeiten des alltäglichen Umgangs mit Geld thematisierten. Ein typisches Ankerbeispiel lautete: „Uns geht es ganz klar um Basis, Finanzbildung. Das heißt wirklich das kleine Bankeneinmaleins“ (Person 5, Pos. 4). Es wurde deutlich, dass Finanzbildung in einem sehr praktischen, alltagsnahen Sinn verstanden wurde, etwa im Hinblick auf grundlegende Begriffe oder Abläufe des Finanzwesens.

Die Kategorie *Gewaltprävention & Empowerment* bezog sich auf Aussagen, in denen Finanzbildung als Mittel zur Stärkung von Selbstbestimmung und zur Vermeidung ökonomischer Abhängigkeit verstanden wurde. Exemplarisch steht an dieser Stelle das Zitat: „Also selbstständige Lebensführung, selbstbestimmten Lebensführung von Gewaltopfern. Das ist so unsere ursprüngliche Herangehensweise an das Thema Finanzbildung“ (Person 4, Pos. 9). Die Aussage verweist darauf, dass Finanzbildung im Kontext der Interviews nicht nur als Wissensvermittlung, sondern als Beitrag zur Selbstbestimmung und Absicherung in prekären Lebenslagen thematisiert wurde.

In der Kategorie *Sprachliche Barrieren* wurden Textstellen gesammelt, in denen sprachliche Hürden beim Zugang zu Finanzbildungsangeboten benannt wurden. Ein Thema war die Verwendung komplexer Fachbegriffe, wie im folgenden Ankerbeispiel deutlich wurde:

Ja, alleine mit der ganzen Kontoführung, ja, was da für spezielle Wörter verwendet werden, dass man die dann einfach erklärt und wirklich darauf achtet, dass das man diese Wörter dann einfach auch wirklich irgendwie nicht für nicht als verstanden voraussetzt. (Person 2, Pos. 72)

Die Aussage verweist auf eine fehlende sprachliche Anschlussfähigkeit, insbesondere für Menschen mit wenigen Deutschkenntnissen.

Die Kategorie *Soziale Abhängigkeiten & kulturelle Prägungen* umfasste Aussagen, die familiäre oder kulturell geprägte Einflussfaktoren auf das finanzielle Handeln von Frauen thematisierten. Deutlich wurde dies z. B. in der Aussage: „Da fängt schon ganz oft an, bei unseren Beratungen zu merken Frauen sind abhängig von den Finanzstrukturen der

Beziehungspersonen. Oftmals sind es Männer“ (Person 1, Pos. 14). Es zeigt sich, dass finanzielle Unabhängigkeit nicht nur von Wissen, sondern von strukturellen und normativen Rahmenbedingungen abhängt.

Unter *Förderung sozialer Teilhabe* wurden Aussagen codiert, in denen Finanzbildung als Beitrag zu gesellschaftlicher Integration oder Teilhabe verstanden wurde. Ein Beispiel lautete: „Also da geht es mehr um Teilhabe. „Ja, wie kann ich sozusagen an Dingen teilhaben, die die Mehrheitsgesellschaft Teil hat? Das heißt sowohl vom kulturellen als auch von der Kaufkraft her, von der Freizeitgestaltung“ (Person 2, Pos. 24). Die Aussage macht deutlich, dass finanzielle Bildung als Voraussetzung für umfassendere Formen gesellschaftlicher Partizipation gesehen wurde.

Die Kategorie *Zielgruppenerreichung* schließlich sammelte Aussagen, die sich mit der Frage beschäftigten, wie unterschiedliche Zielgruppen – insbesondere Frauen mit Migrationshintergrund – durch Finanzbildungsangebote angesprochen und erreicht werden können. Ein typisches Ankerbeispiel lautete: „Weil so könnte man zum Beispiel auch die Frauen erreichen, wenn man in der Schule Informationsmaterial in unterschiedlichen Sprachen zu mindestens anbietet, dass die Kinder mit nach Hause nehmen zu ihren Eltern. In der Schule sind alle Kinder“ (Person 4, Pos. 96). Die Aussage verweist auf die Nutzung bestehender Strukturen (hier: Schule) und alltagspraktischer Zugänge, um über Kinder deren Eltern zu erreichen.

Insgesamt diente der Kodierleitfaden als strukturierendes Werkzeug zur Erschließung des Datenmaterials und zur Orientierung während des Auswertungsprozesses. Die Ankerbeispiele wurden so gewählt, dass sie die inhaltliche Logik der Kategorien stützen und eine möglichst eindeutige thematische Verortung ermöglichen.

7 Analyse

Im Folgenden werden wesentliche Ergebnisse aus den Expert:inneninterviews dargestellt und analytisch ausgewertet. Ausgangspunkt der Analyse sind die zuvor definierten Haupt- und Subkategorien, die aus dem Material abgeleitet wurden. Anhand dieser Kategorien wird untersucht, wie die befragten Expert:innen, Herausforderungen sowie förderliche Faktoren im Kontext der Finanzbildung von Frauen mit Migrationshintergrund beschreiben. Die Ergebnisse bieten nicht nur einen Einblick in die subjektiven Sichtweisen der Expert:innen, sondern verdeutlichen die vielschichtigen gesellschaftlichen Dimensionen von Finanzbildung. Im Zentrum stehen dabei insbesondere die Definition von Finanzbildung, bestehende strukturelle Herausforderungen sowie wichtige Erfolgsfaktoren, die eine nachhaltige Teilhabe ermöglichen können. Die Analyse folgt dem entwickelten Kategoriensystem und beginnt mit der Hauptkategorie Finanzbildung.

7.1 Finanzbildung

Das Basiselement für alle weiteren Überlegungen im Rahmen der nationalen Finanzbildungsstrategie bildet die Definition von Finanzbildung. In den Aussagen der Expert:innen wurde Finanzbildung als ein vielseitiges Konzept beschrieben, dass nicht nur auf der Vermittlung von Wissen basiert, sondern die Förderung von Fähigkeiten und Verhaltensweisen umfasst. Finanzbildung ist eine Kombination aus Wissen, Fähigkeiten und Kompetenz, der Schlüssel zu einer gelungenen Finanzbildung besteht darin, dieses Wissen praktisch anzuwenden zu können. In den nächsten Kapiteln wird untersucht, wie die befragten Expert:innen Finanzbildung definieren und welche Aspekte sie als besonders wichtig erachten. Dabei sollen sowohl grundlegende Kompetenzen als weiterführende Fähigkeiten beleuchtet, die Frauen mit Migrationshintergrund befähigen, sich selbstbestimmt im Finanzsystem zu bewegen. Die Meinungen und Aussagen der Expert:innen bieten Einblicke in die vielfältigen Dimensionen von Finanzbildung und zeigen auf, wie diese als Instrument zur Stärkung von Empowerment und Teilhabe genutzt werden kann.

7.1.1 Basiswissen & finanzielle Alltagskompetenz

Diese Kategorie zeigt, wie wichtige Grundkenntnisse des Finanzalltags, von Budgetplanung bis Kreditverständnis, nicht nur ökonomische Orientierung geben, sondern als Ausgangspunkt für weiterführende Reflexion über finanzielle Risiken, strukturelle Benachteiligung und gesellschaftliche Steuerungsmechanismen dienen können.

Eine wichtige Komponente der Finanzbildung ist die Vermittlung von Basiswissen, das als Ausgangspunkt für die Entwicklung weiterführender Kompetenzen dient. Eine der befragten

Expert:innen erläuterte dies wie folgt: „Uns geht es ganz klar um Basis, Finanzbildung. Das heißt wirklich das kleine Bankeneinmaleins“ (Person 5, Pos. 4). Grundkenntnisse wie Haushaltsführung, bewusster Umgang mit Krediten und das Verständnis von Sparstrategien sind laut Expert:innen wichtige Grundlagen für eine aktive und selbstbestimmte Teilnahme am Finanzsystem. Diese Kompetenzen ermöglichen es, sich sicher in wirtschaftlichen Zusammenhängen zu bewegen. Für Frauen mit Migrationshintergrund, die aus unterschiedlichen kulturellen und ökonomischen Kontexten kommen, stellt der Zugang zu solchem Wissen einen entscheidenden Schritt zur Überwindung institutioneller und kultureller Barrieren dar.

Gleichzeitig zeigt sich in den Interviews, dass Finanzbildung weit über reines Alltagswissen hinausgehen muss. Besondere Bedeutung wurde der Entwicklung eines kritischen Finanzbewusstseins beigemessen. Eine Expertin betonte:

Na ja, schon bewusst. Bewusste Finanzentscheidungen treffen. Letztendlich ist das Ziel, bewusste Finanzentscheidungen zu treffen, aber auch Mechanismen zu verstehen wie werde ich sozusagen zu Ausgaben gebracht? Wie werde ich dazu verleitet, dass ich mir gewisse Dinge kaufe, einen Kredit aufnehmen? Also das Durchschauen von diesen Sachen, von diesen Mechanismen, das finde ich schon wichtig (Person 2, Pos. 10).

Ein kritisches Finanzbewusstsein trägt nicht nur dazu bei, dass Frauen informierte Entscheidungen treffen können, sondern ist ein wesentlicher Faktor, um sich vor potenziellen finanziellen Risiken und Ausbeutung durch intransparente Finanzprodukte zu schützen und somit vor der Verschuldungsgefahr. Die Verbindung von Basiswissen und kritischem Finanzbewusstsein zeigt auf, dass beide Elemente eng miteinander verbunden sind und sich gegenseitig ergänzen. Während Basiswissen die Grundlage für ein Verständnis von Finanzthemen schafft, ermöglicht das kritische Bewusstsein eine reflektierte und informierte Auseinandersetzung mit den Herausforderungen des Finanzsystems. Diese doppelte Zielsetzung deckt sich mit Lusardis *Three Pillar Model*, das betont, dass Wissen allein nicht ausreicht, um finanzielle Kompetenz zu fördern, sondern es braucht die Fähigkeit, dieses Wissen in bestimmten Entscheidungssituationen anzuwenden. Diese Herangehensweise impliziert, dass Sicherheit in finanziellen Angelegenheiten vor allem durch individuelles Wissen und korrekte Entscheidungen erreicht werden kann. Solche eine Perspektive birgt mehrere Herausforderungen, da sie strukturelle Ursachen wie wirtschaftliche Unsicherheiten außer Acht lässt. Finanzielle Probleme müssen nicht zwangsläufig das Ergebnis mangelnder Finanzbildung oder schlechter individueller Entscheidungen sein, sondern können durch systemische Ungleichheiten wie Lohnunterschiede, prekäre Beschäftigungsverhältnisse oder soziale Exklusion sein. In den Finanzbildungsprogrammen

liegt der Schwerpunkt auf der individuellen Vorsorge für die Zukunft, insbesondere die private Altersvorsorge wird als Schlüssel zu finanziellen Unabhängigkeit präsentiert. Diese Entwicklung kann das Risiko der Altersarmut zunehmend auf Einzelpersonen verschieben und vor allem auf jene die aufgrund systemischer Herausforderungen gar nicht in der Lage sind, langfristige Spar – oder Anlageentscheidungen zu treffen. Als Beispiel ist der Gender Pay Gap zu erwähnen, Frauen erhalten im Durchschnitt 40,7% weniger Pension als Männer (STATISTIK AUSTRIA, 2023b). Finanzbildungsmaßnahmen, die nur darauf abzielen, Frauen bessere Finanzplanung zu vermitteln, greifen zu kurz, da sie ein strukturelles Problem individualisieren, dass im weitesten Sinne einer politischen Lösung bedarf. Zudem wird suggeriert dass finanzielle Nachteile allein durch Wissen und schlaues Handeln überwunden werden können. Indem Finanzbildung spezifische ökonomische Denkweisen vermittelt, kann sie als Steuerungsinstrument dienen und beeinflusst welche finanziellen Verhaltensweisen als *richtig* oder *falsch* gelten. In einer zunehmenden finanzialisierten Gesellschaft, wo Finanzmärkte eine immer bedeutendere Rolle spielen, werden die Menschen nicht nur dazu angehalten, finanzielle Risiken allein zu bewältigen, sondern es erfolgt eine Anpassung an Marktlogiken. Der Gedanke und die Vorstellung das Individuen durch kluge Entscheidungen zu Wohlstand kommen, folgt marktwirtschaftlichen Prinzipien, ohne dabei aber soziale Exklusion zu berücksichtigen. Diese Form der finanziellen Bildung lässt sich im weitesten Sinne als Disziplinierungsinstrument verstehen, da bestimmte Verhaltensweisen als legitim betrachtet werden, während aber strukturelle Probleme unsichtbar gemacht werden. Trotz dieser kritischen Perspektive kann Finanzbildung als ein Mittel zur Stärkung und Emanzipation genutzt werden. Insbesondere für Frauen mit Migrationshintergrund kann der Zugang zu Finanzbildung wirtschaftliche Unabhängigkeit fördern und Abhängigkeiten reduzieren. Entscheidend ist dabei, Finanzbildung nicht nur als Werkzeug zur persönlichen Optimierung zu sehen, viel mehr als Reflexion über wirtschaftliche und gesellschaftliche Gerechtigkeit. Wie Finanzbildung als Mittel zur Gewaltprävention wirken kann, wird im folgenden Abschnitt erörtert.

7.1.2 Empowerment und Gewaltprävention

Die Kategorie beleuchtet, wie Finanzbildung zur Stärkung der Selbstbestimmung und zur Prävention ökonomischer Gewalt beitragen kann. Die Aussagen machen deutlich, dass finanzielle Bildung nicht nur wirtschaftliche, sondern soziale Schutzfunktionen übernehmen kann, besonders für Frauen mit Migrationshintergrund.

Im Mittelpunkt der Strategie steht neben dem ganzheitlichen Ansatz das Ziel des Empowerments, um eigenverantwortliche Entscheidungen zu treffen, soll Finanzbildung Frauen befähigen, ihre finanzielle Unabhängigkeit zu stärken.

Eine Expertin erklärte: „Es macht sie mutig, es macht sie stark, sich damit auseinanderzusetzen“ (Person 1, Pos. 46). Empowerment wird als sozialer Prozess verstanden, der mit Handlungsspielraum, Mut und einem Gefühl von Kontrolle verbunden ist. Es geht, um die Entwicklung von Entscheidungskompetenz und den Mut sich mit Eigenständigkeit und Selbstständigkeit zu befassen, daher wird Finanzbildung als eine Form der Gewaltprävention wahrgenommen, so wie es eine der Expert:in beschrieben hat:

„Gewaltprävention. Das ist so mein ursächlicher Zugang. Finanzbildung ist für mich eine Form der Gewaltprävention“ (Person 4, Pos. 6). Also selbstständige Lebensführung, selbstbestimmten Lebensführung von Gewaltopfern. Das ist so unsere ursprüngliche Herangehensweise an das Thema Finanzbildung“ (Person 4, Pos. 9).

Diese Perspektive verbindet ökonomische Eigenständigkeit mit der Fähigkeit, sich aus potenziell Gewaltvollen oder kontrollierenden Beziehungen zu lösen.

*Ökonomische Abhängigkeit*² ist eine Form der Gewaltausübung und Kontrolle, bei der eine Person die finanziellen Ressourcen einer anderen Person einschränkt, um Macht und Kontrolle in einer Beziehung zu erlangen aufgefasst werden. Damit geht die Verweigerung des Zugangs zu Geld, Vermögen oder Ressourcen einher. Im Unterschied zu psychischer oder körperlicher Gewalt bleibt ökonomische Gewalt unsichtbar, ihre Folgen jedoch sind langfristig gravierend. In einer Studie aus dem Jahr 2012 wird festgestellt das wirtschaftlicher Missbrauch erhebliche Auswirkungen auf die finanzielle Sicherheit und das Selbstwertgefühl der Überlebenden hat. Viele Frauen berichten von Problemen, ihre Unabhängigkeit wiederzuerlangen, und erleben langfristige finanzielle Instabilität (Postmus et al., 2012).

Finanzbildung kann präventiv wirken, indem sie Wissen, kritische Reflexion und Sicherheit vermittelt. Im Zusammenhang mit Finanzbildung geht es vor allem um Stärkung der Selbstbestimmung und der Schutz vor Ausbeutung, da vor allem Frauen sich in Abhängigkeitsverhältnissen befinden, kann Finanzbildung für ein ausgewogenes Verhältnis sorgen. Frühzeitige Vermittlung von finanziellen Grundlagen kann verhindern, dass sich ökonomische Abhängigkeiten überhaupt erst verfestigen. „Ja, also da gibt es ganz, ganz viele. Also selbstbestimmtes

² [economic violence](#) | [European Institute for Gender Equality](#)

finanzielles Leben zu führen, bedeutet ich kann mich auch entscheiden, mit wem ich leben will“ (Person 4, Pos. 62). Finanzbildung ist somit ein wichtiger Bestandteil zur Förderung finanzieller Selbstbestimmung. Um wirtschaftliche Abhängigkeiten zu überwinden, bedarf es weit mehr, denn Finanzbildungsprogramme sind keine individuelle Lösung für strukturelle Probleme. So bleibt der Gender Pay Gap bestehen, auch dann, wenn Frauen ihre Finanzen gut organisieren. Hinzu kommt die strukturelle Ungleichverteilung von Care-Arbeit, die vor allem Frauen trifft. Durch den überproportionalen Anteil unbezahlter Pflege- und Haushaltsarbeit reduziert sich ihr Erwerbsarbeitsvolumen, was langfristig ihre ökonomische Autonomie untergräbt.

Finanzkompetenzprogramme befähigen Frauen zu informierten ökonomischen Entscheidungen, adressieren aber nicht die zugrundeliegenden strukturellen Ungleichheiten.

Der Widerspruch liegt in der Doppelfunktion von Finanzbildung als sowohl empowerndem Instrument wie systemstabilisierendem Faktor. Die Interviews zeigen, dass sie zwar individuelle Handlungsoptionen erweitert, gleichzeitig aber die strukturellen Grundlagen ökonomischer Abhängigkeit unsichtbar macht. Diese Dialektik offenbart die Grenzen eines Bildungsansatzes, der systemische Machtverhältnisse individualisiert.

Die eigentliche Herausforderung besteht darin, Finanzbildung weder als Allheilmittel noch als wirkungsloses Instrument zu begreifen, sondern als analytische Perspektive, dass die Spannung zwischen individueller Handlungsfähigkeit und strukturellen Zwängen klarstellt. Ihr Potenzial zur Veränderung liegt nicht in der Überwindung, sondern vielmehr darin, systemische Widersprüche sichtbar zu machen.

7.2 Herausforderungen und Perspektiven in der Finanzbildung

Dieses Kapitel konkretisiert die Herausforderungen, die sich aus den Interviews im Hinblick auf die Finanzbildung von Frauen mit Migrationshintergrund ergeben. In den folgenden Unterkapiteln werden sprachliche Barrieren sowie soziale und kulturelle Abhängigkeiten vertiefend behandelt

Die Herausforderungen bei der Finanzbildung von Frauen mit Migrationshintergrund sind vielschichtig, so können Barrieren der Sprache, kulturelle Unterschiede im Umgang mit Geld, prekäre Arbeitsverhältnisse und ökonomische Abhängigkeiten zumeist von den Ehemännern, ausschlaggebende Hindernisse sein. Traditionelle Rollenbilder und Erwartungen der Herkunftskultur erschweren den Aufbau finanzieller Unabhängigkeit. Das Thema Finanzen wird von den Expert:innen zudem als emotionales und teilweise tabuisiertes Thema beschrieben, das mit Scham und Unsicherheit verbunden ist.

Wie auch immer, also ja, also die sprachliche Barriere, dann die Kulturunterschiede, wenn man die Kultur nicht kennt, wenn man nicht weiß, wie dort gelebt und mit dem Thema Finanzen umgegangen wird. Und es ist eh schon ein heikles Thema. Man redet nicht gern über Geld und das ist dann die nächste Komponente (Person 3, Pos. 24).

Aufgrund von sprachlichen Barrieren, strukturellen Hindernissen, wie fehlende Netzwerke kann dazu führen, dass weniger Wissen über Beihilfen, Förderungen und Anlaufstellen zur Verfügung steht, hinzu kommt die Scham, Hilfe von außen in Anspruch zu nehmen. Hinzukommt ein durchschnittlich geringeres Einkommen, was Frauen stärker von Armut und Ausgrenzung bedroht sowie fehlende Informationen über das politische System und Gefüge des Landes.

Ja und gleichzeitig eben auch ein politisches Wissen mitzutransportieren. Weil wie funktioniert diese Finanzstrategie? Die hat einfach einen politischen Ansatz. Und wenn ich da das politische System, in dem ich lebe, nicht ganz verstehen kann es ist komplex in Österreich kann ich als Deutsche sagen, da genau braucht es, braucht es schon auch noch so ein bisschen drumherum gucken. Also so ein Seitenblick (Person 1, Pos. 16).

Fehlendes politisches Basiswissen und institutionelle Intransparenz werden als Bildungsbarrieren sichtbar gemacht.

Um diese Zielgruppe zu erreichen, betonen die Expert:innen das die Angebote an den Lebenssituationen der Frauen ausgerichtet sein sollen. Da Frauen durch Mehrfachbelastungen wie Kinderbetreuung und Angehörigenpflege weniger Zeit zur Verfügung haben. „Also ich habe zum Beispiel Workshops am Vormittag eingesetzt, wurden wenig besucht, am Nachmittag noch weniger, weil viele von ihnen doch eben sich um die Kinder kümmern in Schule bringen und abholen müssen. Das ist so diese zeitliche Komponente“ (Person 3, Pos. 18). Deutlich wird, dass sozioökonomische Bedingungen, weitere Herausforderungen darstellen können. Frauen mit Migrationshintergrund haben aufgrund von sozialen Barrieren keinen oder nur eingeschränkten Zugang zu relevanten Informationen.

Während Finanzbildung theoretisch Inklusion fördern soll, scheitert sie praktisch an ihren eigenen Zugangsvoraussetzungen. Sprachliche Barrieren wirken dabei als Verstärker struktureller Bildungsungleichheiten. Sie machen nicht nur Inhalte unverständlich, sondern reproduzieren unbewusst jene Ausschlussmechanismen, die überwunden werden sollen. Die Lösung liegt nicht nur in vereinzelt Übersetzungen, sondern in einem Perspektivwechsel von der Defizitorientierung „die Zielgruppe versteht es nicht“ hin zur Selbstkritik des Systems „wir kommunizieren unzugänglich“. Erst wenn Fachinhalte nicht nur sprachlich, sondern kognitiv und kulturell übersetzt werden, entsteht echte Niedrigschwelligkeit.

7.2.1 Sprachliche Barrieren

Die Kategorie versucht darzustellen, inwiefern sprachliche Barrieren den Zugang zu Finanzbildungsangeboten erschweren und welche Anforderungen sich daraus für eine barrierefreie Gestaltung ergeben.

Die Interviews zeigen auf, dass es vielfältige Barrieren gibt, die den Zugang erschweren, wobei die sprachlichen Barrieren eine der größten Herausforderungen darstellen. Eine Expert:in äußert, dass es die komplexe Fachsprache von Finanzbildungsmaßnahmen ist, die für viele Menschen schwer verständlich ist. „Finanzbildungssachen gibt es wenig in einfacher Sprache ja, sondern das ist schon eine recht komplexe Sprache. (...) Von der Verständlichkeit her manchmal schwer“ (Person 2, Pos. 14). Die Herausforderungen beschränken sich nicht auf sprachliche Hürden. Vielmehr ergeben sich zusätzliche Schwierigkeiten aus unterschiedlichen Zahlensystemen und Schriftzeichen, wie sie insbesondere bei arabischsprachigen Migrantinnen beobachtet werden können:

Wenn zum Beispiel Frauen mit arabischem Hintergrund, die haben ganz andere Zahlen kennengelernt. Also die Zahlenfolgen, die Schriftweisen, die sind anders. Und da wirklich auch noch mal einen Transfer zu schaffen und auch Angst vor Zahlen quasi wegzunehmen (Person 1, Pos. 21).

Sprachliche Barrieren gehen also über den Wortschatz hinaus, sie inkludieren grundlegende Zugänge zu Zahlenverständnis und Symbolik. Es geht darum, eine gemeinsame Ausgangsbasis zu schaffen. Die Interviews zeigen auf, dass die Umsetzung dieser Ansätze mit Herausforderungen verbunden ist. Ein mehrfach angesprochenes Thema war die sprachliche und kulturelle Diversität der Zielgruppen, die Gestaltung und Vermittlung von Maßnahmen erschweren kann. Eine Expert:in merkte dazu an: „Wir können nicht davon ausgehen, dass alle Teilnehmerinnen dieselben Vorkenntnisse oder denselben Zugang zur deutschen Sprache haben. Das macht die Vermittlung unglaublich komplex“ (Person 3, Pos. 7).

Die Analyse zeigt, dass standardisierte Vermittlungsformen nicht ausreichen, da sie sprachliche und kulturelle Diversität unzureichend berücksichtigen. Finanzbildungsangebote müssen niedrigschwellig gestaltet sein, um allen Menschen, unabhängig von Vorwissen, Motivation oder sozioökonomischem Hintergrund, Zugang zu ermöglichen. Tatsächlich sind viele bestehende Angebote jedoch textlastig und komplex, wodurch sie insbesondere Menschen mit Migrationshintergrund, Lese- und Schreibschwierigkeiten systematisch ausschließen. Um dies zu verbessern, könnte mehr Videomaterial, Übersetzungen und einfache Sprache eingesetzt werden. Einige Organisationen bieten bereits kosten- und barrierefreie Finanzbildungsangebote in leichter

Sprache oder mit mehrsprachigen Materialien an, um gezielt Menschen mit geringer Lese und Schreibkompetenz oder Migrationshintergrund zu erreichen.

Insgesamt zeigt sich, dass die Verständlichkeit und Zugänglichkeit von Finanzbildung wichtige Themen sind, bei dem es aber noch Verbesserungspotenzial gibt, um die Zielgruppen tatsächlich effektiv zu erreichen. Eine befragte Person hebt hervor:

Niederschwellig okay, niederschwellig schon. Also bei uns hat sozusagen jeder Zugang, aber es ist auch die individuelle Bereitschaft dazu. Ob ich das will oder nicht. Also es ist nichts was, was ich so im Vorbeigehen mitnehme, das ist für mich niederschwellig. Ja, das fehlt schon (Person 2, Pos. 12).

Um diese Ungleichheiten abzubauen sind niedrigschwellige Ansätze ein Mittel, um Bildungsangebote nicht nur zugänglicher zu machen, sondern um die unterschiedlichen Lernvoraussetzungen der Zielgruppe methodisch anzupassen.

Dies schließt die Verwendung einfacher Sprache, die Nutzung digitaler Formate und die Berücksichtigung von funktionalem Analphabetismus mit ein. Eine Person beschreibt: „Also das zum Thema niederschwellig zugänglich und ich habe das mehrmals eingebracht. Also wir dürfen. Es ist alles sehr textbasiert. Ich habe mehrmals eingebracht, dass wir in Österreich wahrscheinlich um die 800.000 funktionelle Analphabeten und Analphabetinnen haben“ (Person 4, Pos. 13).

Da finanziell benachteiligte Gruppen weniger Zugang zu formeller Bildung haben, argumentieren Lusardi und Mitchell (2014) das barrierefreie Programme insbesondere bei diesen Gruppen wirken. In den Interviews wird deutlich, dass viele der Programme in Österreich fehlende Übersetzungen aufweisen und sehr textbasiert sind. Um die Reichweite und Effektivität solcher Angebote zu maximieren ist ein niederschwelliger und barrierefreier Zugang zu Finanzbildungsprogrammen eine soziale Notwendigkeit. „Wir bräuchten viel mehr Videomaterial und es sind keine Übersetzungen gemacht worden, obwohl wir das auch von Anfang an immer wieder eingebracht haben“ (Person 4, Pos. 13). Eine Expertin wünscht sich bei Jobausschreibungen diverser zu werden. „Es wäre auch schön, bei der nächsten Ausschreibung eine Wissensvermittlerin mit zum Beispiel Serbisch, Kroatisch im Hintergrund und Know-how mit der Liebe in der Vermittlung Finanz-Know-how eben zu vermitteln“ (Person 3, Pos. 52).

Insgesamt zeigt sich, dass sprachliche Zugänge nicht nur formal, sondern methodisch und kulturell gedacht werden soll. Durch niederschwellige, visuelle und mehrsprachige Formate kann eine echte Teilhabe ermöglicht werden.

7.2.2 Soziale Abhängigkeiten & kulturelle Prägungen

Die folgende Kategorie zeigt auf, wie soziale Abhängigkeiten, strukturelle Exklusion und kulturelle Normen die finanzielle Selbstständigkeit einschränken können.

Die Aussagen aus den Interviews zeigen, dass Frauen mit Migrationshintergrund von sozialen Abhängigkeiten und kulturellen Prägungen beeinflusst sind, die ihre finanzielle Selbstständigkeit erschweren. Frauen sind finanziell von den Ehemännern, Partnern oder Familien abhängig, da sie das Konzept der staatlichen Pensionsvorsorge nicht kennen oder bestimmte traditionelle Rollenbilder verinnerlicht haben. Diese soziale Dimension von Barriere zeigt sich in traditionellen Rollenbildern und Abhängigkeiten innerhalb der Familiensysteme. „Frauen sind abhängig von den Finanzstrukturen der Beziehungspersonen. Oftmals sind es Männer“ (Person 1, Pos. 14). Solche Abhängigkeiten können durch kulturelle Prägungen verstärkt werden, wie auch eine der Expert:innen beschreibt „Es gibt einfach Menschen, die so aufgewachsen sind und so vorgelebt worden ist, dass die Frau zu Hause ist“ (Person 7, Pos. 14).

Deutlich wird, dass finanzielle Nicht-Teilhabe sozial bedingt ist und nicht aus mangelndem Interesse, sondern aus kulturellen Erwartungen resultiert.

Bildung kann helfen festgefahrene Muster und im Sinne Bourdieus kulturellen Prägungen die als strukturelle Barrieren auf uns einwirken, zu durchbrechen. Eine weitere Rolle spielen der Druck im Herkunftsland Wohlstand zu repräsentieren, was wiederum zu Konsumzwängen und Verschuldungen führen kann. Problematisch ist, wenn Frauen aufgrund von Abhängigkeitsverhältnissen oder Gewalterfahrungen keinen Zugang zu ihren finanziellen Mitteln haben, hier spielt Erwerbstätigkeit eine Rolle die durch sprachliche Barrieren und kulturelle Normen gar nicht in Betracht gezogen werden kann. Wenn Erwerbstätigkeit nachgegangen wird, so ist diese oftmals prekär, schlecht bezahlt, da viele Frauen in Geringfügigen oder Teilzeitjobs arbeiten.

Zum einen ist sicher ein großes Thema die Arbeitssituation. Das heißt, wo arbeiten diese Personen? Oft sind es prekäre Arbeitsverhältnisse, Niedriglohnbereiche, sei es Reinigung, Einzelhandel, Pflege. Wobei jetzt nicht die höhere Pflege, sondern auch da oft wirklich Basissachen oder auch im Hilfsarbeiter Sachen, wo man einfach gar keine Ausbildung braucht. Dann natürlich oft der Punkt Teilzeit oder geringfügig oder gar nicht gut angemeldet und versichert manchmal auch, dass sie für die Ehegatten Dinge mit Unterschreiben Selbstständigkeiten begründen. Also ich glaube, das ist schon wirklich vielfältig. Und da sind wir auch noch weit entfernt von daran zu denken, wie wird es ausschauen, wenn die in Pension gehen oder wenn die selber irgendwann mal Pflege Unterstützung brauchen, weil denen vieles gar nicht bewusst ist (Person 5, Pos. 12).

Die Analyse zeigt, dass finanzielle Abhängigkeit bei Frauen mit Migrationshintergrund nicht als individuelles Versagen, sondern als Resultat eines komplexen Zusammenspiels von internalisierten Normen und strukturellen Zwängen zu verstehen ist. Kulturelle Prägungen und soziale Abhängigkeiten verstärken sich dabei wechselseitig. Tradierte Rollenbilder begrenzen den Zugang zu Erwerbsarbeit, während prekäre Beschäftigungsverhältnisse wiederum finanzielle Abhängigkeiten verschärfen. Besonders bemerkenswert ist die doppelte Verantwortungsverlagerung: Einerseits wird ökonomische Vulnerabilität durch familiäre Abhängigkeitsverhältnisse aufrechterhalten, andererseits durch strukturelle Arbeitsmarktexklusion verschärft. Die Interviewaussagen verdeutlichen, wie diese Mechanismen systematisch dazu führen, finanzielle Zukunftsvorsorge zu vernachlässigen.

Die eigentliche Barriere besteht somit nicht in mangelnder Finanzkompetenz, sondern in der Kollision unterschiedlicher Systemlogiken. Zwischen kulturell verankerten Geschlechterrollen, transnationalen Verpflichtungen und den Anforderungen moderner wohlfahrtsstaatlicher Strukturen entsteht ein Spannungsfeld, das klassische Bildungsansätze fundamental herausfordert. Finanzielle Selbstständigkeit erscheint in diesem Kontext weniger als Wissensfrage, sondern vielmehr als Ergebnis komplexer Aushandlungsprozesse zwischen sozialen Erwartungen und institutionellen Rahmenbedingungen

7.3 Erfolgsfaktoren & Förderung finanzieller Bildung

Die folgende Kategorie fasst wesentliche Erfolgsfaktoren zusammen, die laut den befragten Expert:innen wichtig sind für die wirksame Vermittlung finanzieller Bildung.

Die Erfolgsfaktoren und Förderung finanzieller Bildung für Frauen mit Migrationshintergrund umfassen laut den Expert:innen mehrere Aspekte. Aus den Interviewaussagen lässt sich feststellen, dass es wichtig ist, beim Alltag und den emotionalen Themen zu beginnen, um ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Dabei sollten die Angebote spielerisch gestaltet sein.

Unser Erfolgsrezept ist, so beim Alltag anzufangen, so ein bisschen Emotionsarbeit auch mit einfließen zu lassen und gleichzeitig ist auch immer wieder so lustvoll spielerisch aufzubauen. Und wir machen zum Beispiel auch Ausflüge ins Geld, Museum oder so und also da gibt es ganz tolle externe Orte, auch wo oder zu den Banken gibt es auch tolle Führungen (Person 1, Pos. 29).

Es geht darum, die Teilnehmer:innen nicht zu überfordern, sondern Schritt für Schritt an die Themen heranzuführen. Wichtig ist, die Rechte und Möglichkeiten der Frauen in den Vordergrund zu stellen, nicht nur die Pflichten. Die Vermittlung sollte authentisch und in einer

verständlichen Sprache erfolgen, bei der die Expert:innen ihre eigenen Erfahrungen einbringen. Persönliche Betroffenheit und Nahbarkeit erhöhen das Interesse der Teilnehmenden, sowie eine der Expertin betont. „Also wenn Sie sehen, ich habe auch Ecken und Kanten, ich habe mir das auch alles erarbeitet angeeignet. Das sind, glaube ich, weil sie brauchen Leute, die, die sie angreifen können, die so nahbar sind“ (Person 3, Pos. 37).

Die Mehrsprachigkeit und der Einsatz von Bildern, Piktogrammen und Untertiteln sind ebenfalls wichtig und wurden in den Interviews betont, um die Inhalte barrierefrei zu vermitteln. Kooperationen mit Communitys, Moscheen oder Kulturvereinen können den Zugang erleichtern, da dort bereits Vertrauen aufgebaut ist.

Unorthodoxe Methoden finde ich immer gut. Ja, also. Also man könnte auch mit Moscheen kooperieren oder mit Kulturvereinen kooperieren und da viel offener auf die Leute zugehen und zu sagen, ich habe da Zuckerfest, können wir dazu kommen? Können wir einen kleinen Impulsworkshop für Frauen machen oder so (Person 4, Pos. 76).

Die Einbindung von Rollenvorbildern und unkonventionelle Methoden wie Tandem-Ansätze kann hilfreich sein.

Die von den Expert:innen identifizierten Erfolgsfaktoren für die Finanzbildung von Frauen mit Migrationshintergrund offenbaren einen grundlegenden Widerspruch. Gerade weil finanzielle Themen mit institutioneller Distanz und abstrakten Systemen verbunden sind, bedarf ihre Vermittlung besonders konkreter, persönlicher und lebensweltlicher Zugänge. Die Interviewaussagen zeigen deutlich, dass effektive Finanzbildung weniger eine Frage der didaktischen Perfektion ist als vielmehr eine der sozialen und emotionalen Resonanz. Im Kern basiert der Erfolg auf drei entscheidenden Prinzipien. Erstens der Fähigkeit, durch alltagsnahe und emotionale Anknüpfungspunkte eine Vertrauensbasis zu schaffen. Die Expert:innen betonen, dass Themen wie Altersvorsorge oder Kredite erst dann Gehör finden, wenn sie an konkrete Erfahrungen anknüpfen. Zweitens der Kunst der mehrdimensionalen Übersetzung, die über rein sprachliche Vermittlung hinausgeht und visuelle, erfahrungsbasierte und kulturelle Brücken baut. Drittens der strategischen Nutzung bereits existierender sozialer Räume und Netzwerke, die selbst bereits Vertrauensstrukturen enthalten. Besonders aufschlussreich ist die Betonung der Authentizität in den Schilderungen der Expert:innen. Die bewusste Einbringung persönlicher Lernprozesse verändert die Vermittlungssituation von einer belehrenden in eine gemeinschaftliche Erfahrung. Dieses Prinzip der geteilten Vulnerabilität erweist sich als wesentlich wirksamer als professionelle Distanz. Gleichzeitig zeigt sich in den Aussagen, dass erfolgreiche Angebote

institutionelle Logiken bewusst unterlaufen, sei es durch unkonventionelle Settings wie Museumsbesuche oder durch die Integration von Peer-Elementen.

Diese Erkenntnisse verweisen auf ein grundlegendes Spannungsfeld. Die Vermittlung formalen, systemischen Wissens gelingt gerade dann am besten, wenn sie informelle, persönliche und sozial eingebettete Formate annimmt. Die eigentliche Kunst besteht darin, Finanzbildung nicht als isolierte Wissensvermittlung, sondern als sozialen Prozess der Ermächtigung zu gestalten, der an bestehende Lebenswelten und kommunikative Traditionen anknüpft. Damit wird deutlich, dass nachhaltige Finanzbildung weniger eine Frage des Curriculums als vielmehr der Beziehungsgestaltung und kontextuellen Einbettung ist.

7.3.1 Förderung sozialer Teilhabe

In diese Kategorie wird die Bedeutung von Finanzbildung für gesellschaftliche Teilhabe, dargestellt. Die Interviews zeigen, dass finanzielle Kompetenz nicht nur ökonomische Unabhängigkeit fördern, sondern soziale Integration, Mitbestimmung und Vorbildwirkung stärken können.

Finanzbildung sollte frühzeitig und zielgruppenspezifisch vermittelt werden, hierbei geht es nicht nur um eine Absicherung im Alter, sondern um die aktive Teilhabe am wirtschaftlichen Leben. „Also da geht es mehr um Teilhabe. Ja, wie kann ich sozusagen an Dingen teilhaben, die die Mehrheitsgesellschaft Teil hat? Das heißt sowohl vom kulturellen als auch vom von der Kaufkraft her, von der Freizeitgestaltung (Person 2, Pos. 24).“ Dieses Zitat verdeutlicht, dass finanzielle Bildung eine Voraussetzung sein kann um an gesellschaftlichen Ressourcen wie Freizeit, Konsum und Kultur teilnehmen zu können. Frauen, die über ein solides Finanzwissen verfügen, können informierte Entscheidungen treffen, sei es beim Haushaltsbudget, der Altersvorsorge oder in Bezug auf Investitionen. Es kann ein doppelter positiver Effekt passieren, da nicht nur die eigene finanzielle Lage gestärkt wird, sondern es auf nachfolgende Generationen wirken kann.

Und da habe ich auch so das Gefühl, dass vielleicht auch eine starke Mutterrolle ihnen da vorgelebt wird. Und eine Frau, die weiß, wie sie ihr Geld verwendet und wie sie es ausgibt, so das Mädchen ein Role Model in der Familie hat und gleich auch so tickt (Person 3, Pos. 18).

Diese Aussage verweist auf die intergenerationale Wirkung finanzielle Bildung. Frauen, die ökonomisch eigenständig agieren, können als Rollenvorbilder innerhalb der Familie wirken und langfristig zur Auflösung von traditioneller Abhängigkeiten beitragen. Ein solides

Finanzwissen kann zudem Auswirkungen auf viele Lebensbereiche haben, so kann es finanziellen Stress reduzieren, die Selbstsicherheit im Umgang mit Finanzprodukten stärken und Chancengerechtigkeit fördern. Wird Finanzbildung gezielt vermittelt, können langfristig nicht nur individuelle, sondern gesellschaftliche Veränderungen herbeigeführt werden.

Finanzkompetenz wirkt als Multiplikator:in für Selbstwirksamkeit und soziale Integration, nicht nur im privaten Kontext, sondern im öffentlichen und institutionellen Bereich.

Finanzkompetenz beeinflusst aber nicht nur das persönliche Leben, sondern die Integration und Mitbestimmung in der Gesellschaft. Festgehalten kann werden, dass Programme kulturelle Anpassungen erfordern, um Vertrauen aufzubauen und Zugang zu schaffen. Es geht dabei nicht nur darum Frauen mit Migrationshintergrund finanziell zu stärken, sondern gesellschaftlich zu fördern, um soziale Barrieren abzubauen und Frauen mehr Selbstbestimmung, Handlungsspielraum und Teilhabe zu ermöglichen.

Die Interviews verdeutlichen, dass Finanzbildung für Frauen mit Migrationshintergrund an der Schnittstelle unterschiedlicher Lebenswelten wirkt und dadurch Veränderungsprozesse anstößt. Sie übersetzt ökonomisches Wissen in konkrete Handlungsmacht und wird so zum Katalysator für gesellschaftliche Teilhabe. Dabei entfaltet sie ihre Wirkung nicht linear, sondern in wechselseitig verstärkenden Kreisläufen. Diese reichen von der individuellen Entscheidungsautonomie über die familiäre Vorbildrolle bis hin zur strukturellen Anschlussfähigkeit an gesellschaftliche Ressourcen. Signifikant ist die Doppelrolle finanzieller Kompetenz. Einerseits wirkt sie als individuelles Empowerment, das von der Haushaltsführung bis zur Altersvorsorge Handlungsspielräume erweitert. Andererseits generiert sie soziale Rückkopplungseffekte, wenn Frauen als Multiplikatorinnen tradierte ökonomische Abhängigkeitsmuster durchbrechen. Entscheidend ist dabei die kulturelle Übersetzungsleistung. Finanzbildung wird erst dann wirksam, wenn sie nicht nur Fachwissen vermittelt, sondern die soziokulturellen Codes durchdringt, die den Zugang zu Freizeit, Konsum und institutionellen Systemen regulieren. Damit erweist sich Finanzkompetenz als eine Form von sozialem Kapital. Sie befähigt nicht nur zum Umgang mit Geld, sondern zur Navigation zwischen Lebenswelten. Die Interviewdaten legen nahe, dass ihr eigentlicher Wert weniger in der reinen Wissensvermittlung liegt als in der Fähigkeit, ökonomische Selbstbestimmung in gesellschaftliche Teilhabe zu überführen und so die Positionierung von Migrantinnen im Gefüge sozialer Chancen nachhaltig zu verändern.

7.3.2 Zielgruppenerreichung

Die folgende Kategorie bezieht sich auf Strategien und Herausforderungen bei der gezielten Ansprache und Erreichung der Zielgruppe. Die Auswertung der Interviews zeigt, dass insbesondere Zugänge über Sprache, Lebensphasen und alltagsnahe Kontexte als wichtig wahrgenommen werden.

Um die Bedürfnisse der österreichischen Bevölkerung zu adressieren, wurde in der nationalen Finanzbildungsstrategie Österreichs der „Lebensphasenansatz“ etabliert, bei den Bildungsmaßnahmen auf die spezifischen Bedürfnisse von Individuen in unterschiedlichen Lebensabschnitten abgestimmt sind. (OECD, 2021, S. 41–43)

Also wir machen in unseren Workshops den Lebensphasen Ansatz, das heißt, wir gehen mit unseren Teilnehmerinnen jede Lebensphase durch Kindheit ausziehen, allein leben, Partnerschaft, Zusammenwohnen, Elternschaft, Lebensereignisse, Lebens kritische Lebensereignisse bis zur Pension. Und da schauen wir uns die Entscheidungen an, die finanzielle Folgen haben und welche die haben. (Person 4, Pos. 29)

Die Einbindung konkreter Lebensstationen hilft nicht nur als Strukturierungshilfe, sondern als Identifikationsfläche für die Teilnehmenden. Finanzentscheidungen werden dadurch greifbarer gemacht und im individuellen Lebenskontext verankert

Aus den Interviews geht eine einheitliche Meinung hervor, die Expert:innen betonen die Wichtigkeit eines ganzheitlichen Ansatzes der emotionale und alltagsrelevante Themen mit einbezieht, wie es eine der Expert:innen betont. „Also unser Erfolgsfaktor ist schon, dass wir beim Alltag beginnen und versuchen, eben auch über diese emotionalen Themen zu arbeiten. Wie fühle ich mich mit Geld? Was gibt es da vielleicht für schambehaftete Themen?“ (Person 1, Pos. 29)

Der Alltag wird zum didaktischen Ausgangspunkt, durch emotionale Zugänge wie Scham, Unsicherheit oder Selbstwahrnehmung entsteht Nähe, die zusätzlich die Annahme der Bildungsarbeit erleichtern kann.

Darüber hinaus wird von einer Expertin betont, wie wichtig die Anpassung an das jeweilige Alter der Zielgruppe sein kann.

Und was glaube ich auch schlau ist, doch es gibt natürlich so Basics, die für alle relevant sind. Aber dass man zielgruppenspezifisch Maßnahmen macht, weil Frauen 50 plus haben auch ein anderes Mindset geerbt oder aufgewachsen und einen Umgang gehabt, als es ihre Generation, die vielleicht schon, also überhaupt anders darüber denkt. Also ich

noch betonen also alles über einen Kamm, sondern wirklich die Sprache auch verwenden von diesen Menschen und der Inhalt auch angepasst (Person 7, Pos. 28).

Anhand dieser Aussagen zeigt sich deutlich, dass Altersgruppen nicht homogen sind, sondern sozial geprägt. Unterschiedliche Sozialisierungen führen zu unterschiedlichen Zugängen und Denkweisen zum Thema Geld, diese Differenz muss in der Bildungsarbeit berücksichtigt werden.

Die Expert:innen betonen, dass die Erreichung der Zielgruppe ein wichtiges Thema ist und verschiedene Aspekte umfasst. Einerseits müssen Informationen über Finanzen, Sprache und Integration über verschiedene Kanäle wie Arztpraxen, öffentliche Verkehrsmittel und Schulen vermittelt werden. Andererseits ist es wichtig, zielgruppenspezifische Angebote zu berücksichtigen und sie dort abzuholen, wo sie stehen. Besonders niederschwellige Kommunikationswege, die den Alltag der Zielgruppe berühren, wurden mehrfach als Erfolgsfaktoren genannt. Dabei spielen die individuellen Perspektiven und Bedürfnisse der Zielgruppe eine wesentliche Rolle. Eine breite Aufstellung und Einbeziehung verschiedener Akteur:innen kann dabei hilfreich sein, um die Zielgruppe bestmöglich zu erreichen.

Die Nutzung von Multiplikator:innen wie Lehrpersonen, Community – Akteur:innen erhöht nicht nur die Reichweite, sondern das Vertrauen insbesondere bei Gruppen, die sich von klassischen Institutionen weniger angesprochen fühlen.

Die Interviews machen deutlich, dass die Wirksamkeit von Finanzbildungsangeboten maßgeblich darin liegt, klassische Bildungsformate gezielt zu öffnen und mit lebensweltlichen Bezügen zu verbinden. Was zunächst wie ein Spannungsfeld erscheint – die Verbindung von Lebensphasensystematik, emotionaler Alltagsnähe und informellen Verbreitungswegen – erweist sich im Kontext komplexer finanzieller Entscheidungsprozesse als entscheidende Stärke. Der Lebensphasenansatz dient dabei weniger als starre Struktur, sondern vielmehr als flexibles Übersetzungsinstrument: Finanzthemen werden nicht abstrakt vermittelt, sondern entlang biografischer Situationen verankert, sodass sie kognitiv zugänglich und zugleich emotional anschlussfähig bleiben.

Zentral ist hierbei die räumlich und sozial situierte Vermittlungsweise. Durch die gezielte Nutzung vertrauter Alltagsorte und die Einbindung von Personen aus dem sozialen Umfeld entsteht ein Zugang zu Finanzbildung, der institutionelle Angebote mit gewachsenen Vertrauensräumen verbindet. Auf diese Weise wird die Trennung zwischen formalen Bildungsangeboten und

informellen Lebenswelten bewusst unterlaufen – und durch eine Form der Wissensvermittlung ersetzt, die in sozialen Beziehungen und konkreten Erfahrungen verankert ist.

8 Diskussion im Kontext der Forschungsfragen

Das Kapitel vereint die wesentlichen Erkenntnisse der Arbeit zu einer kritischen Auseinandersetzung mit den Forschungsfragen. Ausgangspunkt war die Frage, welche Definitionen und Konzepte von Financial Literacy die Strategie verwendet. Darauf aufbauend stellte sich die Frage wie die Angebote auf die Bedürfnisse von Frauen mit Migrationshintergrund eingehen und welche konkreten Maßnahmen aus Sicht der Expert:innen wichtig sind, um die Reichweite und Effektivität der Programme zu steigern und strukturelle Benachteiligungen abzubauen. Die Diskussion stützt sich auf die Ergebnisse der Interviews, die nicht nur Einblicke in praktische Herausforderungen liefern, sondern die Diskrepanz zwischen den strategischen Zielen und der Lebensrealität der Zielgruppe offenlegen.

8.1 Theoretische Verankerung: Financial Literacy in der Strategie

Die österreichische Finanzbildungsstrategie orientiert sich maßgeblich an international etablierten Definitionen von Financial Literacy, insbesondere an den Erklärungen der OECD. Finanzbildung wird als die Fähigkeit definiert, informiert finanzielle Entscheidungen treffen zu können, ein Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge zu besitzen und langfristige finanzielle Sicherheit anzustreben (Atkinson & Messy, 2012, S. 12; OECD, 2021, S. 17).

Die in Kapitel 3 dargestellten Modelle – insbesondere das *Financial Capability Model*, das *Drei-Komponenten-Modell* sowie das *Behavioral Life-Cycle Model* – zeigen theoretische Grundlagen, um diese Definition kritisch zu hinterfragen. Während das OECD-Verständnis vor allem auf individuelle Fähigkeiten abzielt, betonen diese Modelle psychologische, soziale und strukturelle Rahmenbedingungen. Sie bieten somit eine wichtige Linse, um die Strategie nicht nur inhaltlich, sondern gesellschaftlich einzuordnen.

Diese individualisierte Perspektive blendet jedoch aus, wie der Erwerb solcher Kompetenzen von strukturellen Ungleichheiten geprägt wird – etwa durch den ungleichen Zugang zu kulturellem Kapital (Bourdieu, 1986), das ähnlich wie formale Bildung über Generationen und soziale Milieus hinweg vererbt wird. Lässt sich Finanzbildung als Instrument sozialer Gleichheit denken, ohne die strukturellen Ursachen ökonomischer Ungleichheit zu reproduzieren? Finanzbildung soll nicht eigenständig betrachtet werden, sondern in Wechselwirkung mit sozialen, systemischen und kulturellen Faktoren steht (Aprea, 2019, S. 43). Dies steht in Verbindung zu Bourdieus (1986) Konzept des kulturellen Kapitals, das ähnlich wie im Bildungsbereich, nicht nur durch individuelle Anstrengungen, sondern durch soziale Strukturen geprägt wird. Relevant ist, dass Finanzbildung als symbolische Grenze fungieren kann. Wer nicht über das passende

kulturelle oder ökonomische Kapital verfügt, bleibt trotz Bildungsangeboten von Teilhabe ausgeschlossen.

8.2 Der atomisierte Akteur: Kritik am OECD-Modell

Anknüpfend an die Analyse von Henchoz (2016, S. 99) die Finanzbildungsprogramme im Kontext der Konstruktion eines „atomisierten Akteurs“ (*atomized actor*) kritisch hinterfragt, lässt sich anmerken, dass die OECD-Programme zur finanziellen Bildung auf einem neoklassisch-ökonomischen Grundverständnis beruhen, das Individuen als isolierte Entscheidungsträger:innen begreift.

Eine Integration sozialer Kontexte, wie sie im *Financial Capability Model* betont wird, ist in der österreichischen Strategie nur ansatzweise erkennbar. Zwar werden Frauen als Zielgruppen benannt, doch fehlt es an einer systematischen Berücksichtigung sozialer und kultureller Rahmenbedingungen in den Maßnahmen. Denn erst die sozialen Rahmenbedingungen wie familiäre Prägung, Netzwerke oder strukturelle Ungleichheiten ermöglichen es Menschen, finanzielles Wissen tatsächlich in eigenes Empowerment und ökonomische Sicherheit zu übersetzen. Eine umfassende Finanzbildung muss daher nicht nur Inhalte vermitteln, sondern die sozialen Kontexte adressieren, die Handlungsspielräume begrenzen oder erweitern.

8.2.1 Soziale Voraussetzungen und Handlungsspielräume

Empirische Befunde zeigen am Beispiel von Schüler:innen, dass sozioökonomische Herkunft einen erheblichen Einfluss auf finanzielle Kompetenzen hat. Jugendliche aus privilegierten Verhältnissen verfügen nicht nur häufiger über ein eigenes Bankkonto, sondern erzielen auch bessere Ergebnisse in finanziellen Bildungstests (Henchoz, 2016, S. 103; OECD, 2014). Diese Beobachtungen verdeutlichen, dass selbst scheinbar grundlegende Fähigkeiten wie das Sparen – ein Ziel vieler Bildungsprogramme – nicht allein durch Informationen oder Ratschläge entstehen. Vielmehr hängen sie eng mit sozialen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zusammen, die den individuellen Handlungsspielraum prägen. Bei Erwachsenen in sozioökonomisch benachteiligten Lebenslagen zeigt sich, dass Finanzbildung ihr Potenzial nur dann entfaltet, wenn neben individuellen Fähigkeiten strukturelle Voraussetzungen wie der Zugang zu Finanzdienstleistungen und unterstützende institutionelle Rahmenbedingungen gegeben sind (Sherraden, 2010). Insbesondere bei Gruppen wie Frauen mit Migrationsbiografie, die mehrfachen strukturellen Benachteiligungen ausgesetzt sein können, ist dieses Zusammenspiel besonders relevant. Ohne entsprechende Voraussetzungen bleiben Bildungsangebote wirkungslos oder vertiefen bestehende soziale Ungleichheiten, da privilegierte Gruppen ihre Ressourcen zur

Umsetzung nutzen können, während andere trotz theoretischen Wissens blockiert bleiben. Die sozialen Kontexte bilden somit ein Erfahrungsfeld, das erst die Entwicklung finanzieller Handlungsfähigkeit ermöglicht oder verhindert.

8.2.2 Gender, Teilzeit und intersektionale Benachteiligung

Die österreichische Finanzbildungsstrategie (2021, S. 18) legt den Fokus auf ein *verantwortungsbewusstes, persönliches Finanzmanagement*. Strukturelle Barrieren werden dabei jedoch nur am Rande berücksichtigt. Dies zeigt sich unter anderem in der Betonung des Vermögensaufbaus als Bildungsziel – ein Aspekt, der für bestimmte gesellschaftliche Gruppen, wie Frauen mit prekären oder unterbrochenen Erwerbsbiografien, nur eingeschränkt realistisch ist. So sind etwa 51,6% der Frauen in Teilzeit beschäftigt sind, bei Männern sind es lediglich 12,5% (STATISTIK AUSTRIA, 2023c, S. 5). Aus intersektionaler Perspektive überlagern sich geschlechtsspezifische, migrationsbezogene und sozioökonomische Ungleichheiten (Crenshaw, 1989). Diese Überschneidungen weisen auf eine strukturelle Mehrfachbenachteiligung hin, die in der nationalen Finanzbildungsstrategie zwar an einzelnen Stellen thematisiert, aber bislang noch nicht systematisch und kohärent berücksichtigt werden.

Das in Kapitel 3.2 dargestellte *Financial Capability Model* liefert in diesem Zusammenhang ein wichtiges Gegenmodell. Es betont nicht nur Wissen, sondern Selbstwirksamkeit und das Vertrauen in die eigenen finanziellen Fähigkeiten – Themen, die gerade bei mehrfach benachteiligten Gruppen, wie Frauen mit Migrationshintergrund, eine Rolle spielen. Das *Drei-Komponenten-Modell* verweist auf Einstellungen und Verhalten als entscheidende Faktoren. Die Strategie bleibt jedoch in beiden Aspekten vage und operationalisiert diese Konzepte nicht zielgruppenspezifisch.

8.2.3 Finanzbildung als gesellschaftlicher Steuerungsmechanismus

Atkinson und Messy (2012) betonen die Wichtigkeit, Finanzbildung nicht isoliert, als Wissensvermittlung zu betrachten, sondern dass es vor allem darum geht, die Fähigkeit zu fördern, Risiken zu erkennen und finanzielle Entscheidungen auf Basis einer fundierten Einschätzung zu treffen. Doch während Finanzbildung auf individueller Ebene als Kompetenzgewinn verstanden wird, stellt sich die Frage, welche gesellschaftlichen und politischen Implikationen damit verbunden sind. Wie in Kapitel 3.7 beschrieben, vertritt die OECD ein normatives Verständnis von Finanzbildung, das finanzielle Kompetenzen als Mittel zur Steigerung des „individuellen Wohlergehens“ definiert – ohne jedoch die strukturellen Voraussetzungen systematisch mitzudenken. Die Unterscheidung zwischen *finanziellem Wohlergehen* und *finanziellem*

Wohlbefinden (vgl. Kapitel 3.10 & 3.11) zeigt, dass politische Strategien auf subjektives Sicherheitsempfinden und Selbstverantwortung abzielen und dabei können objektive Lebensbedingungen wie prekäre Beschäftigung oder eingeschränkter Zugang zu Finanzprodukten aus dem Blick verloren werden. Damit wird Finanzbildung nicht nur zur Kompetenzvermittlung, sondern zu einem Instrument der sozialen Steuerung im Sinne einer verinnerlichten Verantwortung (Purtschert et al., 2008). Finanzbildung ist nicht nur ein Mittel zur Steigerung der Finanzkompetenz, sondern kann als Mechanismus dienen, der die Verteilung wirtschaftlicher Verantwortung beeinflusst. Klassische sozialstaatliche Modelle setzen auf kollektive Absicherung und staatliche Regulierung, in den Finanzbildungsinitiativen wird hingegen auf Eigenverantwortung des Individuums gesetzt. Nachhaltige Wirksamkeit kann Finanzbildung nur entfalten, wenn sie mit politischen und gesellschaftlichen Maßnahmen, die besonders benachteiligte Gruppen, wie Frauen mit Migrationshintergrund gezielt unterstützen.

8.2.4 Emanzipatorische Dimension von Finanzbildung

Diese Barrieren verdeutlichen, dass Finanzbildung nicht isoliert, betrachtet werden kann, sondern immer im sozialen und kulturellen Kontext der Zielgruppen eingebettet sein muss. Um soziale Ungleichheiten und die finanzielle Resilienz aller Personen zu stärken, ist es entscheidend eine sprachliche und methodische Anpassung der Bedürfnisse der Zielgruppe vorzunehmen. Finanzbildung wird als wirtschaftliche Notwendigkeit betrachtet, doch sie hat eine weit- aus größere Reichweite. Wer über finanzielle Entscheidungsfähigkeit verfügt, kann nicht nur wirtschaftliche Unabhängigkeit erlangen, sondern in anderen Bereichen des gesellschaftlichen Lebens aktiver werden. So wurde von einer Expertin, Finanzbildung als Form der Gewaltprävention beschrieben, da finanzielle Unabhängigkeit es Frauen ermöglicht, eigenständig über ihre Lebensführung zu entscheiden und sich aus potenziell schädlichen Beziehungen zu lösen. Diese emanzipatorische Dimension der Finanzbildung korrespondiert mit Untersuchungen zu ökonomischer Gewalt, die aufzeigen, dass finanzielle Abhängigkeit zur Kontrolle von Frauen eingesetzt werden kann (Postmus et al., 2012). Diese emanzipatorische Dimension findet theoretische Unterstützung im Financial Capability Model, das explizit die Rolle von Vertrauen, Selbstwirksamkeit und sozialem Kontext für finanzielle Handlungsfähigkeit betont. Besonders bei Frauen, die von ökonomischer Gewalt betroffen sind, kann sich zeigen, wie wichtig emotionale und kulturelle Faktoren für finanzielle Unabhängigkeit sind. Langfristig betrachtet kann Finanzbildung daher nicht nur individuelles Wissen fördern, sondern als Instrument zur Verringerung sozialer Ungleichheiten dienen.

8.2.5 Vermögensaufbau statt Inklusion

Der Fokus der Strategie liegt auf der Eigenverantwortung, da sie davon ausgeht, dass finanzielle Kompetenz in erste Linie eine individuelle Fähigkeit ist, die durch Bildungsmaßnahmen gefördert werden kann. Der beschriebene Ansatz steht im Einklang mit neoliberalen Modellen, die es seit den 90er Jahren gibt und die westlichen Länder prägen. Der Hauptpunkt dieser Modelle basiert darauf, dass Personen mit den und durch vermeintlich richtige finanzielle Entscheidungen ihre eigene wirtschaftliche Sicherheit gewährleisten können. Unberücksichtigt bleiben aber soziale und strukturelle Hürden. Spezifische Definitionen, die die Bedürfnisse marginalisierter Gruppen wie Frauen mit Migrationshintergrund miteinbezieht, bleiben aus. Diese Ausrichtung spiegelt eine allgemein kritische Tendenz wider, wirtschaftliche Risiken auf Individuen abzuwälzen.

Weber (2010) beschreibt in diesem Zusammenhang das entstehende Finanzbildungsbürgertum im Zuge der Finanzialisierung des Alltags, bei dem Finanzwissen als Bürgerpflicht propagiert wird, während strukturelle Ungleichheiten unberührt bleiben.

Schmerr (2021, S. 95) warnt, dass Finanzbildungsinitiativen zuweilen eher einen lobbyistisch geprägtem „Kampf um die Köpfe“ gleichen, anstatt einen tatsächlich umfassenden Bildungsanspruch gerecht zu werden. Die österreichische Strategie konzentriert sich auf Vermögensaufbau, Altersvorsorge und finanzielle Unabhängigkeit, es zeigt, dass Frauen als wirtschaftlich eigenständige Akteurinnen betrachtet werden, betont wird weiters, dass finanzielle Wohlergehen der Bürger:innen zu verbessern, die finanzielle Resilienz zu stärken und die Förderung der sozialen Inklusion.

Aus einer neoliberalen Perspektive betrachtet, zeigt sich das Finanzbildung in der österreichischen Strategie vorrangig als individuelles Bildungsziel verstanden wird. Soziale Voraussetzungen und strukturelle Hindernisse werden nur am Rande thematisiert.

Im Bereich der Beratung oder Projektförderung kann sich diese Dynamik zeigen, wenn bestimmte Arten von Teilnahmefähigkeit vorausgesetzt werden, wie etwa zeitliche Flexibilität oder Sprachkompetenz. Personen, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen, gelten schnell als schwer erreichbare Zielgruppe. Es kann die Frage gestellt werden, ob das Subjekt der Finanzbildung in der Praxis weniger inklusiv ist, als politische Programme vermitteln wollen. In politischen Strategien wird das Subjekt der Finanzbildung meist als rational, eigenverantwortlich und vorausplanend dargestellt und passt damit gut zur Logik neoliberaler Gouvernamentalität.

Eine kritische soziologische Betrachtung macht deutlich, dass Finanzbildung nicht nur ökonomisches Wissen vermittelt, sondern bestimmte Vorstellungen davon, was als Norm gilt und wie ein „richtiges“ Wirtschaftliches Selbst auszusehen hat. Personen, die diese Erwartungen nicht erfüllen, werden nicht als gleichberechtigte Subjekte gesehen, sondern als defizitäre Zielgruppen. Diese Sichtweise birgt die Gefahr, dass Finanzbildung nicht zur gesellschaftlichen Teilhabe beiträgt, sondern bestehende Machtverhältnisse weiter verfestigt.

8.3 Sprachliche Vielfalt & kulturelle Diversität

Ein weiterer kritischer Punkt, der sowohl aus den Interviews sowie aus dem Monitoringbericht eindeutig hervorgeht, ist die fehlende sprachliche Anpassung der Maßnahmen. In den Interviews wurde mehrfach betont, dass die Angebote sprachlich zu komplex und nicht an die Bedürfnisse von Menschen angepasst ist, deren Erstsprache nicht Deutsch ist. Das Financial Capability Model aus Kapitel 3.2 etwa betont, dass finanzielle Kompetenz nicht allein aus Wissen besteht, sondern wesentlich von Selbstwirksamkeit, Vertrauen und Zugänglichkeit geprägt ist – alles Aspekte, die sprachlich und kulturell vermittelt sind. Das Drei-Komponenten-Modell, dass Finanzkompetenz als Zusammenspiel von Wissen, Verhalten und Einstellungen versteht, macht deutlich: Wenn Bildungsangebote sprachlich und kulturell nicht anschlussfähig sind, können sie die Zielgruppen kaum erreichen. Diese Beobachtung wird in der Literatur bestätigt, Personen mit Migrationshintergrund stoßen auf sprachliche Hürden und kulturelle Unterschiede, die den Erwerb der Finanzkompetenz einschränken können (Abstiens et al., 2024b, S. 18; Karakurum-Ozdemir et al., 2019, S. 325). Die Sprache fungiert nicht nur als Kommunikationsmittel, sondern im Sinne Bourdieus als kulturelles und soziales Kapital. Wer über sprachliche Kompetenz verfügt, kann sich Wissen leichter aneignen, während sprachliche Barrieren den Zugang zu wichtigen Ressourcen einschränken kann. Darüber hinaus kann Sprache entsprechend Bourdieu als symbolisches Machtinstrument verstanden werden. Sie entscheidet mit darüber, wer als kompetent wahrgenommen wird und wer nicht. Damit wird deutlich, dass fehlende sprachliche Anpassungen nicht nur ein praktisches Problem darstellen, sondern soziale Ausschlüsse reproduzieren kann.

8.3.1 Mehrsprachigkeit in der Finanzbildungsstrategie

Die nationale Finanzbildungsstrategie plädiert dafür, dass Finanzbildung zur finanziellen Inklusion beiträgt, in der praktischen Umsetzung werden aber Lücken sichtbar.

„Bei der Einmeldung ihrer Maßnahmen machten die Anbieter auch Angaben zu der sprachlichen Verfügbarkeit ihrer Angebote. Im Monitoring wurden dazu keine neuen

Daten erhoben, jedoch die damaligen Angaben untersucht: Während die gesamte Maßnahmenpalette (100.0%) in Deutsch angeboten wird, sind 6.9% der Maßnahmen zusätzlich auf Englisch verfügbar“ (Humer et al., 2024, S. 25).

Diese Zahlen verdeutlichen, dass Frauen, die keine ausreichenden Deutschkenntnisse besitzen systematisch von Finanzbildungsmaßnahmen ausgeschlossen werden. Neben der Sprachebene spielen kulturelle Prägungen eine entscheidende Rolle. Finanzbildung und ihre Konzepte sind nicht universell neutral, sondern kulturell geprägt. Dies bedeutet das standardisierte Finanzbildungsmaßnahmen nicht immer die spezifischen Bedürfnisse aller Gruppen abdecken können. Viele Frauen mit Migrationshintergrund kommen aus Gesellschaften, in denen finanzielle Verantwortung gemeinschaftlich organisiert sind und nicht primär als individuelle Angelegenheit betrachtet wird. Diese Differenz wird in der Strategie nicht ausreichend reflektiert, dass es sich an einem westlich geprägten, neoliberalen Modell finanzieller Eigenverantwortung, orientiert. Finanzbildung folgt damit einem hegemonialen Verständnis ökonomische Rationalität, das individuelle Selbstverantwortung in den Mittelpunkt rückt. Aus interkultureller Perspektive kann dies als normative Vorgabe gedeutet werden, die kollektive ökonomische Praktiken marginalisiert.

8.3.2 Intersektionale Perspektiven auf Mehrfachdiskriminierung

Es zeigt sich wie unterschiedliche Diskriminierungsgegebenheiten zusammenwirken. Im Sinne Crenshaw (1989) bedingen Geschlecht, Migrationserfahrung und sozioökonomischer Status einander. Eine intersektionale Betrachtung ist unerlässlich, um diese Überschneidungen im Finanzbildungsangebot angemessen zu adressieren. Ohne Berücksichtigung dieser Vielfalt läuft die Strategie Gefahr, jene Frauen zu vernachlässigen, die sie unterstützen will, und finanzielle Exklusion mehr zu verstärken, statt abzubauen.

8.3.3 Strukturelle Ungleichheit und politische Verantwortung

Ein weiterer Punkt, der angemerkt werden soll, ist das Finanzbildung an strukturellen Faktoren angekoppelt ist, die eine zusätzliche Benachteiligung schaffen. Da Frauen mit Migrationshintergrund oftmals in prekären Arbeitsverhältnissen tätig sind, wird ihre wirtschaftliche Teilhabe eingeschränkt und dies ist nicht nur zurückzuführen auf individuelle Entscheidungen, sondern wird von politischen und strukturellen Rahmenbedingungen geprägt. Damit wird erneut verdeutlicht, dass Finanzbildung nicht als isoliertes Konzept betrachtet werden kann, sondern in einen breiteren gesamtgesellschaftlichen Zusammenhang eingebettet werden muss, um nachhaltig wirksam zu sein. Insofern kann Finanzbildung als Schlüsselwert für soziale Teilhabe

gelesen werden oder eben für deren Einschränkung. Wird sie nicht niederschwellig, mehrsprachig und kultursensibel gestaltet, fungiert sie eher als Filter, denn als Verbindung.

8.3.4 Internationale Empfehlungen für kultursensible Finanzbildung

Lusardi und Mitchell (2014, 17f) betonen, dass Frauen im Durchschnitt ein geringeres Vertrauen in ihr finanzielles Wissen haben, was durch sprachliche Unsicherheiten und fehlende Netzwerke weiter verstärkt werden kann. Der nationale Aktionsplan für Integration hebt hervor, dass sprachliche Barrieren und wirtschaftliche Benachteiligungen Herausforderungen für Frauen mit Migrationshintergrund sind (Bundesministerium für Frauen & Integration, 2021, S. 11). Um also echte Teilhabe zu ermöglichen, darf Finanzbildung nicht isoliert betrachtet werden, sondern muss gezielt auf die spezifischen Bedürfnisse dieser Gruppe eingehen. Internationale Strategien zur Finanzbildung für Migrant:innen betonen die Wichtigkeit, Barrieren in Bezug zur Sprache und Kultur zu reduzieren. So hebt die OECD (2016a, S. 5) hervor, dass effektive Finanzbildungsmaßnahmen auf Mehrsprachigkeit ausgelegt sein sollen und an die unterschiedlichen sozialen Hintergründe der Zielgruppe angepasst werden müssen. Zudem zeigt sich das Migrant:innen nicht nur mit sprachlichen Herausforderungen, sondern mit einem mangelnden Vertrauen in das Finanzsystem ihres Gastlandes konfrontiert sind (OECD, 2016a, S. 3). Dieser Mangel an Vertrauen ist nicht individuell lösbar, sondern verweist auf institutionelle Verantwortung. Durch gezielte Ansprache, repräsentative Vermittlungsformen und kooperative Ansätze kann dieses Vertrauen langfristig aufgebaut werden. Informelle Spargemeinschaften bekommen eine wichtige Relevanz, so zeigen Internationale Studien (Ibrahim, 2020) das informelle Sparformen wie Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs)³ für viele Migrant:innen nicht nur finanzielle, sondern ebenso soziale und kulturelle Funktionen erfüllen.

8.3.5 Sprache als Zugang oder Ausschlussmechanismus

Diese Betrachtung zeigt, dass sprachliche und kulturelle Barrieren eine wesentliche Hürde für die finanzielle Inklusion von Migrant:innen darstellt. Ohne gezielte Anpassungen der Finanzbildungsstrategie bleibt das Risiko bestehen, dass bestimmte Gruppen ausgeschlossen bleiben. Sprachliche Vielfalt stellt damit keine technische, sondern viel mehr eine politische Frage, sie

³ ROSCAs sind informelle Spargemeinschaften und selbstorganisierte Finanzgemeinschaften aus einer Gruppe von Personen, die fixe Geldbeträge in einen gemeinsamen Fonds einzuzahlen. ROSCAs dienen insbesondere Menschen mit eingeschränktem Zugang zu formalen Finanzinstitutionen als wichtige Strategie zur Kapitalbildung, sozialer Absicherung und gegenseitiger Unterstützung.

entscheidet mit darüber, wer ökonomisch partizipieren kann und wer systematisch ausgeschlossen wird.

Die in Kapitel 3 beschriebenen theoretischen Perspektiven verdeutlichen, dass Sprache, Vertrauen und kulturelle Zugänglichkeit wichtige Aspekte sind. Wenn Bildungsangebote – wie im *Financial Capability Model* beschrieben – darauf abzielen, Selbstwirksamkeit zu fördern, müssen sie sprachlich verständlich, kulturell anschlussfähig und sozial eingebettet sein. Das *Drei-Komponenten-Modell* zeigt ebenfalls, dass finanzielle Bildung ohne Berücksichtigung von Einstellungen und kulturellen Prägungen nicht greifen kann. Eine Strategie, die diese Aspekte nicht im Blick hat, läuft Gefahr, das Ziel der Inklusion zu versäumen und soziale Ungleichheiten weiter zu verfestigen.

8.4 Implikationen für die Praxis

Finanzbildung wird in vielen Fällen auf eine rein instrumentelle Ebene reduziert, anstatt als Mittel zur Förderung von finanzieller Eigenständigkeit und gesellschaftlicher Teilhabe genutzt zu werden.

Eine erweiterte Perspektive auf Finanzbildung liefert wieder das Financial Capability Modell, das neben Wissen das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und die strukturellen Rahmenbedingungen betont. Besonders bei Frauen mit Migrationshintergrund – die mit sprachlichen, kulturellen und ökonomischen Barrieren konfrontiert sind – ist dieser erweiterte Kompetenzbegriff von Bedeutung. Das *Lebenszyklus-Modell* betont, dass Finanzbildung sich an den Lebensphasen und -lagen der Menschen orientieren soll, um wirksam zu sein. Das als *Drei-Komponenten-Modell* bezeichnete Konzept beschreibt darüber hinaus die Bedeutung von Verhalten und Einstellungen – beides ist stark abhängig von sozialen Kontexten, Sprache und kultureller Vermittlung.

Ähnliche Überlegungen finden sich im Bereich der Grundbildung wieder, wo Finanzbildung als Beitrag zur gesellschaftlichen Teilhabe und zur Stärkung von Handlungsfähigkeit verstanden wird (Mania & Tröster, 2015, S. 3). Zivilgesellschaftliche Bildungsinitiativen wie die Akademie für Gemeinwohl greifen diesen Gedanken auf, indem sie Finanzbildung nicht als Konsumentenwissen, sondern als Ausgangspunkt für gesellschaftliche Mitgestaltung begreifen (Buczko, 2017, S. 4).

8.4.1 Finanzbildung als individuelle Verantwortung

Diese Sichtweise und die damit einhergehende Verlagerung der Verantwortung vom Staat auf das Individuum machen Finanzbildung zu einem persönlichen Thema, das nicht mehr

ausschließlich in der Zuständigkeit des Staates liegt oder Expert:innen aus dem Bankensektor betrifft. Die zunehmende Verlagerung finanzieller Verantwortung auf das Individuum hat Finanzbildung zu einer Schlüsselkompetenz für wirtschaftliche Selbstständigkeit gemacht. Finanzbildung möchte Menschen auf ein finanziell unabhängiges Leben vorbereiten und geht somit über die klassische Vermittlung von Spar- oder Anlagewissen hinaus. Für Frauen mit Migrationshintergrund können sich dadurch neue Möglichkeiten eröffnen.

Schon die Theorie über Kapital und soziale Felder von Bourdieu (1986, S. 247) liefert einen tiefen Einblick in die sozialen Strukturen, die den Zugang und Vorteil von Finanzbildung beeinflussen. Bourdieu beschreibt das Individuen unterschiedliche Formen von Kapital besitzen, die ihre Position und den Handlungsspielraum in den sozialen Feldern bestimmen.

8.4.2 Chancengerechtigkeit und Kapitalzugang

In Bezug auf Finanzbildung bedeutet das, dass Maßnahmen, die diese verschiedenen Kapitalformen und die sich ändernden Bedürfnisse über den Lebensverlauf hinweg berücksichtigen, eine größere Wirksamkeit erzielen können. Wie bereits in Kapitel 5.1 dargestellt, beeinflussen laut Bourdieu die Formen des ökonomischen, kulturellen und sozialen Kapitals maßgeblich die Teilhabechancen in sozialen Feldern, im Feld der Finanzbildung. Besonders Frauen mit Migrationshintergrund verfügen häufig über geringeres ökonomisches und symbolisches Kapital, was ihren Handlungsspielraum in finanziellen Belangen einschränkt und spezifische Zugangshürden zu Bildungsangeboten erzeugt. Frauen mit Migrationshintergrund stehen vor spezifischen Herausforderungen, da sie weniger Zugang zu finanziellen Kapital haben, wodurch ihr Handlungsspielraum in finanziellen Gegebenheiten, eingeschränkt ist. Lusardi & Mitchell (2011a) heben hervor, dass Finanzbildung nicht starr sein kann, sondern flexibel bleiben muss umso auf die verschiedenen Lebensumstände zugeschnitten werden kann. Sie betonen, dass ein ganzheitlicher Ansatz dazu beiträgt, dass Finanzbildung sowohl kurzfristig als langfristig relevant bleibt. Atkinson und Messy (2013) betonen in ihrer Forschung, dass Finanzbildung umfassend und inklusiv gestaltet sein sollte, um verschiedene Zielgruppen effektiv zu erreichen. Ein lebensphasenorientierter Ansatz erhöht die Relevanz der Bildungsangebote und sorgt dafür, dass unterschiedliche Bedürfnisse und Herausforderungen adressiert werden.

Ein ganzheitlicher Ansatz in der Finanzbildung muss daher anerkennen, dass nicht alle Individuen mit den gleichen Ressourcen und Startbedingungen ausgestattet sind. Die Interviews untermauern die Forderung nach einem derart ganzheitlichen Verständnis von Finanzbildung. Eine Expert:in betont etwa, dass Bildungsangebote neben fachlichem Wissen auch emotionale und lebenspraktische Aspekte adressieren sollten, um wirklich wirksam zu sein. Eine

erfolgreiche Umsetzung von Finanzbildungsprogrammen erfordert auf der einen Seite sprachliche Vielfalt und auf der anderen Seite qualifiziertes Personal, dabei ist es wichtig nicht nur fachliche Expertise aufzuweisen, sondern vor allem soziale Kompetenzen.

Es kann die Inhalte greifbarer machen und persönliche Einblicke fördert die Bereitschaft, Finanzbildungsprogramme anzunehmen, Informationen oder Einladungen direkt aus der Community können besonders wirksam sein und die Teilnahme fördern. In den Interviews wurde betont, wie wirksam der Einsatz von Tandems ist, bei denen die Trainer:innen aus der Zielgruppe eingebunden werden, eine Expertin sprach von einer kulturellen und sprachlichen *Brücke*, die den Zugang und die Bereitschaft Informationen anzunehmen und umzusetzen für viele erleichtert.

8.4.3 Sprachliche Barrieren und kulturelle Zugänge

Die Aussagen der Expert:innen macht deutlich, dass es bislang keine speziell auf die sprachlichen und kulturellen Bedürfnisse von Frauen mit Migrationshintergrund zugeschnittenen Finanzbildungsprogramme gibt. Diese Lücke zeigt, dass bestehende Bildungsmaßnahmen nicht ausreichend auf die Herausforderungen dieser Zielgruppe eingehen. Insbesondere die fehlende Berücksichtigung von Mehrsprachigkeit und kultureller Sensibilität schränkt nicht nur die Reichweite solcher Programme ein, sondern verringert ihre Wirksamkeit. Mehrere Expert:innen betonen die Rolle der Sprachkompetenz in der Wissensvermittlung und setzen kreative Ansätze ein, um Sprachbarrieren zu überwinden. Eine Expertin berichtet beispielsweise, dass sie ihre Erstsprache Türkisch nutzt, um komplexe Themen verständlich zu erklären oder Missverständnisse aufzulösen. Während dieser individuelle Ansatz zeigt, dass sprachlich angepasste Vermittlung hilfreich sein kann, verweist er gleichzeitig auf das Fehlen systematisch entwickelter, mehrsprachiger Programme.

Ein Blick in das „Finanznavi“⁴ zeigt, dass die meisten Angebote auf Deutsch sind und nur wenige in Englisch. Dies stellt für Frauen mit anderen Erstsprachen eine erhebliche Hürde dar und erschwert den Zugang zu relevanten Informationen. Die fehlende Anpassung der Programme an sprachliche und kulturelle Bedürfnisse ist eine Herausforderung, die dringend angegangen werden muss. Um diese Lücke zu schließen, wäre es notwendig, bestehende Angebote durch mehrsprachige Materialien zu ergänzen und kulturell sensible Ansätze in die Programmentwicklung zu integrieren. Internationale Stellen unterstreichen diesen Handlungsbedarf. So

⁴ <https://finanznavi.gv.at/jetzt-loslegen/bildungsangebote>

empfiehlt die OECD (2016a, S. 5), Informationen gezielt sprachlich und kulturell anzupassen, um die finanzielle Inklusion zu stärken. Darüber hinaus heben Oehler & Horn (2021) hervor, dass die Politik gefordert ist, entsprechende Rahmenbedingungen zu schaffen und finanzielle Bildung als gesamtgesellschaftliche Aufgabe zu verankern.

Die Diskussion um Finanzbildung offenbart mehr als nur Wissensdefizite. Sie zeigt, wie sehr ökonomische Teilhabe von strukturellen Voraussetzungen abhängt. Ob Lebenszyklus-Modelle, Capability-Ansätze oder Bourdieus Kapitaltheorie: Es wird deutlich, dass finanzielle Selbstbestimmung nicht allein durch individuelle Kompetenz entsteht, sondern durch das Zusammenspiel von Ressourcen, Zugängen und Machtverhältnissen. Doch in dieser Spannung zeigt sich die Paradoxie. Obwohl Finanzbildung vermehrt als persönliche Verantwortung dargestellt wird, bleibt sie untrennbar mit struktureller Ungleichheit verwoben. Die Forderung nach mehrsprachigen, kulturell sensiblen Formaten ist daher nicht bloß eine didaktische, sondern ebenso eine politische. Denn wer über finanzielle Aufklärung spricht, muss auch über Sprachenvielfalt, über kulturelles Kapital und über die Frage reden, wer in welcher Sprache als kompetent gilt.

9 Abschließende Perspektiven

Die vorliegende Masterarbeit untersucht die Finanzbildung in Österreich aus soziologischer Perspektive, mit besonderem Fokus auf Frauen mit Migrationshintergrund. Methodisch stützte sich die Studie auf sieben Expert:innen Interviews mit Fachleuten aus Institutionen der Finanzbildung, deren Aussagen mittels qualitativer Inhaltsanalyse ausgewertet wurden. Die Ergebnisse zeigen, dass bloße Wissensvermittlung nicht ausreicht, um finanzielle Kompetenzen und Stabilität zu fördern. Vielmehr hängt der Erfolg von Finanzbildungsmaßnahmen stark von sozialen und kulturellen Kontexten ab.

9.1 Zusammenfassung der zentralen Erkenntnisse

Dieses Kapitel fasst die wesentlichen Ergebnisse der Arbeit zusammen und reflektiert die Erkenntnisse in Bezug auf die finanzielle Bildung von Frauen mit Migrationshintergrund. Es wird herausgearbeitet, dass Finanzkompetenz eng mit sozialen, wirtschaftlichen und kulturellen Rahmenbedingungen verbunden ist und dass strukturelle Herausforderungen diese Zielgruppe in besonderem Maße betreffen.

Es zeigt, dass Finanzbildung nur dann effektiv sein kann, wenn sie spezifische Herausforderungen und Ressourcen der Zielgruppen berücksichtigt. Finanzbildungsprogramme, die auf standardisierte und universelle Konzepte setzen, gehen an den Bedürfnissen von sozial benachteiligten Gruppen vorbei. Ein relevanter Faktor, der aus der Arbeit hervorgeht, ist die Verbindung zwischen Finanzbildung und sozialer Ungleichheit. Finanzbildung wird als individuelles Konzept betrachtet, jedoch spielen strukturelle Barrieren, etwa Sprachhürden, eingeschränkter Zugang zu Finanzprodukten oder kulturelle Gründe eine Rolle. Mit Bourdieus Kapitaltheorie wurde in der Arbeit aufgezeigt, dass ökonomisches Kapital nicht unabhängig von sozialen und kulturellen Kapital gesehen werden kann. Frauen mit Migrationshintergrund haben geringere finanzielle Ressourcen zur Verfügung und seltener Zugang zu Netzwerken, die Finanzwissen vermitteln, was die Wirkung klassischer Bildungsmaßnahmen einschränkt. In diesem Zusammenhang bleibt die Frage jedoch unberücksichtigt, ob diese Normen und Erwartungen mit den sozialen und kulturellen Realitäten übereinstimmen. Eine wichtige Rolle für Frauen mit Migrationshintergrund spielen informelle Spar- und Kreditgemeinschaften, die in der Herkunftskultur praktiziert werden. Diese werden aber in den meisten Finanzbildungsprogrammen nicht thematisiert. Der Fokus liegt auf der Vermittlung von Wissen über formelle Finanzinstrumente wie Versicherungen, Bankkonten oder Pensionssysteme. Bestehende Ressourcen und Kompetenzen der Zielgruppe werden nicht wahrgenommen oder teilweise unsichtbar gemacht. Dass diese Systeme in Finanzbildungsprogrammen kaum thematisiert werden, birgt ein doppeltes

Risiko: Zum einen verlieren die Frauen potenzielle Schutzmechanismen ihrer Community, wenn sie unvorbereitet in formelle Finanzsysteme wechseln; zum zweiten wird übersehen, dass eine gelungene Integration auch die Brücken zwischen diesen bewährten Praktiken und institutionellen Angeboten stärken müsste.

Die Finanzbildungssituation von Frauen ist demnach nicht nur auf strukturelle Benachteiligungen zurückzuführen, sondern auf verhaltensökonomische Faktoren, die in der Gestaltung von Finanzbildungsmaßnahmen eine entscheidende Rolle spielen können.

Frauen neigen dazu, Finanzbildung in anderen Kontexten als Männer zu suchen, Männer bevorzugen tendenziell autodidaktische Lernformate, Frauen fühlen sich in interaktiven, vertrauensbasierten Lernsettings, wie Gruppenworkshop oder Beratungen wohler. Dies zeigt die aktuelle IHS-Studie, die drei Faktoren identifiziert, die eine erfolgreiche Finanzbildung für Frauen ausmachen kann. Ein wichtiges Element sind Lernumgebungen, da Frauen geschützte, interaktive Lernsettings mit sozialem Austausch bevorzugen. Zudem sind lebensphasenspezifische Maßnahmen entscheidend, da Finanzbildung auf spezifische Herausforderungen wie Karenzeiten, Pensionslücken oder Haushaltsbudgets abgestimmt sein sollte. Schließlich zeigt sich, dass die Überwindung kognitiver Hürden essenziell ist, was durch praxisnahe Beispiele, Storytelling und einfache Schritt-für-Schritt-Anleitungen erleichtert werden kann (Abstiens et al., 2024b). Diese Ergebnisse sind besonders für die nationale Finanzbildungsstrategie relevant, da sie zeigen, dass die bloße Bereitstellung von Wissen nicht ausreicht. Vielmehr bedarf es gezielter Interventionen, die sowohl psychologische als gesellschaftliche Barrieren abbauen.

Aktuelle Ergebnisse des Monitoringbericht (2024, S. 5) zeigen, dass die Strategie in der Umsetzung nicht alle Bevölkerungsgruppen gleichermaßen erreicht. Insgesamt konnten 131 aktive Maßnahmen identifiziert werden, wobei mehr als die Hälfte gezielt auf junge Menschen ausgerichtet sind. Hier wird vor allem die frühe Lebensphase angesprochen und es wird deutlich, dass die Finanzbildung von Jugendlichen im Fokus steht, während andere Gruppen, insbesondere ältere Menschen, vulnerable Gruppen und Frauen mit Migrationshintergrund, nur eingeschränkt von den Maßnahmen profitieren.

Die Ergebnisse des Berichtes unterstreichen, dass die nationale Finanzbildungsstrategie wichtige Fortschritte erzielt hat, in ihrer aktuellen Umsetzung aber nicht für alle Zielgruppen gleichermaßen zugänglich ist. Die bestehenden Angebote haben hohe sprachliche und kognitive Anforderungen an die Teilnehmende. Ein weiterer Punkt, der im Bericht aufgezeigt wird, ist, dass viele Maßnahmen nicht mehrsprachig verfügbar sind, wodurch insbesondere Frauen mit anderer Herkunftssprache von den Bildungsprogrammen ausgeschlossen werden. Viele der

Programme sind digital ausgerichtet, wodurch Menschen mit geringen digitalen Kompetenzen nur schwer Zugang erhalten.

Neben der wirtschaftlichen und sozialen Dimension hat Finanzbildung eine politische Komponente. Menschen, die ihre finanziellen Rechte und Pflichten kennen, sind eher in der Lage, politische Prozesse zu verstehen und aktiv mitzugestalten. Für Frauen mit Migrationshintergrund könnte dies bedeuten, dass sie durch Finanzbildung besser über ihre Rechte als Arbeitnehmerinnen, Konsumentinnen oder Bürgerinnen informiert werden.

Theoretische und praktische Implikationen versuchte die Arbeit mit den Perspektiven von Bourdieu, Foucault und den intersektionalen Ansätzen zu integrieren. So verdeutlicht die Kapitaltheorie von Bourdieu, dass Finanzbildung ungleich verteilt ist und an soziales sowie kulturelles Kapital geknüpft ist. Frauen mit Migrationshintergrund verfügen über geringeres kulturelles Kapital im Finanzbereich, da ihnen finanzielle Themen in ihrer sozialen Umgebung weniger zugänglich sind. Die Arbeit argumentiert daher, dass Programme explizit auf diese Zielgruppe zugeschnitten werden müssen, um die systemischen Nachteile zu verringern.

Die Umsetzung von Finanzbildungsprogrammen bleibt eine Herausforderung. Sprachliche Barrieren, Zeitmangel oder kulturelle Vorbehalte erschweren die Teilnahme.

Wird Finanzbildung als integraler Bestandteil von Integrations- und Bildungsmaßnahmen verankert, kann sie einen wichtigen Beitrag zur gesellschaftlichen Inklusion und Chancengleichheit leisten. Dabei ist nicht allein der Migrationshintergrund entscheidend, sondern ebenso Aspekte wie Klassenzugehörigkeit, da diese die Teilhabe an der Mehrheitsgesellschaft beeinflusst. Finanzbildung fungiert in diesem Zusammenhang als Werkzeug zur Förderung ökonomischer Emanzipation. Für Frauen mit Migrationshintergrund ist dies besonders relevant, da viele von ihnen eingeschränkten Zugang zu finanziellen Ressourcen und Dienstleistungen haben. Diese Hürden beeinträchtigen nicht nur die ökonomische Lage, sondern können sich auf andere Lebensbereiche auswirken – von der Wohnsituation bis hin zu den Bildungschancen der Kinder. Finanzbildungsprogramme, die an die individuellen Hintergründe und Erfahrungen der Zielgruppe anknüpfen, können dabei helfen, nicht nur wirtschaftliche Stabilität zu schaffen, sondern das Selbstvertrauen im Umgang mit Geld zu stärken. Finanzbildung ermöglicht es Menschen, eigenständig Entscheidungen zu treffen und sich besser in gesellschaftlichen Strukturen zu orientieren. Wer weiß, wie Kredite, Steuersysteme oder Sozialleistungen funktionieren, kann seine Rechte besser wahrnehmen und aktiv am gesellschaftlichen Leben teilnehmen. Auf diese Weise trägt Finanzkompetenz nicht nur zu wirtschaftlicher, sondern zu sozialer und politischer Teilhabe bei. Finanzbildung ist kein individuelles Gut, sondern ein kollektives Recht. Die

Arbeit hat versucht zu verdeutlichen, dass Finanzbildung nur dann zur Chancengleichheit beiträgt, wenn sie Machtstrukturen hinterfragt und Betroffene zu Gestalter: innen macht, damit können sich Wege eröffnen, die Zugänge zu wirtschaftlichen, politischen und sozialen Ressourcen ermöglichen.

9.2 Limitationen der Arbeit

Im Rahmen der gewählten thematischen und methodischen Schwerpunkte zeigen sich bestimmte Limitationen. Diese ergeben sich sowohl aus forschungspragmatischen Entscheidungen als aus dem Charakter des Untersuchungsgegenstandes selbst.

Zum einen liegt der Fokus der Arbeit auf dem österreichischen Kontext, was einerseits eine tiefgehende Analyse der spezifischen bildungspolitischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen ermöglicht, andererseits jedoch die Übertragbarkeit der Ergebnisse einschränkt. Finanzbildungsstrategien sind immer national geprägt, was sich nicht nur in ihrer institutionellen Ausgestaltung, sondern in ihrer Rahmung zeigt. Die Ergebnisse dieser Arbeit sind daher nicht ohne Weiteres auf andere Länder übertragbar.

Zum anderen wurde bewusst auf eine vergleichende Analyse mit anderen Personengruppen verzichtet – etwa mit Männern mit Migrationshintergrund oder Frauen ohne Migrationshintergrund. Diese Entscheidung erlaubt einen stärkeren inhaltlichen Blick auf die gewählte Zielgruppe, schränkt jedoch die Möglichkeit ein, strukturelle Unterschiede zwischen Gruppen systematisch herauszuarbeiten oder Gemeinsamkeiten und Differenzen im Umgang mit Finanzbildung sichtbar zu machen.

Darüber hinaus konzentriert sich die Arbeit auf die Repräsentation und Adressierung von Frauen mit Migrationshintergrund in den strategischen Dokumenten zur Finanzbildung. Auch wenn durch die geführten Expert:inneninterviews zusätzliche Einblicke in institutionelle Perspektiven gewonnen werden konnten, bleibt die Perspektive der betroffenen Frauen selbst in dieser Arbeit methodisch unberücksichtigt. Subjektive Erfahrungen, Handlungslogiken oder konkrete Bildungsbedarfe dieser Zielgruppe konnten im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht erhoben werden und bilden somit einen potenziellen Anknüpfungspunkt für weiterführende Forschungen.

Nicht zuletzt ist die Thematisierung intersektionaler Kontexte – etwa entlang von sozioökonomischem Status, Bildungsniveau, Alter oder Religion – in dieser Arbeit nur begrenzt erfolgt. Zwar wurde versucht, die Heterogenität innerhalb der analysierten Gruppe anzuerkennen, eine systematische Auswertung konnte im gegebenen Rahmen jedoch nicht geleistet werden. Damit

bleibt die Analyse an einigen Stellen notwendigerweise in einer gewissen Generalisierung stehen.

Schließlich ist zu berücksichtigen, dass sowohl Finanzbildung als auch Migrationspolitik hochdynamische Felder darstellen. Politische Rahmungen, institutionelle Zuständigkeiten und gesellschaftliche Diskurse unterliegen laufenden Veränderungen. Die Ergebnisse dieser Arbeit sind daher als Momentaufnahme zu verstehen, die zukünftige Entwicklungen nur begrenzt abbilden kann.

9.3 Ausblick Forschungsfragen

In den letzten Jahren wurden bereits wichtige Studien zur finanziellen Bildung von Frauen und vulnerablen Gruppen durchgeführt. Sie haben Herausforderungen sichtbar gemacht – etwa sprachliche Hürden, strukturelle Benachteiligungen oder die Bedeutung von Vertrauen und lebensnahen Formaten. Konkrete Empfehlungen zur Ausgestaltung von Angeboten wurden erarbeitet. Die vorliegende Arbeit knüpft an diese Erkenntnisse an, geht jedoch einen anderen Weg: Sie kombiniert die Analyse politischer Strategiedokumente mit theoretischen Perspektiven aus der Soziologie und ergänzt dies durch einen empirischen Zugang über Expert:inneninterviews. Dadurch entsteht ein etwas anderer Blickwinkel – einer, der stärker auf gesellschaftliche Strukturen, politische Verantwortlichkeiten und das Verständnis von Finanzbildung als sozialem Prozess fokussiert.

Gleichzeitig zeigt die Arbeit, dass es nach wie vor offene Fragen gibt, die in künftiger Forschung weiterverfolgt werden können. Ein Punkt betrifft die Frage, wie bestehende Angebote in der Praxis tatsächlich wirken. Die IHS-Studie zu Finanzbildung für Frauen verweist auf die Notwendigkeit, die Wirkung entwickelter Maßnahmen empirisch zu evaluieren – etwa durch qualitative Rückmeldungen und Feedback der Teilnehmenden.

Darüber hinaus zeigt die IHS-Studie zu vulnerablen Gruppen, dass viele Maßnahmen von Frauen mit Migrationshintergrund als wenig anschlussfähig erlebt werden und daher nicht wahrgenommen werden. Formate und Zugänge verdienen daher erhöhte Aufmerksamkeit. Es stellt sich die Frage, welche Formen der Wissensvermittlung als hilfreich empfunden werden, etwa ob mehrsprachige Workshops angenommen werden, Gruppensettings den Austausch erleichtern oder das Vertrauen in die vermittelnden Personen eine wichtige Rolle spielt. Die IHS-Studien betonen, dass unterschiedliche Gruppen unterschiedliche Voraussetzungen und Präferenzen mitbringen – und legen nahe, qualitative Zugänge verstärkt zur Untersuchung solcher Aspekte heranzuziehen.

Ein weiterer Forschungsbedarf ergibt sich im Hinblick auf jene Frauen, die bislang nicht erreicht wurden. Es ist bisher kaum erforscht, warum bestimmte Gruppen nicht teilnehmen – ob dies an sprachlichen Hürden liegt, an fehlender Information, an Zeitmangel oder an negativen Erfahrungen mit Institutionen oder ob sie sich als kompetent wahrnehmen und nicht belehrt werden wollen. Diese Perspektive könnte helfen, zukünftige Maßnahmen noch gezielter zu gestalten.

Darüber hinaus kann es sinnvoll sein, regionale Unterschiede stärker in den Blick zu nehmen. Bisherige Studien und Programme konzentrieren sich auf urbane Räume oder bestehende Bildungseinrichtungen. Wie sich Finanzbildungsangebote in ländlichen Regionen oder kleineren Gemeinden gestalten – und ob sie dort überhaupt existieren – ist bisher wenig dokumentiert.

Abschließend könnten internationale Vergleiche neue Perspektiven eröffnen. In anderen Ländern werden teilweise andere Konzepte verfolgt – etwa eine stärkere Verknüpfung von Finanzbildung mit Integrationsarbeit, Gemeinwesenarbeit oder sozialer Beratung. Es kann daher von Vorteil sein zu untersuchen, welche Erfahrungen sich möglicherweise auf den österreichischen Kontext übertragen lassen.

Diese Fragen zeigen, dass Finanzbildung nicht nur eine Frage von Wissen und Information ist, sondern ein komplexer, gesellschaftlich eingebetteter Prozess. Weitere Forschung kann dazu beitragen, bestehende Angebote weiterzuentwickeln und gezielter auf die Lebensrealitäten jener Menschen auszurichten, die bisher wenig im Zentrum stehen.

Im Sinne einer emanzipatorischen Soziologie wird Finanzbildung als transformierbar verstanden, weg von der standardisierten Kompetenzvermittlung, hin zu einem dialogischen, reflexiven Prozess, der Wissen „von unten“ aufnimmt. Finanzbildung sollte nicht nur Zugänge öffnen, sondern Stimmen hörbar machen. Nur wenn die Erfahrungen und Lebenslagen der Betroffenen als legitimes Wissen anerkannt werden, kann Finanzbildung zu einem echten Instrument der Teilhabe werden.

10 Literaturverzeichnis

- Abstiens, K., Forstner, S., Gangl, K., Neuhofer, S., Schönpflug, K. & Spitzer, F [Florian]. (2024a). *finanzbildung-fuer-frauen-verhaltensoekonomische-analyse-massnahmenentwicklung*. Institut für höhere Studien. Abgerufen am 17.04.2025, von <https://irihs.ihs.ac.at/id/eprint/6854/1/ihs-report-2024-abstiens-forstner-gangl-et-al-finanzbildung-fuer-frauen-verhaltensoekonomische-analyse-massnahmenentwicklung.pdf>
- Abstiens, K., Forstner, S., Gangl, K., Neuhofer, S., Schönpflug, K. & Spitzer, F [Florina]. (2024b). *finanzbildung-fuer-vulnerable-gruppen: Empirische Analyse und Entwicklung verhaltensökonomischer Maßnahmen*. Abgerufen am 17.04.2025, von <https://www.ihs.ac.at/de/forschung/forschungsprojekte/project-details/finanzbildung-fuer-vulnerable-gruppen-und-frauen/>
- Anderloni, L. & Vandone, D. (2007). *Migrants and Financial Services*. Department of Economics, Business and Statistics (University of Milan, DEAS). Abgerufen am 17.04.2025, von <https://www.finance-watch.org/wp-content/uploads/2018/06/3-Migrants-and-financial-services.pdf>
- Appel, M. (2015). Wirtschaftskompetenz stärken – Herausforderung für (feministische) politische Erwachsenenbildung. In Baumgartner, Rahel & Gürses, Hakan (Hrsg.), *Im Blickwinkel: Politische Erwachsenenbildung in Österreich* (S. 157–165). Wochenschau Verlag.
- Aprea, C. (2019). Finanzielle Bildung gegen Armut - ein zielführender Weg? In C. Mattes & C. Knöpfel (Hrsg.), *Armutsbekämpfung durch Schuldenprävention: Empirische Befunde, methodische Zugänge und Perspektiven* (S. 39–53). Springer VS; Vieweg.
- Aprea, C., Breuer, K., Davies, P., Greimel-Fuhrmann, B., Keng Koh, N., Lopus, J. S. & Wutke, E. (2016). Financial Literacy in Twenty - First Century: An Indroduction to the International Handbook of Financial Literacy. In C. Aprea, K. Breuer, P. Davies, B. Greimel-

- Fuhrmann, N. Keng Koh, J. S. Lopus & E. Wutke (Hrsg.), *International Handbook of Financial Literacy* (S. 1–8). Springer Science + Buisness.
- Arnold, E. A., Neuberger, D., Seukwa, L. H. & Ulbricht, D. (2018). *Finanzielle Allgemeinbildung Geflüchteter in Deutschland: Eine qualitative Pilotstudie* (Thünen-Series of Applied Economic Theory - Working Paper Nr. 153). University of Rostock, Institute of Economics. Abgerufen am 17.04.2025, von <https://www.econstor.eu/handle/10419/174509>
- Arruzza, C., Bhattacharya, T. & Fraser, N. (2019). *Feminismus für die 99%: Ein Manifest* (M. Henninger, Übers.). Matthes & Seitz Berlin Verlag.
- ASB Schuldenberatung GmbH. (2024). *Schuldenreport 2024*. Dachorganisation asb. Abgerufen am 17.04.2025, von https://schuldenberatung.at/wp-content/uploads/2024/05/asb_Schuldenreport2024_EndV.pdf
- Atkinson, A. & Messy, F.-A. (2012). *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study* (Nr. 15). <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
- Atkinson, A. & Messy, F.-A. (2013). *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions: Promoting Financial Inclusion through Financial Education* (Nr. 34). OECD. <https://doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>
- Atkinson, A. & Messy, F.-A. (2015). *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*. <https://doi.org/10.1787/5js4h5rw17vh-en>
- Bandura, A. (1982). *Self-efficacy mechanism in human agency*. *American Psychological Association*(37/2), 122–147. Abgerufen am 17.04.2025, von <https://research-ebsco-com.uaccess.univie.ac.at/c/tvp6zc/viewer/pdf/ecgfmnnpcr?route=details>
- Barz, H. (2021). *Bildungsfinanzierung: Bemerkungen zu einem vernachlässigten Thema der Erziehungswissenschaft*. *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, 24(5), 1143–1163. <https://doi.org/10.1007/s11618-021-01025-4>

- Baur, N. & Blasius, J. (2014). *Methoden der empirischen Sozialforschung* – Ein Überblick. In N. Baur & J. Blasius (Hrsg.), *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung* (2. Aufl., S. 1–30). Springer VS.
- Bogner, A., Littig, B. & Menz, W. (2014). *Interviews mit Experten: Eine praxisorientierte Einführung*. Springer Fachmedien Wiesbaden. Abgerufen am 17.04.2025, von [https://link-springer-com.uaccess.univie.ac.at/book/10.1007/978-3-531-19416-5](https://link.springer-com.uaccess.univie.ac.at/book/10.1007/978-3-531-19416-5)
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. In J. G. Richardson (Hrsg.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (S. 241–258). Greenwood Press.
- Bourdieu, P. (1989). *Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft* (3. Aufl.). Suhrkamp-Taschenbuch-Verl.
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S. & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228–237. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres>
- Bublitz, H. (2020). Subjekt. In U. J. Schneider (Hrsg.), *Foucault-Handbuch: Leben - Werk - Wirkung* (2. Aufl., S. 340–342). J.B. Metzler.
- Bucher-Koenen, T., Alessie, R. J., Lusardi, A. & van Rooij, M. (2021). *Fearless Woman: Financial Literacy and Stock Market Participation*. Bureau of Economics Research(28723), 1–56. Abgerufen am 17.04.2025, von https://www.nber.org/system/files/working_papers/w28723/w28723.pdf
- 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. <https://doi.org/10.1111/joca.12121>
- Buczko, C. (2017). Die Akademie für Gemeinwohl. Kritische Finanzbildung aus der Zivilgesellschaft. *Magazin erwachsenbildung.at*(32), 1–5. <https://doi.org/10.25656/01:15041>
- Bundesministerium für Frauen & Integration. (2021). *Nationaler Aktionsplan Integration - Bundeskanzleramt Österreich*. Bundesministerium für Finanzen. Abgerufen am

- 17.04.2025, von <https://www.bundeskanzleramt.gv.at/agenda/integration/nationaler-aktionsplan.html>
- Canta, C. & Leroux, M.-L. (2022). *The optimal design of pensions and financial education, when individuals are biased and naive*. Econstor(2022-06), 1–41. Abgerufen am 17.04.2025, von <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/298416/1/1816868485.pdf>
- CFPB. (2015). *Financial well-being: The goal of financial education*. Abgerufen am 17.04.2025, von https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf
- Crenshaw, K. (1989). Demarginalizing the Intersection of Race and Sex: A Black Feminist Critique of Antidiscrimination Doctrine, Feminist Theory, and Antiracist Politics. *The University of Chicago Legal Forum*(139), 139–167.
- Davies, P. (2016). Policy Contexts of Financial Literacy. In C. Aprea, K. Breuer, P. Davies, B. Greimel-Fuhrmann, N. Keng Koh, J. S. Lopus & E. Wutke (Hrsg.), *International Handbook of Financial Literacy* (S. 127–130). Springer Science + Buisness.
- Demokratie Werkstatt (Hrsg.). (2025, 1. März). *Frauenrechte und Gleichberechtigung in Österreich*. Parlament Österreich. Abgerufen am 17.04.2025, von <https://www.demokratiewerkstatt.at/angekommen-demokratie-und-sprache-ueben/frauenrechte-und-gleichberechtigung-in-oesterreich>
- Foucault, M. (1977-1978). *Security, Territory, Population: Lectures at the College de France, 1977-78*. palgrave macmillan, 1–110. Abgerufen am 17.04.2025, von https://warwick.ac.uk/fac/soc/philosophy/intranets/undergraduate/modules/ph348/2013-14/foucault_-_security_territory_population_11_jan_1978__25_jan_1978.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Fraser, N. (1995). From Redistribution to Recognition? Dilemmas of Justice in a 'Post-Socialist' Age. *New Left Review*(212), 68–93. Abgerufen am 17.04.2025, von <https://>

www.proquest.com/docview/1301909778/fulltextPDF/27A1F1F99F294EAFPQ/1?accountid=14682&sourcetype=Scholarly%20Journals

- Fridrich, C. (2021). Finanzerziehung versus Finanzbildung im Rahmen sozioökonomischer Bildung – oder: Zur Bedeutsamkeit sozialwissenschaftlicher Kontextualisierung. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 90, 75–94.
- Gehring, P. (2020). Vorlesungen zu Staat/Gouvernementalität. In U. J. Schneider (Hrsg.), *Foucault-Handbuch: Leben - Werk - Wirkung* (2. Aufl., S. 154–161). J.B. Metzler.
- Gläser, J. & Laudel, G. (2012). *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse als Instrumente rekonstruierender Untersuchungen* (4. Aufl.). Lehrbuch. VS, Verl. für Sozialwissenschaften.
- Greimel-Fuhrmann, B. & Silgoner, M. (2017). Finanzwissen und finanzielles Wohlbefinden – Frauen sind nicht grundsätzlich im Nachteil. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 86(4), 123–136. <https://doi.org/10.3790/vjh.86.4.123>
- Grohmann, A., & Menkhoff, L. (2015). Finanzielle Bildung und Finanzverhalten. *DIW Wochenbericht*, 82(28), 655–661. Abgerufen am 17.04.2025, von <https://www.w-t-w.org/de/wp-content/uploads/2015/08/DIW.pdf>
- Haupt, M. & Yollu-Tok, A. (2017). Finanzwissen und -kompetenzen bei Frauen – vom Sollen, Wollen und Können. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 86(4), 103–122. <https://doi.org/10.3790/vjh.86.4.103>
- Henchoz, C. (2016). Sociological Perspective on Financial Literacy: A Critical Examination of Three Assumptions Underlying Financial Literacy Programmes. In C. Aprea, K. Breuer, P. Davies, B. Greimel-Fuhrmann, N. Keng Koh, J. S. Lopus & E. Wutke (Hrsg.), *International Handbook of Financial Literacy* (S. 97–112). Springer Science + Business.
- Humer, S., Mauser, S., Razen, M. & Voith, V. (2024). "Erfolge dokumentieren, Potenziale aufzeigen": *Monitoringbericht der Nationalen Finanzbildungsstrategie für Österreich 2023*. Bundesministerium für Finanzen. Abgerufen am 17.04.2025, von <https://>

www.oenb.at/Publikationen/finanzbildung/monitoringbericht-nationale-finanzbildungsstrategie.html

- Ibrahim, H. (2020). Structured Savings and Asset Ownership: The Role of Rotating Savings and Credit Associations among African Immigrants in the United States. *The Journal of Sociology & Social Welfare*, 47(2), 29–57. <https://doi.org/10.15453/0191-5096.4263>
- if:informativ & feministisch. (2022). Frauen und Geld. Abgerufen am 17.04.2025, von https://vorarlberg.at/documents/302033/28252007/if_faktum01_22+Frauen+und+Geld.pdf/e7f3a1f3-f607-cdc2-727f-cb0279a5ffc6?t=1719479057515#:~:text=Seit%201975%20ist%20es%20Frauen,in%20die%20Hand%20zu%20nehmen.
- Kaminski, H. & Friebe, S. (2012). *Finanzielle Allgemeinbildung als Bestandteil der ökonomischen Bildung*. Institut für Ökonomische Bildung. Abgerufen am 17.04.2025, von https://www.ioeb.de/files/ioeb/publications/documents/Kaminski_Friebe%202012_Arbeitspapier_Finanzielle_Allgemeinbildung.pdf
- Kammer für Arbeit & Angestellte für Oberösterreich. (2024). Unser Sozialstaat gestern und heute (Nr. 18). Abgerufen am 17.04.2025, von https://ooe.arbeiterkammer.at/service/broschuerenundratgeber/diearbeiterkammer/KOM_2024_B_Unser-Sozialstaat-gestern-und-heute.pdf
- Karakurum-Ozdemir, K., Kokkizil, M. & Uysal, G. (2019). Financial Literacy in Developing Countries. *Social Indicators Research*, 143(1), 325–353. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1952-x>
- Kellermann, P. (2016). Soziologie des Geldes. In A. Maurer (Hrsg.), *Wirtschaft + Gesellschaft. Handbuch der Wirtschaftssoziologie* (2. Aufl., S. 320–340). VS, Verl. für Sozialwissenschaften.

- Kempson, E., Finney, A. & Poppe, C. (2017). Financial Well-Being A Conceptual Model and Preliminary Analysis. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/pfrc/pfrc1705-financial-well-being-conceptual-model.pdf>
- Kovács, L. & Tertak, E. (2019). Financial Literacy Theory and Evidence(1), 1–150. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://bankszovetseg.hu/Public/publikacio/Financial%20literacy.pdf>
- Kraemer, K. (2016). *Georg Simmel: Philosophie des Geldes*. In K. Kraemer & F. Brugger (Hrsg.), *Wirtschaft + Gesellschaft. Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie* (S. 65–77). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-08184-3_5
- Krahnhof, P., Frère, E. & Zureck, A. (2020). Kritische Analyse des Einflusses eines Migrationshintergrundes auf das Anlageverhalten in ausgewählten Kategorien. *Momentum Quarterly - Zeitschrift für sozialen Fortschritt*, 9(3), 141. <https://doi.org/10.15203/momentumquarterly.vol9.no3.p141-150>
- Kuckartz, U. (2018). *Qualitative Inhaltsanalyse: Methoden, Praxis, Computerunterstützung* (4., überarbeitete Auflage). Beltz Verlagsgruppe. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://content-select-com.uaccess.univie.ac.at/de/portal/media/view/5aa7b788-bfd0-4912-a0df-6955b0dd2d03?forceauth=1>
- Langley, P. (2017). Financial Flows: Spatial Imaginaries of Speculative Circulations. In B. Christophers, A. Leyshon & G. Mann (Hrsg.), Antipode book series. *Money and finance after the crisis: Critical thinking for uncertain times* (S. 69–90). Wiley Blackwell.
- Langley, P. (2018). The financialization of life. In Phil Mader, Daniel Mertens & Natascha van der Zwan (Hrsg.), Forthcoming in *International Handbook of Financialization* (S. 1–23). Routledge.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2011a). *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*. National Bureau of Economics Research(17078), 1–38.

- Abgerufen am 18.04.2025, von https://www.nber.org/system/files/working_papers/w17078/w17078.pdf
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2011b). *Financial Literacy Around the World: An Overview*. Center for Research on Pensions and welfare Policies(106/11), 1–25. Abgerufen am 18.04.2025, von https://www.cerp.carloalberto.org/wp-content/uploads/2011/03/wp_106.pdf
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of economic literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Lusardi, A., Mitchell, O. S. & CURTO, V. (2010). Financial Literacy among the Young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x>
- Lusardi, A. & Tufano, P. (2009). *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness* (Nr. 14808). NBER. Abgerufen am 18.04.2025, von https://www.nber.org/system/files/working_papers/w14808/w14808.pdf
- Lusardi, A. & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness - ProQuest. *Journal of pension economics & finance, Vol 14 (4)(10)*, 332–368. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.proquest.com/docview/1720407054?parentSessionId=BrCYGkEzoI%2FOWJJ3kJnKWrDxoEcCgljsR0ODdkC%2BE8M%3D&pq-origsite=primo&accountid=14682&sourcetype=Scholarly%20Journals>
- Mania, E. & Tröster, M. (2015). Kompetenzmodell Finanzielle Grundbildung. Umgang mit Geld als Thema der Basisbildung. *Magazin erwachsenenbildung.at*, 25, 1-10 <https://doi.org/10.25656/01:10955>
- Mayring, P. (2022). *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken* (13., überarbeitete Auflage). Beltz.

- OECD (2005). Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264012578-en>
- OECD (2013). Financial literacy and inclusion: Results of OECD/INFE Survey Across Countries and By Gender. OECD. Abgerufen am 18.04.2025, von https://www.OECD.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Fin_Lit_and_Incl_Survey-Results_by_Country_and_Gender.pdf
- OECD (2014). PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century (Volume VI). OECD; PISA. <https://doi.org/10.1787/9789264208094-en>
- OECD (2016a). Financial-education and the long-term integration of refugees and migrants. OECD. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://web-archive.OECD.org/2016-02-02/386437-Financial-education-long-term-integration-refugees-migrants.pdf>
- OECD (2016b). OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies. OECD. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.OECD.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>
- OECD (2020). OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy. OECD. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.OECD.org/financial/education/OECD-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy.pdf>
- OECD (2021). Nationale Finanzbildungsstrategie für Österreich. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.bmf.gv.at/ministerium/nationale-finanzbildungsstrategie/uebersicht-nationale-finanzbildungsstrategie/downloads.html>
- OECD/INFE (2011). Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy. OECD. <https://doi.org/10.1787/5kmddpz7m9zq-en>
- OECD/INFE (2020). OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy. OECD Publishing. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.OECD.org/financial/>

education/OECD-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy-presentations.pdf

- Oehler, A. & Horn, M. (2021). Finanzielle Bildung: Was soll die Politik tun? *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 90(1), 107–124. <https://doi.org/10.3790/vjh.90.1.107>
- Postmus, J. L., Plummer, S.-B., McMahon, S., Murshid, N. S. & Kim, M. S. (2012). Understanding economic abuse in the lives of survivors. *Journal of Interpersonal Violence*, 27(3), 411–430. <https://doi.org/10.1177/0886260511421669>
- Przyborski, A. & Wohlrab-Sahr, M. (2021). *Qualitative Sozialforschung: Ein Arbeitsbuch* (5., überarbeitete und erweiterte Auflage). Lehr- und Handbücher der Soziologie. De Gruyter Oldenbourg. <https://doi.org/10.1515/9783110710663>
- Purtschert, P., Meyer, K. & Winter, Y. (Hrsg.). (2008). *Sozialtheorie. Gouvernementalität und Sicherheit: Zeitdiagnostische Beiträge im Anschluss an Foucault*. transcript. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://library.oapen.org/bitstream/id/13711c24-8c78-4040-9156-adf589561fc7/1007408.pdf>
- Reifner, U. (2011). Finanzielle Allgemeinbildung und ökonomische Bildung. In T. Retzmann (Hrsg.), *Didaktik der ökonomischen Bildung. Finanzielle Bildung in der Schule: Mündige Verbraucher durch ökonomische Bildung* (2nd ed., S. 9–30). Wochenschau Verlag.
- Savolainen, R. (2016). Approaches to socio-cultural barriers to information seeking. *Library & Information Science Research*, 38(1), 52–59. <https://doi.org/10.1016/j.lisr.2016.01.007>
- Schmerr, M. (2021). Finanzielle Bildung: Lobbyistischer „Kampf um die Köpfe“ oder Verwirklichung eines umfassenden Bildungsanspruchs? *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 90, 95–106.
- Schneider, F. (2001). *Privatisierung und Deregulierung in Österreich in den 90er Jahren: Einige Anmerkungen aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie*. Econstor, Artikel 0106. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/73295/1/wp0106.pdf>

- Shefrin, H. M. & Thaler, R. H. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>
- Sherraden, M. (2010). *Financial Capability:: What is It, and How Can It Be Created?* (10-17). Center for Social Development. Abgerufen am 18.04.2025, von https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1643&context=csd_research
- Simmel, G. (2017). Philosophie des Geldes. In O. Rammstedt, D. Frisby & K. C. Köhnke (Hrsg.), *Gesamtausgabe* (Bd. 6, S. 1–790). Suhrkamp.
- Staatsschulden der Republik Österreich. (2024, 17. Mai). Abgerufen am 18.04.2025, von <https://staatsschulden.at/>
- Statistik Austria. (2023a). *Frauen verbringen mehr Zeit mit Arbeit als Männer*. Statistik Austria. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2023/12/20231218ZVE20212022.pdf>
- Statistik Austria. (2023b). *Die Informationsmanager: Pensionen*. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.statistik.at/statistiken/bevoelkerung-und-soziales/gender-statistiken/pensionen>
- Statistik Austria. (2023c). *Teilzeitarbeit, Teilzeitquote*. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.statistik.at/statistiken/arbeitsmarkt/arbeitszeit/teilzeitarbeit-teilzeitquote>
- Stieger, S. & Jekel, T. (2019). Ideology, Education, and Financial Literacy: Uncovering Neoliberal Ideology in Assessment Studies of Economics Education – The Case of Austria. *Journal of Social Science Education*(18), Artikel 2, 4–26. <https://doi.org/10.4119/JSSE-906> (JSSE - Journal of Social Science Education, Vol 18 No 2 (2019).
- Thorne, R. (2023). Selbstbestimmung in Österreich: eine Zeitreise durch 70 Jahre - IDM. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.idm.at/selbstbestimmung-in-oesterreich-eine-zeitreise-durch-70-jahre/>
- Voith, V. & Zieser, M. (2024/13). *Financial Literacy, Education & Well Being*: International Survey of Adult Financial Literacy 2023: first results for Austria. Österreichische

Nationalbank. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://finanzbildung.oenb.at/insights-evaluation/Projekte/OECD-infe-befragung.html>

Weber, B. (2010). Finanzbildungsbürgertum und die Finanzialisierung des Alltags. *Prokla. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, 40(160), 377-393.

Wirtschaftskammer. (2024). Die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://www.wko.at/steuern/paemienbeguenstigte-zukunftsvorsorge>

World Bank Group. (2013). *Financial Capability Surveys Around the World: Why Financial Capability is important and how surveys can help*. State Secretariat for Economic Affairs SECO. Abgerufen am 18.04.2025, von <https://documents1.worldbank.org/curated/fr/693871468340173654/pdf/807670WP0P14400Box0379820B00PUBLIC0.pdf>

11 Anhang

11.1 Leitfaden

Einstiegsfrage:

Wie lange arbeiten Sie schon für das Unternehmen und was ist Ihre genaue Tätigkeit?

Fragekategorie 1 – Finanzbildung/Financial Literacy & Nationale Finanzbildungsstrategie:

- Die nationale Finanzbildungsstrategie definiert Finanzbildung folgendermaßen:

„Eine Kombination aus finanziellem Bewusstsein, Wissen, Fähigkeiten, Einstellungen und Verhaltensweisen, die notwendig sind, um fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen und letztendlich individuelles finanzielles Wohlergehen zu erreichen und zur nachhaltigen Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft beizutragen“

- Was verstehen Sie/das Unternehmen unter Finanzbildung?
- Im Zuge der Erstellung der nationalen Finanzbildungsstrategie wurden 7 Leitsätze festgelegt im Leitsatz 1 findet sich folgende Definition:

„Finanzbildungsmaßnahmen sind leicht zugänglich, barrierefrei, mehrperspektivisch und multiparadigmatisch, ausgewogen, transparent und gut verständlich.“

- Wie findet dieser Leitsatz Ihrer Meinung nach in der Praxis Umsetzung?
- Wie können Ihrer Meinung nach Regierungsbehörden, NGOS, die Politik zusammenarbeiten, um die finanzielle Bildung von Frauen mit Migrationshintergrund nachhaltig zu stärken?
- Welcher Ansatz/Zugang von Finanzbildung vertreten Sie/das Unternehmen?

Fragekategorie 2 - Bedürfnisse Frauen Migrationshintergrund:

- Welche spezifischen Herausforderungen stehen Frauen mit Migrationshintergrund in Bezug auf ihre finanzielle Bildung gegenüber?
- Welche Bedürfnisse und Anforderungen haben Frauen mit Migrationshintergrund beim Thema Finanzbildung, aus Ihrer Sicht?
- Welche Herausforderungen sehen Sie in der Vermittlung von Finanzbildung bei Frauen mit Migrationshintergrund?
- Wie beeinflussen kulturelle Hintergründe die finanziellen Ziele und Prioritäten von Frauen mit Migrationshintergrund?
- Welche Erfolgsfaktoren haben sich Ihrer Meinung als besonders wichtig erwiesen, um die finanzielle Bildung von Frauen mit Migrationshintergrund zu fördern?
- Welche langfristigen Auswirkungen hat eine verbesserte finanzielle Bildung für Frauen mit Migrationshintergrund?

Fragekategorie 3 – Umsetzung sprachliche Vielfalt:

- Welche Rolle spielt die sprachliche Vielfalt bei der finanziellen Bildung von Frauen mit Migrationshintergrund?
- Wie können Ihrer Meinung nach sprachliche Barrieren überwunden werden?
- Welche Methoden können eingesetzt werden, um sprachliche Barrieren in der finanziellen Bildung zu minimieren?
- Welche sprachlichen Aspekte sollten bei der Gestaltung von Finanzbildungsprogrammen für Frauen mit Migrationshintergrund berücksichtigt werden?
- Welche spezifischen Auswirkungen hat die sprachliche Vielfalt auf die Wirksamkeit bestehender Finanzbildungsprogramme für Frauen mit Migrationshintergrund?
- Welche Angebote oder Programme zur finanziellen Bildung kennen Sie, die speziell auf die sprachlichen und (kulturellen) Bedürfnisse von Frauen mit Migrationshintergrund zugeschnitten sind?