OESTERREICHISCHE NATIONALBANK
EUROSYSTEM

OeNB Report 2026/31
25 Seiten

Geschlechtersensible Finanzbildung

Eine Arbeitsdefinition

Dieser Report definiert erstmals, was Geschlechtersensibilität im Kontext von Finanzbildungsforschung, -policy und -praxis bedeutet. Dazu beleuchtet er den aktuellen Stand der Auseinandersetzung mit Geschlecht im Bereich Finanzbildung und identifiziert auf der Basis von theoretischer und empirischer Literatur Weiterentwicklungspotenziale. Insbesondere wird aufgezeigt, warum neben einem Fokus auf Frauen und Mädchen auch ein Fokus auf Männer und Buben nötig ist. Der Report trägt so wesentlich zur Operationalisierung des in der neuen Nationalen Finanzbildungsstrategie verankerten Ziels bei, Finanzbildung geschlechtersensibel zu gestalten.

Autorin

Julia Jakob
Oesterreichische Nationalbank,
Abteilung für Finanzbildung und Kultur
julia.jakob@oenb.at

Veröffentlichung

18. November 2026

JEL-Klassifizierung
G53, J16

Schlagwörter
Finanzbildung, Gender

Definition

In Finanzbildungsforschung, -policy und -praxis gibt es vermehrt Auseinandersetzungen mit der Kategorie Geschlecht. Dieser Report identifiziert Weiterentwicklungspotenziale und erarbeitet die erste Definition geschlechtersensibler Finanzbildung.

Zielgruppen

Geschlechtersensible Finanzbildung erkennt, dass Geschlecht als soziale Kategorie für alle Menschen relevant ist – und dass in diesem Bereich ein reiner Fokus auf Frauen in Forschung, Policy und Praxis nicht ausreichend ist. Finanzbildung braucht auch einen Fokus auf Männer, um geschlechtersensibel agieren zu können.

Beitrag zur Gleichstellung

Geschlechtersensible Finanzbildung regt zu Reflexion und kritischer Prüfung der Daten und Kontextfaktoren an.
Sie hat das Potenzial, durch Bewusstseinsschaffung einen Beitrag zur Gleichstellung der Geschlechter zu leisten.

Die hier von der Autorin geäußerten Ansichten geben nicht unbedingt den offiziellen Standpunkt der Oesterreichischen Nationalbank oder des Eurosystems wieder.

1 Einleitung

Dieser Report hat zum Ziel, eine Arbeitsdefinition des Begriffs „geschlechtersensible Finanzbildung“ zu entwickeln. Diese Notwendigkeit ergibt sich im österreichischen Kontext insbesondere aus der neuen nationalen Finanzbildungsstrategie, in der geschlechtersensible Finanzbildung erstmals als solche benannt und verankert wird (BMF, im Erscheinen). Um diesen neu eingeführten Begriff für Stakeholder:innen aus Forschung, Policy und Praxis operationalisierbar zu machen, müssen zunächst seine Notwendigkeit erläutert und seine Abgrenzung bzw. Ergänzungen zu bisherigen Zugängen definiert werden.

Dazu widmet sich der Report zunächst dem Status quo zu Finanzbildung und Geschlecht in Forschung, Policy und Praxis. Dabei wird ersichtlich, dass das Thema „Finanzbildung und Geschlecht“ häufig mit „Finanzbildung für Frauen“ gleichgesetzt wird. Basierend auf Daten, die insbesondere im Finanzwissen einen Gender-Gap zuungunsten der Frauen aufweisen, und dem Verständnis von strukturellen Phänomenen, wie ungleich verteilter Care-Arbeit und damit verbundener häufigerer finanzieller Abhängigkeit von Frauen, haben sich sowohl in der Finanzbildungsliteratur als auch in der Finanzbildungspraxis Frauen als eigenständige, besonders förderungswürdige Zielgruppe etabliert. In Österreich spiegelt sich das u. a. in der Nationalen Finanzbildungsstrategie wider, die Finanzbildung für Frauen und Mädchen, insbesondere im Hinblick auf die ökonomische Unabhängigkeit, als übergreifende Priorität definiert (BMF, im Erscheinen). Der Report argumentiert, dass dieser Fokus zwar wichtig ist, aber für sich allein nicht ausreicht, um der Komplexität der Datenlage gerecht zu werden oder um Geschlechtersensibilität in der Finanzbildungsforschung, -policy und -praxis sicherzustellen.

Außerdem beschreibt der Report wesentliche Gründe, die dafürsprechen, auch Männer in Finanzbildungskontexten als gegenderte Subjekte zu erkennen, die teils allgemeine, teils aber auch geschlechterspezifische Finanzbildungsbedürfnisse mitbringen. Dafür werden drei Themenfelder behandelt: das Zusammenspiel zwischen Männlichkeitsnormen und Finanzverhalten; die geschlechterspezifischen Chancen und Vulnerabilitäten für Männer im Kontext von Finanzbildung; und die möglichen Auswirkungen des Finanzverhaltens von Männern sowie geschlechtersensibler Finanzbildung für Männer auf andere Personen.

Aufbauend auf die Literatur zu Finanzbildung für Frauen und die herausgearbeiteten Aspekte rund um Finanzbildung für Männer schlägt der Report schließlich eine Definition von geschlechtersensibler Finanzbildung vor. Dazu empfiehlt er zur Operationalisierung einen Prozess vor, der die wissenschaftliche und operative Finanzbildungscommunity ebenso miteinbindet wie Expert:innen aus dem Bereich der geschlechtersensiblen Bildungs- und Beratungsarbeit. In diesem Prozess können gemeinsam Inhalte, Formate und Methoden wie auch Qualitätskriterien geschlechtersensibler Finanzbildung erarbeitet werden, um für Maßnahmenanbieter:innen konkrete Orientierung zu schaffen. Während mit der Erarbeitung neuer Zugänge selbstverständlich auch Herausforderungen verbunden sind, birgt geschlechtersensible Finanzbildung dennoch großes Potenzial, allen Menschen einen verbesserten Zugang zu Finanzbildungsinhalten zu ermöglichen.

2 Internationale und österreichische Forschungsperspektiven auf Finanzbildung und Geschlecht

In der Finanzbildungsforschung wird Geschlecht vor allem aus dem Blickwinkel des Gender-Gaps betrachtet. Insbesondere im Bereich des Finanzwissens schneiden Frauen bei standardisierten Tests tendenziell im Schnitt schlechter ab als Männer (für eine Übersicht siehe z. B. Haag und Brahm, 2025). Internationale wie nationale Daten belegen regelmäßig einen Gender-Gap im Finanzwissen zuungunsten von Frauen (für Österreich siehe z. B. Zieser et al., 2026a; Voith und Zieser, 2024; Cupák et al., 2018; für internationale Daten z. B. Lusardi und Mitchell, 2014).

Gleichzeitig zeigen sich auch im Finanzverhalten Unterschiede zwischen der Gruppe der Frauen und der Gruppe der Männer. So sind Frauen im Durchschnitt (auch nach Berücksichtigung von Einkommen als Kontrollvariable) z. B. seltener am Kapitalmarkt aktiv, was auch mit dem im Vergleich zu Männern geringeren Finanzwissen und einem schwächer ausgeprägten Selbstvertrauen in finanziellen Fragen zusammenhängt (Bucher-Koenen et al., 2021; Cupák et al., 2021). Gleichzeitig gibt es Hinweise darauf, dass Frauen sich durchschnittlich finanziell verantwortungsvoller verhalten als Männer (Lind et al., 2020). Im Austrian Survey of Financial Literacy wird der Geschlechterunterschied zwischen den Wissens- und den Verhaltensscores auch darauf zurückgeführt, dass sich die Wissensfragen eher auf Investitionen, die Verhaltensfragen aber eher auf alltägliches Geldmanagement konzentrieren (Voith und Zieser, 2024, S. 7). Gleichzeitig muss bedacht werden, dass Daten zu Verhalten und Einstellungen, die auf einer Selbsteinschätzung beruhen, nicht präzise sind, und die Notwendigkeit, sich finanziell verantwortungsvoll zu verhalten, bei Personen mit ausreichend finanziellen Ressourcen möglicherweise nicht im gleichen Ausmaß gegeben ist (ebd., S. 15).

Auch in den Bereichen Einstellungen zu Finanzen und Finanzverhalten, die im vorherrschenden Verständnis von Finanzbildung gemeinsam mit Wissen wirken, zeigen sich in Studien teilweise Unterschiede zwischen den Geschlechtergruppen. Die Datenlage scheint hier jedoch teils weniger eindeutig. Im Bereich Einstellungen zeigen z. B. Daten aus Schweden , dass sich Frauen tendenziell finanziell weniger sicher fühlen als Männer und sich mehr Geldsorgen machen – auch, wenn für das Einkommen kontrolliert wird (Lind et al., 2020). Frauen scheinen auch durch einen *stereotype threat*, also der Angst, einer negativen Gruppenzuschreibung zu entsprechen, in ihrer Finanzbildung negativ beeinflusst zu werden (Tinghög et al., 2021). Gleichzeitig können kulturelle Faktoren eine Rolle zu spielen (Davoli und Rodríguez-Planas, 2024).

Es erscheint auch wesentlich, zu betonen, dass unterschiedliches Verhalten und unterschiedliche Einstellungen potenziell durch ungleiche Behandlung von Mädchen und Buben mitgeprägt werden könnte. Daten aus Schweden zeigen z. B., dass Buben ab dem Alter von drei Jahren (!) signifikant mehr Aktien besitzen als Mädchen, was sich im Teenager-Alter nochmal deutlich verstärkt (Oskarsson, 2023). Das deutet darauf hin, dass Eltern und andere erwachsene Bezugspersonen Buben schon früher mit dem Kapitalmarkt in Berührung bringen als Mädchen. Auch Agnew und Cameron-Agnew (2015) beschreiben, dass Eltern mit ihren Söhnen früher über Geld sprechen als mit ihren Töchtern – und dass Väter solche Konversationen öfter führen als Mütter. Dies könnte eine gewisse Vorbildfunktion haben, die sich potenziell in den Einstellungen der Jugendlichen niederschlägt. So entwickeln sich auch geschlechterbezogene Einstellungen zu Finanzthemen bereits in jungen Jahren. Driva et al. (2016) dokumentieren Unterschiede nicht nur im Finanzwissen, sondern auch in den geschlechterbezogenen Einstellungen dazu bereits bei 13–15-Jährigen.

Sie zeigten, dass der Gender-Gap im Finanzwissen unter jenen Jugendlichen am ausgeprägtesten war, die glauben, dass Männer eine bessere Finanzbildung haben. Bei männlichen Jugendlichen nimmt bei Vorliegen einer solchen Einstellung das Finanzwissen eher zu, bei weiblichen Jugendlichen hingegen ab. Bei Jugendlichen, die nicht der Meinung sind, dass Männer eine bessere Finanzbildung haben, zeigt sich kein Gender-Gap im Finanzwissen.

Unterschiedliche Behandlung aufgrund des Geschlechts setzt sich im Erwachsenenalter fort. Auch im Bereich Finanzberatung gibt es Evidenz dafür, dass Frauen im Schnitt eher schlechter beraten werden als Männer (Bucher-Koenen et al., 2023). Auch kommt es häufig zu geschlechterspezifischer Kommunikation im Themenfeld Finanzen, was neben potenziellen Chancen (wie Zielgruppen-gerechtigkeit) auch Risiken birgt. Ben Shmuel et al. (2024) reflektieren, dass die Tatsache, dass finanzielle Ratschläge im Internet, die sich an Männer bzw. Frauen richten, sich inhaltlich und in der Aufbereitung unterscheiden, Konsequenzen für die ökonomische Gleichstellung haben kann. So tendieren Männer eher zu Diskursen, die Vermögensaufbau und risikoreicheres Verhalten in den Mittelpunkt stellen, während Frauen eher Inhalte konsumieren, die Budgetieren und Sparen ins Zentrum rücken. Das, so die Autor:innen, könnte sich langfristig auf Finanzwissen, Finanzverhalten und die finanzielle Situation auswirken. Geschlechterspezifische Maßnahmen und Angebote, die „geschlechteruntypische“ Themen zentrieren, können hier potenziell einen Beitrag leisten; gleichzeitig müssen die jeweiligen Zielgruppen damit aber auch erreicht werden, was eine Herausforderung darstellen kann.

Herausforderungen der aktuellen Studienlage

Eine Problematik der derzeitigen Studienlage ist, dass sie im Allgemeinen ein binäres – und teilweise stereotypes – Geschlechterverständnis reproduziert. So werden meist die Mittelwerte der Gruppe der Frauen mit jenen der Männer verglichen. Während dies auf Gruppenebene wichtige Einblicke in strukturelle Unterschiede liefern kann, die erkannt und verstanden werden müssen, um adressiert werden zu können, riskiert diese Betrachtungsweise gleichzeitig, die Illusion zweier homogener und überschneidungsfreier Gruppen zu kreieren: die Männer als Gruppe mit dem höheren und die Frauen als Gruppe mit dem niedrigeren Finanzwissen. Diese Illusion ist aus mehreren Gründen problematisch (für eine detaillierte Diskussion zu Problematiken in der Gender-Gap-Forschung im Bereich Risikobereitschaft, mit wesentlichen Ableitungen für die Gender-Gap-Forschung allgemein, siehe Nelson, 2018).

Tatsächlich gibt es große Überschneidungen zwischen den Gruppen, die – wie auch die Diversität innerhalb der Gruppen – durch diese Betrachtung nicht sichtbar gemacht werden. Dadurch werden in der Interpretation der Daten potenziell eher vereinfachende Ableitungen getroffen, die unter Umständen Stereotype verfestigen können. Auch werden so insbesondere „gruppenuntypische“ Personen (z. B. Frauen am oberen Ende der Skala des Finanzwissens, Männer am unteren Ende) eher ausgeblendet. Das ist problematisch, weil dadurch potenzielle weiterführende (oft qualitative) Fragestellungen nicht als solche erkannt werden (z. B: Was motiviert diese Frauen, sich großes Finanzwissen anzueignen? Warum wurden Männer am unteren Ende der Skala nicht ausreichend von Finanzbildungsmaßnahmen erreicht?). Diese Fragestellungen sind einerseits wesentlich, um eine intersektionale Betrachtungsweise zu ermöglichen, die neben Geschlecht auch andere soziodemografische Faktoren und Aspekte der Lebensrealität einbezieht, die erklärend wirken können. Andererseits erlauben diese Fragestellungen auch, tiefgreifendere Ableitungen für die Weiterentwicklung von Finanzbildungsangeboten zu treffen.

Zudem erlaubt eine differenziertere Darstellung, Geschlecht nicht weiterhin als binär darzustellen. Ein binäres Geschlechterverständnis ist nicht nur eng mit den oben genannten Stereotypen verknüpft, sondern entspricht auch weder der sozialen noch der rechtlichen Realität. Nicht-binäre bzw. diverse Personen werden in den meisten Studien aber nicht gesondert repräsentiert. Während das vermutlich auf die verhältnismäßig geringen Zahlen zurückzuführen ist, die es in der Surveyforschung schwierig machen, diese Gruppe statistisch valide und reliabel zu repräsentieren, entsteht so dennoch eine Forschungslücke, die z. B. durch bewusstes Oversampling oder durch qualitativ-explorative Fragestellungen adressiert werden könnte.

Die Relevanz einer differenzierteren Betrachtung zeigt sich durch die Einblicke, die sowohl in den Daten von PISA (Programme for International Student Assessment) als auch in den Daten des ASFL (Austrian Survey of Financial Literacy) gewonnen werden können.

Die PISA-Daten zu Finanzwissen illustrieren sowohl die große Überschneidung zwischen den Gruppen als auch die Notwendigkeit, innerhalb von Geschlechtergruppen zu differenzieren. Zwar erzielen Buben in Österreich hier im Durchschnitt bessere Leistungen als Mädchen. Es zeigt sich aber ein komplexes Bild: „In Österreich gibt es etwa gleich viele leistungsschwache Mädchen (16 %) und Burschen (17 %). […] In Österreich gibt es 16 % leistungsstarke Burschen, aber nur 11 % leistungsstarke Mädchen. Burschen sind damit […] an beiden Enden der Leistungsverteilung stärker vertreten als Mädchen, wenngleich der Unterschied bei den leistungsschwachen Schülerinnen und Schülern sehr gering ist“ (Schmich et al., 2024, S. 32).

Die ASFL-Daten (Zieser et al., 2026a; Voith und Zieser, 2024) zeigen neben dem bekannten Gender-Gap auch für Erwachsene ein Bild mit großen Überschneidungen zwischen Männern und Frauen, wenngleich Männer hier am unteren Ende der Leistungsverteilung hinsichtlich Finanzwissen weniger stark vertreten sind als Frauen. Gleichzeitig illustrieren die 2024 publizierten Daten im Hinblick auf die Diversität innerhalb der Geschlechtergruppen die Relevanz einer intersektionalen Betrachtung, die Faktoren wie Alter mitberücksichtigt; insbesondere junge Frauen schnitten beim Finanzwissen durchschnittlich schlechter ab als junge Männer. Bei älteren Frauen zeigte sich ein ähnliches Bild, was vermutlich auf Kohorteneffekte zurückzuführen ist (ebd.). In den Daten von 2026 ist dieses Muster jedoch nicht mehr so deutlich (Zieser et al., 2026a). Auch Greimel-Fuhrmann und Silgoner (2018) zeigen auf, dass Geschlecht im Kontext der verschiedenen Lebensrealitäten gesehen werden muss. So finden sie zwar insgesamt einen signifikanten Gender-Gap im Finanzwissen, nicht aber für Personen, die alleine leben oder geschieden bzw. verwitwet sind. Dies könnte die Relevanz von sozialen Normen und Geschlechterrollenbildern im Bereich Erwerbs von Finanzwissen unterstreichen. Greimel-Fuhrmann und Silgoner finden außerdem keinen signifikanten Geschlechterunterschied im Bereich finanzielles Wohlbefinden, was darauf hinweisen könnte, dass das relativ geringere Finanzwissen der Frauen durch ihr verantwortungsvolles Finanzverhalten zumindest teilweise kompensiert werden kann.

Neben den diskutierten Aspekten der Diversität und der Überschneidungen werden verstärkt auch die Forschungsmethodik und die gewählten Instrumente auf ihre Relevanz für Geschlechterthemen kritisch überprüft.

Jüngere Forschungsansätze beschäftigen sich insbesondere im Bereich Finanzwissen mit dem Einfluss methodischer Entscheidungen durch die Forscher:innen. So argumentieren z. B. Tranfaglia et al. (2024), dass das Zur-Verfügung-Stellen oder Nicht-zur-Verfügung-Stellen einer „Ich weiß es nicht“-Antwortoption einen Teil der Geschlechterunterschiede erklären kann. Sie zeigen, dass die stärkere Tendenz von Frauen, mit „Ich weiß es nicht“ zu antworten, Einfluss auf den Gender-Gap hat.

So verkleinert sich der Gender-Gap, wenn keine „Ich weiß es nicht“-Option gewählt werden kann. Einen nicht unähnlichen Ansatz verfolgt auch Paladino (2023), die zeigt, dass die Stärke der Formulierung der „Ich weiß es nicht“-Option beeinflusst, wie oft Frauen diese wählen. Bei stärkerer Formulierung („I am definitely not able to answer“) wird diese seltener von Frauen gewählt, während die korrekten Antworten steigen und der Gender-Gap verringert wird.

Auch die Antworten auf Wissensfragen bilden Wissen bzw. Nicht-Wissen nicht objektiv ab, sondern werden von potenziell gegenderten Abwägungen, Erwartungshaltungen und Verhaltensweisen beeinflusst. Dazu gehören u. a. persönliche Einstellungen zu Risiko, Selbstvertrauen usw. So überspringen Mädchen und Frauen etwa häufiger geschlossene Fragen (mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten) als Buben und Männer, vor allem, wenn es negative Konsequenzen bei falschen Antworten, z. B. Punkteabzug, gibt (siehe z. B. Coffman und Klinowski, 2020; Riener und Wagner, 2018).

Darüber hinaus werden potenzielle geschlechtsspezifische Implikationen des geschlossenen Frageformats (d. h. Fragen mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten) an sich in der Literatur kontrovers diskutiert. Empirische Befunde sind nicht eindeutig, deuten jedoch darauf hin, dass Mädchen und Frauen insbesondere in „männerdominierten“ Themenbereichen (wie z. B. Wirtschaftswissen, Mathematik) bei geschlossenen Fragen (mit Antwortoptionen) im Vergleich zu offenen Fragen eher schlechter abschneiden (siehe z. B. Engelhardt et al., 2024; Griselda, 2024; Opstad, 2021). Während spezifische Untersuchungen zu Finanzwissen derzeit noch ausstehen, wäre es möglich, dass auch das geschlossene Frageformat an sich den Gender-Gap größer erscheinen lässt, als das bei offenen Fragen der Fall wäre.

Diese Beispiele illustrieren nicht nur die Schwierigkeit, Studien gendersensibel bzw. Instrumente genderneutral zu konzipieren; sie zeigen gleichzeitig, dass das Geschlecht als soziale Kategorie für das Wählen verschiedener Handlungsoptionen prägend ist.

3 Geschlecht und Finanzbildung: Policy und Praxis im österreichischen Kontext

Die bisherige Nationale Finanzbildungsstrategie nennt das Leisten eines Beitrags zur Gleichstellung der Geschlechter als übergreifende Priorität (BMF, 2021, S. 22f.). In der Beschreibung dieser Priorität wird im Strategiedokument ausschließlich auf Finanzbildung für Frauen eingegangen. Diese wird dabei nicht nur als relevant für die Interessen der Frauen im Kontext derzeitiger struktureller Ungleichheiten beschrieben (z. B. im Sinne der finanziellen Unabhängigkeit oder der Pensionsvorsorge), sondern auch als Verantwortung der Frauen gegenüber künftigen Generationen, da sie ja vielfach die Hauptverantwortung für die Kindererziehung tragen würden. Das ist ein Beispiel für strukturelle Rahmenbedingungen, die für sich genommen auch kritisch betrachtet werden können. So führt die ungleiche Verteilung der Care-Arbeit einerseits zu verminderten zeitlichen Ressourcen, die Frauen z. B. in ihre Finanzbildung investieren können. Andererseits hängen diese Rahmenbedingungen auch mit den geringeren Erwerbsarbeitszeiten und folglich geringeren Einkommen von Frauen zusammen, was wiederum mit geringerer Finanzbildung korreliert. Wie im Folgenden argumentiert wird, kann gendersensible Finanzbildung dazu beitragen, dass Bewusstsein für diese Auswirkungen geschaffen wird. Dafür ist es aber essenziell, dieses Bewusstsein eben nicht nur unter Frauen, sondern unter allen Menschen zu schaffen, da eine Umverteilung von Erwerbs- und Care-Arbeit in einer Partner:innenschaft beide Partner:innen einschließt.

Männer sollten also nicht nur als zusätzliche Zielgruppe gesehen werden, sondern auch als wichtige Akteure bei der Erreichung des Ziels der Gleichstellung der Geschlechter.

Neben strukturellen Faktoren, wie Einkommensgefälle und der Arbeitsteilung zwischen Frauen und Männern, verweist das Strategiedokument auf psychologische Barrieren, die insbesondere Frauen davon abhalten, sich mit dem Thema Pensionen auseinanderzusetzen bzw. bestehende Informationsangebote in geringem Ausmaß zu nutzen.

Die neue nationale Finanzbildungsstrategie, gültig ab 2027, nennt die Förderung der ökonomischen Unabhängigkeit von Frauen und Mädchen als eine von sieben strategischen Prioritäten (BMF, im Erscheinen). Dabei wird der in der derzeit gültigen Finanzbildungsstrategie verfasste Zugang grundsätzlich überarbeitet, um die Handlungsfelder der Finanzbildung im Kontext von strukturellen Ungleichheiten klarer ab- und einzugrenzen. Die neue Strategie stellt den Beitrag in den Vordergrund, den Finanzbildung zur ökonomischen Unabhängigkeit von Frauen und Mädchen leisten kann und erkennt explizit an, dass Finanzbildung allein kein Mittel gegen strukturelle Ungleichheiten darstellen kann: Während Finanzbildung wichtig ist, wird die tatsächliche finanzielle Handlungsmacht maßgeblich davon beeinflusst, über welche Ressourcen Personen verfügen. Die Thematisierung von strukturellen Ungleichheiten und ihren finanziellen Auswirkungen, wie z. B. ungleich aufgeteilter Care-Arbeit, wird allerdings sehr wohl als eine Aufgabe der Finanzbildungsmaßnahmen verstanden, die sich an Frauen richten oder der Geschlechtergerechtigkeit verschreiben.

Gleichzeitig wird unabhängig vom Fokus auf die ökonomische Unabhängigkeit von Frauen und Mädchen ein geschlechtersensibler Zugang zu Finanzbildung als ein Teil des Fundaments des Zusammenwirkens im Rahmen der Strategie verstanden und als maßgeblich für die Erreichung der im Rahmen der Strategie definierten Ziele erachtet. Das ist wesentlich, weil somit der geschlechtersensible Zugang nicht auf Frauen reduziert wird, sondern alle Menschen miteinschließt.

Das Monitoring der Nationalen Strategie zeigt auf, was die eingemeldeten Maßnahmen tatsächlich umsetzen. Die Daten aus dem Monitoringbericht für das Jahr 2025 weisen eine steigende Anzahl an Maßnahmen aus, die Frauen als primäre Zielgruppe haben (Voith et al., 2026). Dazu verzeichnen jene Face-to-Face-Maßnahmen, die in der Nationalen Strategie erfasst sind und die Geschlechterverteilung einmelden, tendenziell höhere Frauenanteile (ebd.).

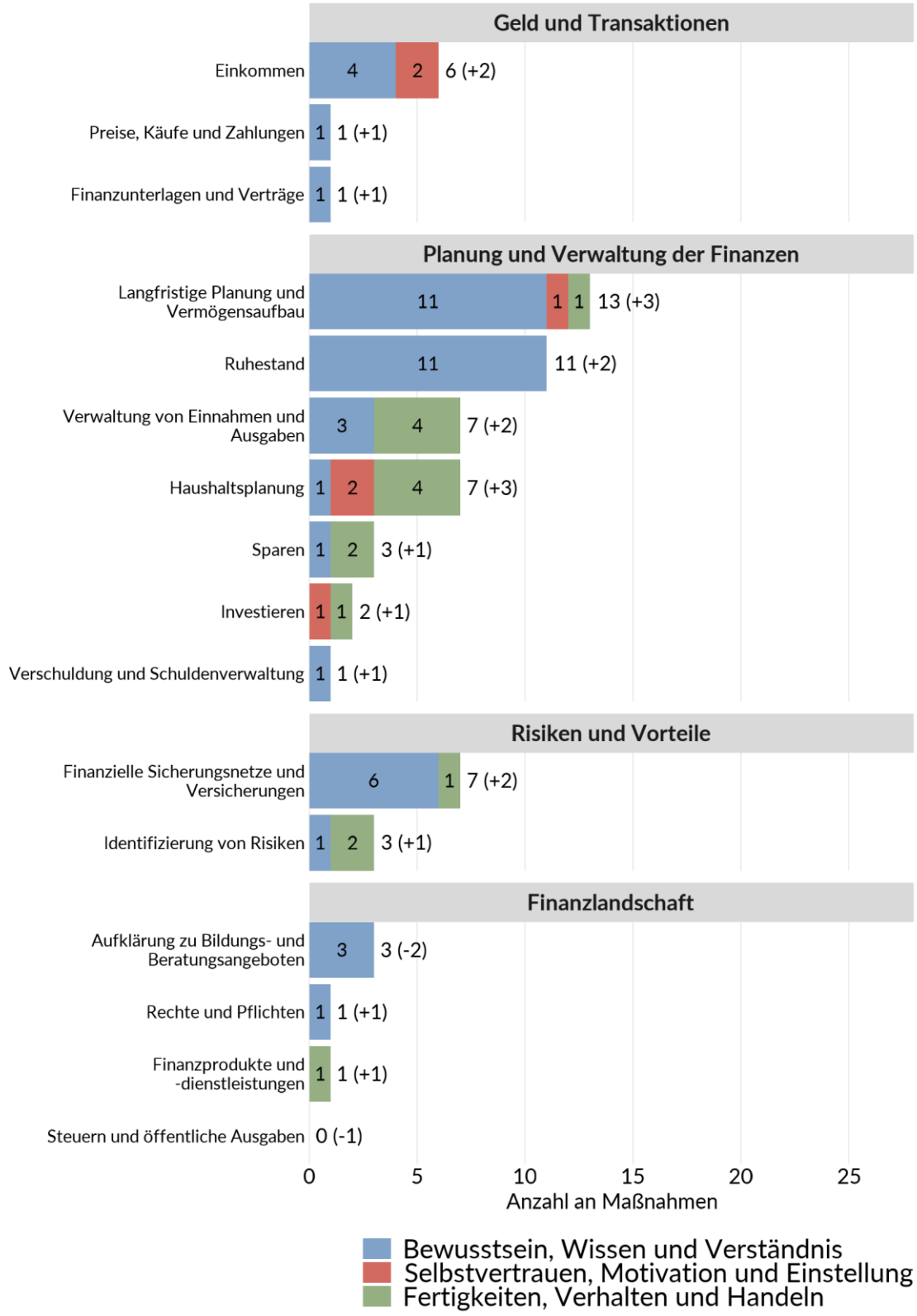
Inhaltlich fallen teils stark ausgeprägte Unterschiede auf zwischen Maßnahmen, die sich spezifisch an Frauen richten, und jenen, die das nicht tun. Maßnahmen, die Frauen nicht als primäre Zielgruppe haben, schließen Frauen selbstverständlich nicht aus. Sie definieren ihre Zielgruppe lediglich nicht über das Geschlecht. Für die Auswertung gilt: Die Maßnahmenanbieter:innen wählen beim jährlichen Monitoring bis zu drei inhaltliche Schwerpunkte pro Maßnahme aus. Die Ergebnisse bilden somit die jeweiligen Hauptthemen ab. Nachrangig behandelte Themen sind nicht erfasst.

Im Einzelnen zeigt sich Folgendes: Im Bereich „Geld und Transaktionen“ gibt es zum Thema „Geld und Währungen“ keine Maßnahmen explizit für Frauen. Für Zielgruppen ausgenommen die spezifische Zielgruppe Frauen werden 40 Maßnahmen (und somit die zweitmeisten aus den vier Themenfeldern dieses Bereichs) angeboten. Im Bereich „Planung und Verwaltung der Finanzen“ hingegen gibt es elf Maßnahmen für Frauen, aber nur eine Maßnahme, die sich nicht explizit an Frauen richtet. Dafür fehlt bei der Zielgruppe Frauen das Thema „Kredite“, mit dem sich sonst immerhin zehn Maßnahmen beschäftigen. Im Bereich „Risiken und Vorteile“ gibt es 17 Maßnahmen für Zielgruppen – ausgenommen die explizite Zielgruppe Frauen, die sich mit der Abwägung von Risiken und Vorteilen beschäftigen; für die Zielgruppe Frauen fehlt dieses Thema.

Das ist insofern bemerkenswert, als dass dies das einzige Thema in diesem Bereich ist, dass sich mit Vorteilen beschäftigt. Die größten Unterschiede finden sich aber im Bereich „Finanzlandschaft". Spezifisch für die Zielgruppe Frauen werden hier nur drei Themenblöcke behandelt (Aufklärung zu Bildungs- und Beratungsangeboten, Rechte und Pflichten, Finanzprodukte und Dienstleistungen); die Maßnahmen für andere Zielgruppen decken außerdem die Themen „Äußere Einflüsse", „Steuern und öffentliche Ausgaben", „Täuschung und Betrug" und „Regulierung und Verbraucherschutz" ab. (Siehe die beiden folgenden Grafiken für weitere Details; siehe Mauser et al., 2026 für Details zu den Inhalten der verschiedenen Themenfelder.)

Grafik 1

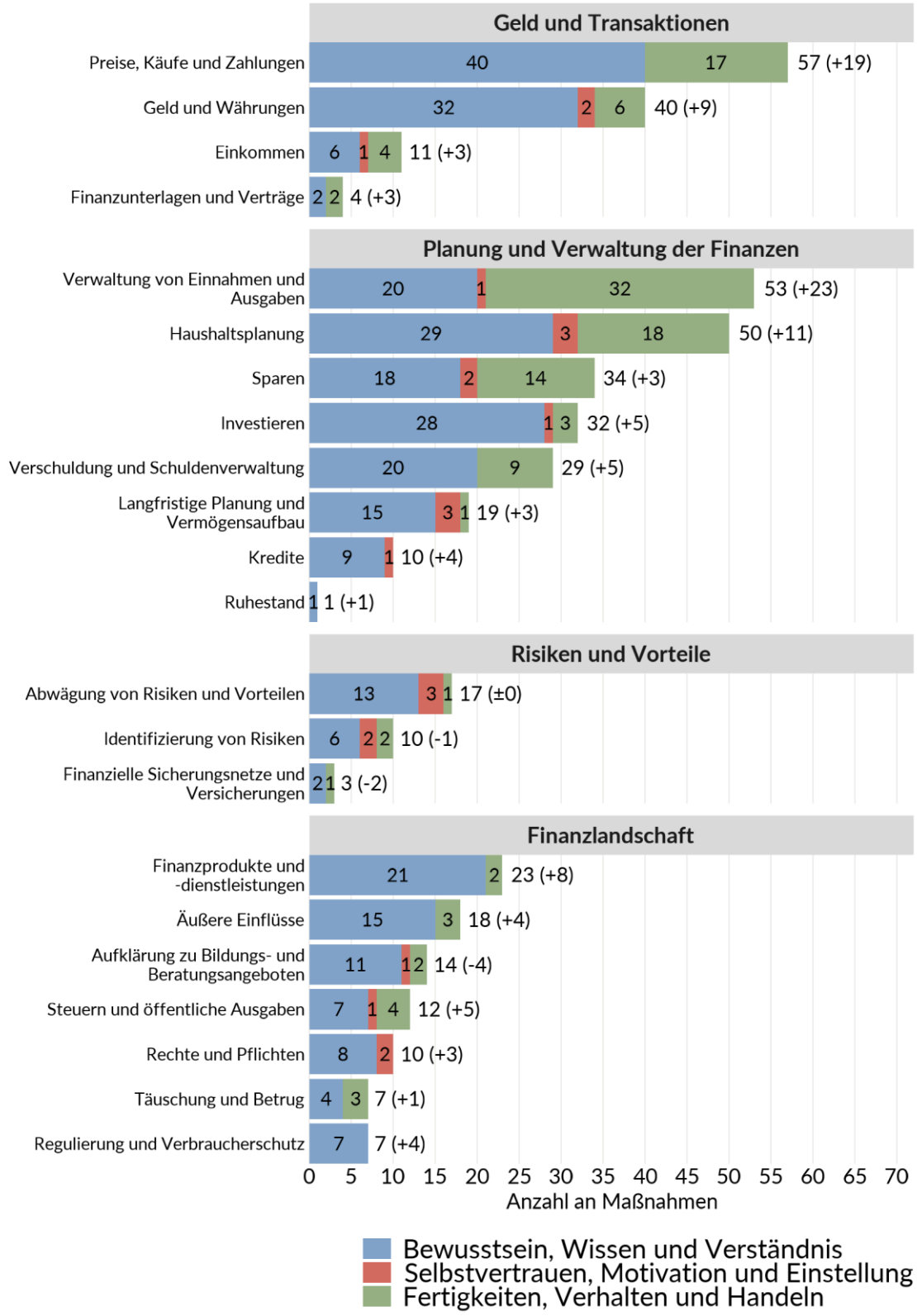
Maßnahmen explizit für Frauen: Vermittelte Inhalte (2024–2025)



Quelle: OeNB.

Grafik 2

Maßnahmen nicht explizit für Frauen: Vermittelte Inhalte (2024–2025)



Quelle: OeNB.

Derzeit werden im Monitoring der Nationalen Strategie die Geschlechterverhältnisse nur für Face-to-Face-Maßnahmen erfasst. Aussagen darüber, wie viele Mädchen und Frauen durch Maßnahmen erreicht werden, die nicht Face-to-Face stattfinden und Frauen nicht als explizite Zielgruppe haben, sind deshalb derzeit nicht möglich.

4 Implikationen für geschlechtersensible Finanzbildung

In der Betrachtung von Forschung und Praxis zeigt sich: Geschlecht wird oftmals auf Frauen reduziert bzw. mit Frauenfragen gleichgesetzt. Dadurch werden Frauen nach wie vor als das „andere Geschlecht" dargestellt (Beauvoir, 1951/2023). In dieser Betrachtungsweise werden die Erfahrungen von Frauen als vergeschlechtlicht, die von Männern aber als geschlechtslos-neutrale Norm dargestellt. Diese Perspektive macht nicht sichtbar, dass auch Männer geschlechterspezifische Erfahrungen machen.

Häufig wird auch eine Defizitperspektive auf Frauen und Mädchen im Bereich Finanzbildung eingenommen, die außer Acht lässt, was diese bereits leisten. In standardisierten Finanzbildungstests beziehen sich Wissensfragen oft auf Themen wie Investieren, die vor allem für Personen mit höherem Einkommen direkt relevante Handlungsfelder sind. Spezifisches Wissen zum täglichen Geldmanagement, vor allem in Kontexten, wo Geld knapp ist (z. B. Preisvergleiche bei Anschaffungen), lässt sich damit deutlich schwerer abbilden. Zudem deuten einzelne Ergebnisse darauf hin, dass für Personen am unteren Ende der Einkommensverteilung das in Umfragen gemessene Finanzwissen tendenziell weniger relevant für ihr finanzielles Wohlbefinden ist als das alltägliche Finanzverhalten (Voith und Zieser, 2024). Sollte sich das Ergebnis in unterschiedlichen Kontexten replizieren lassen, könnte dies auch zu einer Gender-Frage werden, da Frauen derzeit häufiger am unteren Ende der Einkommensverteilung liegen (Rechnungshof Österreich, 2024).

Schließlich übersieht die Defizitperspektive auf Frauen, wie oben erwähnt, auch jene Frauen, die in traditioneller Finanzbildung sehr gut abschneiden. Das erschwert die Identifikation jener Faktoren, die die Auseinandersetzung mit Finanzbildungsinhalten begünstigen bzw. verhindern. Dasselbe gilt für Männer, die geringe Finanzbildung haben – auch diese werden dadurch unsichtbar.

Diese Kritik und die im Folgenden vorgestellte Perspektive auf Buben und Männer sollen in keiner Weise die Wichtigkeit der bisherigen (und zukünftigen) Arbeit im Bereich Finanzbildung für Frauen im Rahmen der Nationalen Finanzbildungsstrategie für Österreich in Frage stellen, sondern vielmehr auf die Notwendigkeit zusätzlicher Perspektiven auf das Thema Geschlecht, Diversität und Männlichkeit hinweisen.

Geschlechtersensible Finanzbildung braucht auch einen Fokus auf Buben und Männer

Seit den 1990er-Jahren gibt es im breiteren Feld der Bildungswissenschaften verstärkt Diskurse, die sich aus verschiedenen Perspektiven mit Fragen von sozial konstruierten Männlichkeiten sowie der Positionierung und Erfahrung von Buben im Bildungssystem auseinandersetzen (Budde und Rieske, 2023). Im Bereich der Finanzbildung wurden Männlichkeiten allerdings bislang kaum beleuchtet. Hierin könnte aber Potenzial liegen – erstens, um die Erfahrungen, die Männer im Bereich Finanzbildung machen, besser zu verstehen, und zweitens, um durch diese Erkenntnisse geschlechterspezifische Bedürfnisse berücksichtigen, Interessen fördern und Probleme adressieren zu können.

Es ist ob der Datenlage zum Gender-Gap nicht verwunderlich, dass ein großer Teil der Aufmerksamkeit bis dato auf der Förderung von Frauen lag – diese Bemühungen sollten auch in Zukunft einen hohen Stellenwert genießen. Dennoch scheint es aus verschiedenen Gründen lohnend zu sein, sich auch spezifisch mit Fragen der Männlichkeit zu beschäftigen.

4.1 Männlichkeitsideale können das Finanzverhalten von Männern beeinflussen

Gerade Männlichkeitsideale, die gesellschaftlich normativ wirken, sind oft eng mit wirtschaftlichen Fragen verknüpft (Craft, 2026; Sarpong, 2026). Die Konstruktion von Männlichkeitsnormen und -idealen ist dabei kulturell bedingt (Vandello und Bosson, 2013), immer aber ist sie relational und funktioniert in Abgrenzung davon, was als weiblich wahrgenommen oder eingeordnet wird (Connell und Messerschmidt, 2005). Wesentlich ist dabei, dass ein männlicher Status (laufend) „verdient“ werden muss, der wieder verloren werden kann, und der von anderen Personen bestätigt werden muss (Vandello und Bosson, 2013). Um diesen Status zu verdienen bzw. nicht zu verlieren, wirkt auf Buben und Männer ein starker Druck, sich von Weiblichkeit abzugrenzen. Dieser Status entwickelt sich schon in der Kindheit und verstärkt sich zumindest im Volksschulalter zunehmend (Stanaland et al., 2026). Die Autor:innen zeigen, dass Buben ab fünf Jahren Männlichkeitsnormen nicht nur verstehen, sondern auch davon ausgehen, dass Abweichungen von diesen Normen negative Konsequenzen für sie haben und ihr Verhalten dementsprechend anpassen, um nicht feminin zu wirken. Sie identifizieren insbesondere das *middle childhood*-Alter (6–12 Jahre) als eine Phase, in der Interventionen Buben dabei unterstützen können, sichere und vielfältige Identitäten zu entwickeln, die weniger von permanenter Performanz ihrer Männlichkeit abhängen und sie dadurch im späteren Leben weniger anfällig für geschlechtsspezifischen Druck machen könnten (ebd., S. 12). Für Mädchen zeigt sich in derselben Studie ein anderes Bild: Trotz des allgemeinen Drucks, Weiblichkeit zu demonstrieren, werden Mädchen teils auch ermutigt, sich traditionell männlichen Tätigkeiten zu widmen. Das könnte, argumentieren die Autor:innen, erklären, warum sich Mädchen weniger stark von Männlichkeit abgrenzen als Buben von Weiblichkeit. So wirken Themen wie wirtschaftlicher Erfolg, Karriere und Vermögenszuwachs als Zeichen eines prestigereichen Status als Symbole einer (kompetitiven) Männlichkeit (Matavelli et al., 2026). Unterschiedliche Einstellungen zu Geld verfestigen sich dabei schon in Jugendjahren; Amagir et al. (2020) hypothetisieren, dass Buben Geld bereits früh eher als Statussymbol wahrnehmen als Mädchen. Männlichkeitsnormen sind insofern relevant, als dass sie auch mit dem wirtschaftlichen Verhalten von Männern in Verbindung stehen (Matavelli et al., 2026).

Diese Abgrenzung von Weiblichkeit zeigt in experimentellen Settings auch Effekte auf das Finanzverhalten von Männern. So demonstrieren Weaver et al. (2013), dass Männer, die sich in ihrer Männlichkeit angegriffen fühlen, risikoreichere und kurzfristiger ausgelegte finanzielle Entscheidungen treffen, als Männer, die sich in ihrer Männlichkeit bestätigt fühlen. Gleichzeitig wird die Entscheidung für oder gegen eine risikoreiche finanzielle Option bei Männern (aber nicht von Frauen) auch davon beeinflusst, wer die Entscheidung beobachtet: Sind es andere Männer, denen ein im Vergleich zu sich selbst ähnlicher sozialer Status zugeschrieben wird, tendieren Männer zu risikoreicherem Verhalten, wenn das Verhalten zu einem finanziellen Verlust führen könnte (Ermer et al., 2008). Im Kontext von Investitionen zeigen Monne et al. (2024), dass Männer auch zu risikoreicherem Anlageverhalten neigen, wenn sie von einer Frau beraten werden als von einem Mann. Bei Frauen zeigt sich hier ein umgekehrter Effekt – sie werden risikoaverser, wenn sie von einem Mann beraten werden. Interessanterweise finden die Autor:innen keinen signifikanten Unterschied im Risikoverhalten zwischen Frauen und Männern, wenn Frauen von Frauen und Männer von Männern beraten werden.

Auch *sex role priming*, d. h. das Aktivieren von Geschlechterrollenbildern, z. B. durch visuelle Stimuli, dürfte einen Effekt auf das finanzielle Risikoverhalten von Männern (aber nicht Frauen) haben (Meier-Pesti und Penz, 2008).

Aus Studien in anderen Fachgebieten der Sozialwissenschaften geht hervor, dass der *masculinity threat* – also der drohende Verlust des eigenen männlichen Status (Reigeluth und Addis, 2017) – Männer ungleich stark betrifft, je nachdem, wie „traditionell" ihre Einstellungen zu Männlichkeit sind. Während Männer mit traditionellen Männlichkeitseinstellungen sich in der *masculinity threat condition*, in welcher ihnen suggeriert wurde, dass sie eher unmännlich agiert hatten, stärker von weiblich assoziiertem Verhalten distanzierten als wenn ihre Männlichkeit bestätigt wurde, hatte der *masculinity threat* keine signifikanten Auswirkungen auf Männer, die keine traditionellen Vorstellungen von Männlichkeit hatten (Chaffee et al., 2020). Auch D'Acunto (2019) findet einen stärkeren Effekt sowohl der Infragestellung (*threat condition*) als auch der Voraktivierung (*prime condition*) von männlicher Identität jenen Männern, die eher traditionelle Männlichkeitsvorstellungen haben. Das illustriert abermals, dass es nötig ist, die Diversität innerhalb von Geschlechtergruppen zu verstehen – und, dass hier neben den in weiterer Folge diskutierten soziodemografischen Faktoren auch persönliche Einstellungen eine wichtige Rolle spielen.

Im Hinblick auf die Diversität innerhalb von Geschlechtergruppen erscheint es zusätzlich relevant, soziodemografischen Faktoren und unterschiedlichen Lebensentwürfen (sowie deren Interaktion mit gegenderten Normen und Idealen) mehr Aufmerksamkeit zukommen zu lassen. So können z. B. Armutsbetroffenheit, Migrationsbiografie, sprachliche Barrieren, gesundheitliche Einschränkungen, Behinderungen, sexuelle Orientierung oder „atypische" Rollen (z. B. alleinerziehende Väter) wesentliche Auswirkungen darauf haben, welche finanziellen Situationen es zu bewältigen gilt, welche Finanzbildungsangebote benötigt werden, und wie Geschlechternormen mit dem eigenen Finanzverhalten interagieren. Für die Konzeption von geschlechtersensibler Finanzbildung ergibt sich daraus die Notwendigkeit, die Bedürfnisse marginalisierter Gruppen mitzudenken, um Angebote niederschwellig, barrierearm und lebensweltorientiert gestalten zu können.

Vor diesem Hintergrund ergibt sich folgende Ableitung für geschlechtersensible Finanzbildung:

➔ Geschlechtersensible Finanzbildung regt zur Reflexion an, sodass institutionelle, gesellschaftliche, soziale und persönliche Einflussfaktoren auf die eigenen Präferenzen hinterfragt und Entscheidungen bewusst(er) getroffen werden.

4.2 Männlichkeitsideale eröffnen spezifische Vulnerabilitäten und Chancen

Durch die oben besprochenen Auswirkungen von Männlichkeitsidealen auf das Finanzverhalten von Männern ergeben sich verschiedene Vulnerabilitäten und Chancen, die im Rahmen von geschlechtersensibler Finanzbildung berücksichtigt werden sollten. Die hier diskutierten Punkte sind dabei nicht als eine vollständige Liste zu verstehen; weitere Forschung und Zusammenarbeit mit Stakeholder:innen aus der Praxis sind nötig, um ein besseres Verständnis für potenzielle andere Vulnerabilitäten und Chancen zu entwickeln.

Eine Vulnerabilität, die sich nach Geschlecht zu unterscheiden scheint, ist Überschuldung. Die Schuldnerberatung dokumentiert für ihre Klient:innen im Jahr 2026 eine bereinigte Durchschnittsverschuldung von 46.284 EUR bei Frauen und 63.354 EUR bei Männern (ASB Schuldnerberatungen GmbH, 2026), wobei auch die Überschuldungsgründe hier mitberücksichtigt werden müssen.

Während es bei den beiden am häufigsten genannten Überschuldungsgründen (Arbeitslosigkeit/Einkommensverschlechterung, insgesamt 36,4 %, und Umgang mit Geld/mangelnde Finanzbildung mit 20,1 %) keine wesentlichen Geschlechterunterschiede gibt, zeigen sich bei anderen Gründen teils deutliche Unterschiede (ebd.). So ist ehemalige Selbstständigkeit bei 23 % der Männer ein Überschuldungsgrund, bei Frauen trifft das nur auf 13 % zu; ehemals Selbstständige haben aber mit 105.073 EUR eine besonders hohe Durchschnittsverschuldung (ebd.), wobei Männer mit knapp über 55 % auch einen größeren Anteil der Selbstständigen ausmachen als Frauen (Dachverband der Sozialversicherungsträger, 2025; Werte aus Tabelle 2.03 - SVS-Beitragsleistende). Auch strukturelle Faktoren spielen eine Rolle: Da Männer mehr verdienen, bekommen sie auch höhere Kredite (ASB Schuldnerberatungen GmbH, 2026). Männer sind doppelt so häufig von Exekutionen betroffen und der Streitwert ist bei ihnen höher als bei Frauen (Heuberger et al., 2025). Männer gehen auch fast doppelt so häufig in Privatkonkurs wie Frauen (ASB Schuldnerberatungen GmbH, 2026).

Zusätzlich zu den genannten strukturellen Unterschieden legen qualitative Daten aus Großbritannien aber außerdem nahe, dass es Männern in schwierigen finanziellen Situationen schwerer fallen könnte, sich Hilfe zu suchen (Goode und Waring, 2011) – ein Muster, für das es auch in der allgemeinen psychologischen Forschung zu Männlichkeit und Hilfesuchen Indizien gibt (Addis und Mahalik, 2003). Goode und Waring identifizieren dabei männlichen Stolz und Scham als den in ihren Interviews oft erstgenannten Grund, warum sich Männer keine Hilfe, wie z. B. professionelle Schuldenberatung, suchen. In ihrem Scoping Review finden auch Callegari et al. (2020), dass Frauen eher professionelle Hilfe suchen, wenn sie in finanzieller Notlage sind. Auch für Österreich wurde diese Hypothese bereits aufgestellt (siehe Dworak und Hahn, 2023), allerdings noch nicht wissenschaftlich untersucht. Basierend auf den Beobachtungen von Goode (2012) empfehlen Callegari et al. (2020), Unterstützungsangebote für Männer eher im Sinne von Produktivität und Selbstbestimmung einzuordnen als im Sinne von Beratung. Ähnlich argumentiert auch Craft (2026), die dazu auch weitere Strategien aufzeigt, um Männern den Zugang zu Beratung zu erleichtern, wie z. B. das Schaffen niederschwelliger Angebote in Settings, die Männer ohnehin aufsuchen und denen sie vertrauen. Das kann auch in Krisenmomenten, die zu Brüchen im Lebensverlauf führen und finanzielle Auswirkungen haben (wie z. B. Jobverlust, gescheiterte Selbstständigkeit, Trennung/Scheidung, Krankheit), besonders relevant sein. Mit solchen Situationen verbundene Angst-, Scham- oder Überforderungsgefühle sollten als potenzielle Zugangshürde zu Hilfs- und Finanzbildungsangeboten mitgedacht werden. Finanzbildung kann auch dazu beitragen, Bewusstsein über Hilfsangebote zu schaffen und diese Situationen zu bewältigen. Zusätzlich erscheint es als langfristige Strategie auch hier sinnvoll, die Reflexion über Männlichkeitsideale und deren Auswirkungen zu fördern sowie finanzielle Krisensituationen zu destigmatisieren. Dadurch könnten Hemmschwellen, sich Hilfe zu suchen, abgebaut werden.

Eine weitere geschlechtsspezifische Vulnerabilität, die geschlechtersensible Finanzbildung berücksichtigen sollte, ist das geschlechterspezifische Risiko, Betrugsopfer zu werden. Männer berichten laut OECD/INFE-Daten, insgesamt öfter Betrugsopfer geworden zu sein (Ruiz, 2026); insgesamt zeigt sich, dass es zwischen Betrugsarten Geschlechterunterschiede gibt (ebd.). Ruiz argumentiert, dass das möglicherweise darauf zurückzuführen sein könnte, dass Männer eher finanzielle Risiken eingehen würden, wenn eine hohe Rendite versprochen wird und so anfälliger für Betrugsarten sein könnten, die Selbstüberschätzung oder risikoaffines Verhalten ausnutzen (ebd., S. 8). Auch DeLiema et al. (2023) beschreiben das höhere Risiko von Männern, Opfer von Betrugsformen zu werden, bei denen ein Gewinn versprochen wird.

Auch Liebesbetrug *(love scams)* in all seinen Formen sollte als geschlechtsspezifisch verstanden werden, weil die spezifischen Profile und Skripte an – je nach Zielkultur unterschiedliche geschlechtsspezifische Normen angepasst werden (für einen Überblick, siehe Feng, 2026). Finanzbildungsmaßnahmen und -inhalte, die sich mit dem Thema „Betrug" beschäftigen, sollten diese geschlechterspezifischen Unterschiede berücksichtigen, um effektiv über Risiken aufklären und ihnen vorbeugen zu können. Dabei sollten auch Aspekte wie emotionale Aspekte, wie Scham, Hemmschwellen bei der Suche nach Hilfe oder emotionale Abhängigkeiten aufgegriffen werden.

Etwaige höhere Risikobereitschaft und mögliche Unterschiede im Selbstvertrauen können sowohl Chance als auch Vulnerabilität darstellen. Während in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur die Annahme verbreitet ist, dass Männer tendenziell weniger risikoavers seien als Frauen (Charness und Gneezy, 2012), was ihre Kapitalmarktteilnahme begünstigen könnte (Jianakoplos und Bernasek, 1998), muss betont werden, dass die Literatur zu Geschlecht und Risikobereitschaft weder eindeutig noch unkontrovers ist (für eine ausführliche Diskussion siehe Nelson, 2018). Nelson betont auch, dass etwaige Unterschiede im Risikoverhalten von Geschlechterrollenbildern geprägt sein können. Schließlich gibt es Evidenz dafür, dass Männer eher als Frauen zu hohes Selbstvertrauen haben, wenn es um finanzielle Themen geht, was sich in häufigerem Trading und daher reduzierter Nettorendite widerspiegelt (Barber und Odean, 2001). Ebenso erhöht sich durch zu hohes Selbstvertrauen das Interesse an (hochrisikoreichen) Krypto-Investitionen (Nyhus et al., 2024). Es muss allerdings angemerkt werden, dass die Evidenzlage hinsichtlich eines zu hohen Selbstvertrauens ebenfalls nicht eindeutig ist (siehe z. B. Balasubramnian und Sargent, 2020; Kim et al., 2022; Lawrence et al., 2024; Piehlmaier, 2025). Zieser et al. (2026b) betonen , dass durch das Sammeln praktischer Erfahrungen mit komplexen Finanzprodukten ein Learning-by-Doing-Effekt stattfinden könnte, der durch Selbstvertrauen erst ermöglicht wird.

Männlichkeitsideale, die mit wirtschaftlichen Aspekten verknüpft sind, können auch das Interesse an wirtschaftlichen Themen stärken. So zeigt etwa eine Studie aus Deutschland, dass sich Buben mehr für wirtschaftliche Themen interessieren und dem Thema Geld mehr Wichtigkeit beimessen als Mädchen (Oberrauch und Seeber, 2022). Dieses Interesse sollte als Chance verstanden und genutzt werden, um Anknüpfungspunkte für Finanzbildung zu finden und Kinder und Jugendliche frühzeitig in ihren Interessen zu fördern. Hier mit seriösen Finanzbildungsangeboten anzusetzen, ermöglicht dieser Zielgruppe nicht nur eine vertiefte Auseinandersetzung mit einem Thema, das sie interessiert, sondern ist auch wesentlich, um sie nicht unseriösen Anbietern zu überlassen. Gleichzeitig kann auch das kritische Bewusstsein geschärft werden, z. B. für „Kommunikationsstrategien, die im Kontext neutraler Finanzbildung problematisch erscheinen, etwa emotionalem Storytelling oder psychologischen Mechanismen, wie der Fear of Missing Out" (Arene, 2026, S. 424), die z. B. Finfluencer:innen häufig nutzen (ebd.).

Leitner et al. (2026) zeigen im Rahmen des Austrian Startup Monitor nicht nur den zahlenmäßigen Überhang an männlichen Startup-Gründern, sondern beschreiben auch, dass unter den Gründer:innen von Startups die männlichen Gründer im Startup-Sektor tendenziell schon in jüngerem Alter einen Gründungswunsch entwickelten als die weiblichen Gründerinnen. Auch das stellt eine Chance im Sinne eines möglichen Anknüpfungspunkts für geschlechtersensible Finanzbildung dar. Durch seriöse Finanzbildungsmaßnahmen können Personen mit innovativen Gründungswünschen besser darin unterstützt werden, die finanziellen Chancen und Risiken realistisch einzuschätzen.

Gerade bei jungen Menschen ist das auch im Sinne der Berufsorientierung wesentlich. Geschlechterspezifische Muster bei der Berufswahl haben immer auch finanzielle Aspekte – darauf aufmerksam zu machen, ist Aufgabe einer geschlechtersensiblen Finanzbildung.

Aus diesen Aspekten lässt sich ableiten:

➔ Geschlechtersensible Finanzbildung adressiert Vulnerabilitäten und nutzt Chancen, die geschlechterspezifisch gehäuft auftreten. Sie möchte an verschiedene Lebenslagen anknüpfen, ohne dabei zu stereotypisieren.

4.3 Das Finanzverhalten von Männern wirkt sich auf andere Personen aus

Der dritte wesentliche Punkt, der illustriert, warum geschlechtersensible Finanzbildung sich auch mit Männern und Männlichkeit beschäftigen sollte, ist, dass die Leben von Männern mit denen anderer Personen verwoben sind und ihr Finanzverhalten sich daher häufig direkt auf andere Personen in ihrem Umfeld auswirkt. Das ist insbesondere in Familien und Partnerschaften, die häufig von finanziellen Abhängigkeitsverhältnissen geprägt sind, der Fall.

So verdienen Männer durchschnittlich nach wie vor mehr als Frauen (Rechnungshof Österreich, 2024). Auch im Bereich Vermögen liegen Männer durchschnittlich vorne, wobei die Vermögensunterschiede in Paarhaushalten hauptsächlich das Resultat von Differenzen am oberen Ende der Verteilung sind (Groiß et al., 2017). Der Gender-Pay-Gap und der Wealth-Gap begünstigen finanzielle Abhängigkeitsverhältnisse, die unterschiedlich stark ausgeprägt sein können. Im Falle finanzieller Abhängigkeit haben finanzielle Entscheidungen der finanziell stärkeren Person besonders gravierende Auswirkungen auf die abhängigen Personen (z. B. Partner:innen, Kinder, andere Verwandte). Auch das Risiko materieller Gewalt – z. B. das bewusste Schaffen oder Aufrechterhalten finanzieller Abhängigkeit und die Kontrolle der finanziellen Mittel einer anderen Person (Scambor et al., 2025) – muss in diesem Kontext mitbedacht werden. Selbstverständlich aber können sich finanzielle Entscheidungen auf andere Personen auch dann auswirken, wenn keine finanzielle Abhängigkeit vorliegt.

Themen, die typischerweise als „Frauenthemen“ dargestellt werden – z. B. die Auswirkungen von Kinderbetreuungszeiten oder Teilzeitarbeit auf die Pension – sollten auch von Männern verstanden werden, die in der Partnerschaft vor Entscheidungen wie z. B. einem Pensionssplitting stehen. Auch hier ist die Reflexion über eigene Männlichkeitsbilder hilfreich. Während es aufgrund des Gender-Pay-Gaps ökonomische Gründe gibt, die wesentlich dafür verantwortlich sind, dass Frauen häufiger ihre Arbeitszeit reduzieren als Männer (Scambor et al., 2025), gibt es auch Indizien dafür, dass Männlichkeitsbilder auch einen Einfluss darauf haben, dass Männer flexiblere Arbeitszeitarrangements für sich selbst eher ablehnen (Vandello et al., 2013). Da Entscheidungen rund um Arbeitszeit (z. B. Vollzeit vs. Teilzeit, Aufteilung von Care-Arbeit) starke finanzielle Komponenten haben und im Hinblick auf Finanzbildung für Frauen bereits in der Nationalen Strategie berücksichtigt werden (BMF, im Erscheinen), empfiehlt sich auch eine Aufbereitung dieser Themen für männliche Zielgruppen. Insbesondere im Hinblick auf die Verteilung von Care-Arbeit und die finanziellen Auswirkungen der damit verbundenen Entscheidungen erscheint es sinnvoll, diese Thematik auch für Männer zugänglicher zu gestalten. Empirische Befunde zeigen, dass insbesondere die Geburt des ersten Kindes derzeit einen Einschnitt bei der Verteilung von Care-Arbeit bedingt. Während immerhin ein Viertel der kinderlosen Paare angibt, Hausarbeit gleichmäßig zu verteilen, sind es bei Eltern nur noch 14 % (Scambor et al., 2025). Männlichkeitsentwürfe im Sinne des Konzepts der „Caring Masculinities“ (Gärtner und Scambor, 2020) können Alternativen zur traditionellen Ernährerrolle aufzeigen und denk- und wählbar machen – und so mehr Handlungsspielraum für Männer und Frauen schaffen.

Denn: Die Entscheidungen zu Care- und Erwerbsarbeit, die Männer in heterosexuellen Partnerschaften treffen oder nicht treffen (allein oder gemeinsam mit der Partnerin), hängen mit denen von Frauen zusammen, haben Auswirkungen auf diese und ihre ökonomische (Un-)Abhängigkeit und sollten daher so bewusst und informiert wie möglich getroffen werden. Dies kann einen wesentlichen Beitrag zum Ziel der Nationalen Finanzbildungsstrategie leisten, die ökonomische Unabhängigkeit von Frauen und Mädchen zu fördern. Sensibilisierung für ökonomische Abhängigkeit, finanzielle Kontrolle und asymmetrische Entscheidungsverhältnisse stehen auch mit gewaltpräventiver Arbeit in Verbindung; insbesondere die qualitativen Daten in der Gender Equality and Quality of Life Study Austria zeigen auf, dass ökonomische Ressourcenverhältnisse und finanzielle Entscheidungsstrukturen in Partner:innenschaften relevant für das Entstehen von Gewalt sein können (Scambor et al., 2025). Geschlechtersensible Finanzbildung kann diese Themen aufgreifen, zielgruppengerecht aufbereiten und so auch gewaltpräventive Ziele verfolgen.

Ein weiteres drastisches Beispiel für die Auswirkungen von finanziellen Entscheidungen auf andere Personen betrifft Kredite, die nicht mehr bedient werden können. Daten zeigen, dass im Falle der Überschuldung von Männern in heterosexuellen Beziehungen ihre Partnerinnen oft mit den Konsequenzen konfrontiert sind. Das kann sich z. B. durch eine Abschiebung der Verantwortlichkeit für Geldfragen und -sorgen an die Frauen bemerkbar machen (Goode, 2012). Es ist aber auch bemerkenswert, dass Frauen überproportional oft wegen Bürgschaften in die Überschuldung und Privatinsolvenz getrieben werden. 5,9 % der überschuldeten Frauen haben eine Bürgschaft bzw. Mithaftung als Überschuldungsgrund, aber nur 1,8 % der Männer (ASB Schuldnerberatungen GmbH, 2026). Auch Scheidungen bzw. Trennungen sind bei überschuldeten Frauen häufiger ein Überschuldungsgrund als bei überschuldeten Männern (ebd.). Bewusstes und informiertes Treffen von finanziellen Entscheidungen in Beziehungen ist also ein hochrelevantes Thema, das eben kein reines „Frauenthema“ sein sollte, sondern das einen wesentlichen Teil von Finanzbildung für alle Menschen darstellt.

Geschlechtersensible Ansätze sind hierbei wichtig. Neuere Daten aus Österreich zeigen, dass 34,4 % der Männer (vs. 18,9 % der Frauen) es als die Aufgabe des Mannes sehen, finanziell für die Familie zu sorgen (Scambor et al., 2025). Gleichzeitig stimmen 49,7 % der Männer (gegenüber 35,5 % der Frauen) der Aussage zu, dass eine Mutter mit jungen Kindern nicht arbeiten gehen sollte (ebd.). Scambor et al. beschreiben, dass 43,4 % der Männer, aber nur 24,2 % der Frauen einem traditionellen Rollenbild anhängen. Diese Diskrepanz zwischen den Einstellungen von Männern und Frauen, im Zusammenspiel mit ökonomischer Ungleichheit in der Beziehung, illustriert die Notwendigkeit, Menschen bei der Reflexion und Gesprächsführung über Geldthemen zu unterstützen, die Auswirkungen finanzieller Entscheidungen für sich selbst und den:die Partner:in adäquat einschätzen zu können und Entscheidungen im Hinblick auf gesetzte Ziele zu treffen. Das ist eine Kernaufgabe geschlechtersensibler Finanzbildung.

In diesem Zusammenhang sollen auch breitere gesellschaftliche Auswirkungen kurz erwähnt werden, die mit persönlichen finanziellen Entscheidungen im Zusammenhang stehen. Studien weisen darauf hin, dass Frauen beim Investieren eher auf Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung setzen als Männer (Junkus und Berry, 2010; Muñoz Muñoz et al., 2026). Auch Assaf et al. (2025), die keine signifikanten Geschlechterunterschiede im ESG-Investitionsverhalten finden, zeigen dennoch, dass Frauen und Männer aus unterschiedlichen Motivationen in ESG-Produkte investieren.

Auch dieser Aspekt des nachhaltigen Investierens kann gegebenenfalls relevant für geschlechtersensible Finanzbildung sein– einerseits, weil Nachhaltigkeit potenziell ein Anknüpfungspunkt sein könnte, um Wissen rund um das Investieren unter Frauen zu fördern, andererseits, weil zu hinterfragen wäre, inwiefern Männlichkeitsideale die Motivation für nachhaltige Investitionen beeinflussen.

Für geschlechtersensible Finanzbildung kann abgeleitet werden:

➔ Geschlechtersensible Finanzbildung erkennt, dass finanzielle Entscheidungen in vielen Fällen Auswirkungen auf andere Personen haben können. Sie unterstützt Personen dabei, diese Auswirkungen zu erkennen und zu berücksichtigen.

5 Zur Definition und Operationalisierung geschlechtersensibler Finanzbildung

Im vorangegangenen Teil dieses Reports konnten bereits drei Ableitungen für geschlechtersensible Finanzbildung getroffen werden. Diese sollen nun kontextualisiert und ergänzt werden, indem sie in die breitere Debatte rund um geschlechtersensible Bildung eingeordnet werden.

Dafür lohnt sich eine kurze Auseinandersetzung mit dem Begriff der geschlechtersensiblen Bildung. Dieser ist nicht eindeutig und birgt auch das Risiko, Geschlechterunterschiede weiter zu polarisieren, indem Stereotype bedient werden (Forde, 2014, S. 372f.). Glockentöger (2017) beschreibt gendersensible Bildung überhaupt als ein Paradoxon, weil Geschlechterunterschiede „zum Abbau und zur Vermeidung von geschlechtsbezogenen Benachteiligungen sichtbar gemacht und damit in der Regel dramatisiert“ (S. 143) werden, was auch binäre Vorstellungen von Geschlecht reproduziere und die Diversität innerhalb der Geschlechtergruppen weniger erkennbar mache. Gleichzeitig „soll mit dem Ziel der Entlastung von geschlechtsbezogenen Erwartungen und Zuschreibung und einer Förderung von individueller Vielfalt in pädagogischen Kontexten eine Ent-Dramatisierung erfolgen“ (ebd.), da Geschlecht als Grund für Chancenungleichheit an Bedeutung verlieren soll. Diese Ent-Dramatisierung riskiert allerdings laut Glockentöger die Verschleierung der derzeitigen strukturellen Verhältnisse. Das stelle gendersensible Bildungsansätze vor die Problematik, „dass sie zwar einerseits auf die geschlechtsspezifischen Unterschiede […] pädagogisch reagieren wollen, andererseits damit aber die Vorstellung einer bipolaren, hierarchischen Zweigeschlechtlichkeit reifizieren“ (ebd., S. 144).

Für eine Operationalisierung hilfreich, wenngleich das Paradoxon nicht auflösend, erscheint die Definition von Herwartz-Emden et al. (2012, S. 86), die zu geschlechtergerechter Pädagogik im Schulkontext schreiben – diese ziele ab auf:

- „Gleiche Chancen, Rechte und Möglichkeiten für Jungen und Mädchen
- Ausgleich, Gleichberechtigung, Abbau von Stereotypen
- Berücksichtigung individueller Interessen und Lernstrategien
- Gezielte Förderung in „schwächeren“ Fächern
- Berücksichtigung der Vielfalt unter Jungen und Mädchen
- Optimierung der Entwicklungspotenziale beider Geschlechter“ (S. 86)

Diese Definition erlaubt einerseits, individuelle und auch geschlechterspezifisch gehäuft auftretende Interessen, Probleme etc. als solche zu benennen und zu behandeln, setzt sich aber gleichzeitig für den Abbau von Stereotypen ein.

Forde (2014, S. 372) betont, dass der Fokus des Begriffs *gendersensible Bildung* auf „sensibel“ liegt – Sensibilität für Geschlecht bedeutet für sie, einen hinterfragenden Zugang zum Konzept Geschlecht und seinem Platz im Bildungskontext einzunehmen.

Basierend auf diesen Empfehlungen und der diskutierten Finanzbildungsforschungs- und Praxislandschaft können sieben Charakteristiken abgeleitet werden, die in ihrer Gesamtheit eine Arbeitsdefinition des Begriffs „geschlechtersensible Finanzbildung“ bilden.

Geschlechtersensible Finanzbildung …

… berücksichtigt, dass Geschlecht *in unserer derzeitigen Gesellschaft* die Lebensrealitäten, Finanzen und ((Finanz-)Bildungs-)Bedürfnisse beeinflusst – und zwar nicht nur für Frauen, sondern für alle Menschen. Gendersensible Finanzbildung berücksichtigt somit strukturelle Faktoren und ihre Auswirkungen, wie z. B. den Gender-Pay-Gap.

… berücksichtigt, dass es nicht nur den Gender-*Gap*, sondern auch einen großen *Overlap* gibt. Das gilt sowohl für Finanzkompetenztests als auch für strukturelle Faktoren, wie Vermögens- und Einkommensverteilung.

… berücksichtigt, dass Geschlechtergruppen nicht homogen sind. Im Sinne eines diversitätsbewussten Zugangs achtet geschlechtersensible Finanzbildung sowohl auf Intersektionalität als auch auf individuelle Faktoren, die Menschen mitbringen.

… berücksichtigt, dass die Leben von Männern, Frauen und nicht-binären Personen verwoben sind und finanzielle Entscheidungen oft auch andere Personen beeinflussen. Insbesondere die Auswirkungen eigener finanzieller Entscheidungen in Partner:innenschaften und der Familie, die gemeinsame oder alleinige Entscheidungsfindung vor diesem Hintergrund sowie die Gesprächsführung über Geldthemen und die Berücksichtigung struktureller Faktoren sind dabei Themen der geschlechtersensiblen Finanzbildung.

… bietet Anknüpfungspunkte für verschiedene (explizit oder implizit gegenderte) Lebenssituationen, ohne dabei zu stereotypisieren. Finanzbildung soll Menschen in ihren Lebensrealitäten abholen und unterstützen. Geschlechterspezifisch gehäuft auftretende Vulnerabilitäten und Chancen sollen dabei berücksichtigt werden - die Vermeidung von Stereotypisierungen ist hier aber wichtig, um Personen nicht implizit von Finanzbildungsinhalten auszuschließen (z. B. durch die Einordnung, dass Themen rund um Teilzeit und Pension reine „Frauenthemen“ wären).

… befähigt zur Analyse der strukturellen Rahmenbedingungen, die Finanzverhältnisse auf gesellschaftlicher und individueller Ebene mitprägen und unter denen finanzielle Entscheidungen getroffen werden. Geschlechtersensible Finanzbildung vermittelt ein Verständnis struktureller Ursachen finanzieller Ungleichheit, wie z. B. der Verteilung bezahlter und unbezahlter Arbeit, und befähigt dazu, diese kritisch zu reflektieren, zu hinterfragen und ihre potenziellen Auswirkungen auf die eigene finanzielle Situation zu erkennen und einzuordnen.

… lädt zur Reflexion über die Auswirkungen von Geschlechteridealen und -normen auf eigene Finanzentscheidungen, eigenes Finanzinteresse, eigenes Finanzverhalten etc.) ein. Dadurch sollen bewusstere Entscheidungen ermöglicht werden.

6 Nächste Schritte

Die in Kapitel 5 beschriebene Arbeitsdefinition stellt bereits eine wesentliche Konkretisierung des Begriffs der geschlechtersensiblen Finanzbildung dar. Basierend auf dieser Arbeitsdefinition sollen in weiterer Folge gemeinsam mit Expert:innen aus der Nationalen Strategie – insbesondere dem Bundesministerium für Frauen, das im Rahmen der Strategie Finanzbildung zur Förderung der ökonomischen Unabhängigkeit für Mädchen und Frauen vorantreibt –, externen Expert:innen aus Forschung und Praxis (z. B. aus dem Feld der Männerarbeit) und interessierten Stakeholder:innen spezifische Ableitungen für die Ausgestaltung von geschlechtersensibler Finanzbildung erarbeitet werden. Diese können Maßnahmenanbieter:innen zur Verfügung gestellt werden.

Dabei sollen Inhalte, Formate und Methoden geschlechtersensibler Finanzbildung für verschiedene Altersstufen und Zielgruppen konkretisiert werden, die beispielhaft aufzeigen, wie die beschriebenen Grundsätze in der praktischen Finanzbildungsarbeit umgesetzt werden können. Die Vielfalt an Finanzbildungsmaßnahmen und -settings – von Workshops, Beratungssettings bis hin zu digitalen Formaten – soll dabei möglichst gut berücksichtigt werden. Zusätzlich soll auch konkrete Orientierung dafür geboten werden, wie bestehende Maßnahmen auf Geschlechtersensibilität überprüft und gegebenenfalls adaptiert werden können. Das beinhaltet auch eine Auseinandersetzung mit den Chancen und Risiken von geschlechtergetrennten Maßnahmen, sodass die Entscheidung für oder gegen das geschlechtergetrennte Anbieten einer Maßnahme sowie ihre Ausgestaltung evidenzbasiert und bewusst getroffen werden kann. Schließlich soll dieses Dokument auch Strategien entwickeln und aufzeigen, wie die Bewerbung von Maßnahmen geschlechtersensibel erfolgen kann.

Die neue inhaltliche Ausrichtung durch die neue Nationale Finanzbildungsstrategie bietet auch für das Monitoring die Möglichkeit, die geschlechtersensible Ausrichtung von Maßnahmen zu erheben. Auch hierfür kann die Arbeitsdefinition einen Beitrag leisten. Dafür bieten sich zur Operationalisierung insbesondere der erste Punkt der am Ende von Kapitel 5 beschriebenen Charakteristika von geschlechtersensibler Finanzbildung (Maßnahmen werden mit Bewusstsein für die Relevanz von Geschlecht gestaltet) sowie die beiden letzten Punkte (Teilnehmer:innen von Maßnahmen werden zu Reflexion angeregt) an. Die genaue Ausgestaltung etwaiger Anpassungen des Monitorings sollte ebenso im Dialog mit Expert:innen und Stakeholder:innen erfolgen.

Die Autorin bedankt sich bei Simone Babl (DMÖ), Simone Baldreich, Clemens Mitterlehner, Christiane Moser (alle ASB Schuldnerberatungen), Romeo Bissuti (MEN Männergesundheitszentrum), Carolin Ehlers, Tanja Wehsely (beide Volkshilfe Wien), Katja Gerstmann (BMFWF), Bettina Fuhrmann (WU), Elli Scambor (Institut für Männer- und Geschlechterforschung), Carina Berthold, Katharina Felbermayr, Stefan Humer, Marilies Jelovsek, Markus Lach, Chiara Lari, Valentin Voith-Stegemann und Maximilian Zieser (alle OeNB) für ihr wertvolles Feedback auf frühere Versionen dieses Reports. Weiterer Dank gilt dem Steuerungsausschuss und der wissenschaftlichen Arbeitsgruppe der Nationalen Finanzbildungsstrategie für den inhaltlichen Input im Entstehungsprozess des Reports.

7 Literaturverzeichnis

Addis, M. E. und J. R. Mahalik. 2003. Men, masculinity, and the contexts of help seeking. In: American Psychologist 58(1). 5–14. https://doi.org/10.1037/0003-066X.58.1.5

Agnew, S. und T. Cameron-Agnew. 2015. The influence of consumer socialisation in the home on gender differences in financial literacy. In: International Journal of Consumer Studies 39(6). 630–638. https://doi.org/10.1111/ijcs.12179

Amagir, A., W. Groot, H. M. van den Brink und A. Wilschut. 2020. Financial literacy of high school students in the Netherlands: Knowledge, attitudes, self-efficacy, and behavior. In: International Review of Economics Education 34. https://doi.org/10.1016/j.iree.2020.100185

Arene, E. 2026. Finfluencer als Vermittler von Financial Literacy: Chancen und regulatorische Grenzen für den Anlegerschutz. Zur rechtlichen Einordnung von Social Media Content zwischen zulässiger Information, Anlageempfehlung und konzessionspflichtiger Tätigkeit. In: ÖBA 74(6). 423–433. https://doi.org/10.47782/oeba202606042301

ASB Schuldnerberatungen GmbH. 2026. 20. Österreichischer Schuldenreport 2026. https://schuldenberatung.at/wp-content/uploads/2026/05/Schuldenreport2026_EndV_Akt_Mai_WEB_signiert.pdf

Assaf, C., J. Monne und L. Harriet. 2025. Gender and ESG investing: Same behavior but different motivations. In: International Review of Financial Analysis, 104. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2025.104327

Balasubramnian, B. und C. S. Sargent. 2020. Impact of inflated perceptions of financial literacy on financial decision making. In: Journal of Economic Psychology 80. https://doi.org/10.1016/j.joep.2020.102306

Barber, B. M. und T. Odean. 2001. Boys will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. In: The Quarterly Journal of Economics 116(1). 261–292. https://doi.org/10.1162/003355301556400

Beauvoir, S. de. 2023. Das andere Geschlecht: Sitte und Sexus der Frau (Neuausgabe, 26. Auflage). Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag. (Ursprünglich erschienen 1951)

Ben-Shmuel, A. T., A. Hayes und V. Drach. 2024. The Gendered Language of Financial Advice: Finfluencers, Framing, and Subconscious Preferences. In: Socius: Sociological Research for a Dynamic World 10. https://doi.org/10.1177/23780231241267131

BMF. 2021. Nationale Finanzbildungsstrategie für Österreich. https://www.bmf.gv.at/dam/jcr:2e90cf98-06b2-44e4-ad08-cd85e00af7da/Bericht%20Nationale%20Finanzbildungsstrategie.pdf

BMF. Im Erscheinen. Nationale Finanzbildungsstrategie für Österreich 2027-2035.

Bucher-Koenen, T., R. J. Alessie, A. Lusardi und M. van Rooij. 2021. Fearless Woman: Financial Literacy and Stock Market Participation. NBER Working Papers. https://doi.org/10.3386/w28723

Bucher-Koenen, T., A. Hackethal, J. Koenen und C. Laudenbach. 2023. Gender Differences in Financial Advice. SAFE Working Paper 309. https://doi.org/10.2139/ssrn.2572961

Budde, J. und T. V. Rieske. 2023. Boys, Masculinity, and Education: An introduction. In: Boyhood Studies 16(2). 1–6. https://doi.org/10.3167/bhs.2023.160201

Callegari, J., P. Liedgren und C. Kullberg. 2020. Gendered debt – a scoping study review of research on debt acquisition and management in single and couple households. In: European Journal of Social Work 23(5). 742–754. https://doi.org/10.1080/13691457.2019.1567467

Chaffee, K. E., N. M. Lou, K. A. Noels und J. W. Katz. 2020. Why don't "real men" learn languages? Masculinity threat and gender ideology suppress men's language learning motivation. In: Group Processes & Intergroup Relations 23(2). 301–318. https://doi.org/10.1177/1368430219835025

Charness, G. und U. Gneezy. 2012. Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. In: Journal of Economic Behavior & Organization 83(1). 50–58. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.06.007

Coffman, K. B. und D. Klinowski. 2020. The impact of penalties for wrong answers on the gender gap in test scores. In: Proceedings of the National Academy of Sciences 117(16). 8794–8803. https://doi.org/10.1073/pnas.1920945117

Connell, R. W. und J. W. Messerschmidt. 2005. Hegemonic Masculinity: Rethinking the Concept. In: Gender and Society 19(6). 829–859.

Craft, A. 2026. Policy Blind Spots: How Gender-Neutral Financial Policy Fails Men in Crisis. In Sarpong P. (Hg.), Financial Therapy for Men. Cham: Springer Nature Switzerland. 315–333. https://doi.org/10.1007/978-3-032-11276-7_15

Cupák, A., P. Fessler und A. Schneebaum. 2021. Gender differences in risky asset behavior: The importance of self-confidence and financial literacy. In: Finance Research Letters 42. https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101880

Cupák, A., P. Fessler, M. Silgoner und E. Ulbrich. 2018. Financial literacy in Austria: A survey of recent research results. In: Monetary policy & the economy. OeNB. 14–26.

Dachverband der Sozialversicherungsträger. 2025. Statistisches Handbuch der österreichischen Sozialversicherung 2025. https://www.sozialversicherung.at/cdscontent/load?contentid=10008.802626&version=1769506152

D'Acunto, F. 2019. Identity and Choice Under Risk. https://doi.org/10.2139/ssrn.3466626

Davoli, M. und N. Rodríguez-Planas. 2024. Culture, preferences, and the gender gap in financial literacy. In: Journal of Financial Literacy and Wellbeing 2(3). 209–234. https://doi.org/10.1017/flw.2025.10001

DeLiema, M., Y. Li und G. Mottola. 2023. Correlates of responding to and becoming victimized by fraud: Examining risk factors by scam type. In: International Journal of Consumer Studies 47(3). 1042–1059. https://doi.org/10.1111/ijcs.12886

Driva, A., M. Lührmann und J. Winter. 2016. Gender differences and stereotypes in financial literacy: Off to an early start. In: Economics Letters 146. 143–146. https://doi.org/10.1016/j.econlet.2016.07.029

Dworak, N. und A. Hahn. 2023. Schulden sind männlich: Zwei von drei Privatkonkursen entfallen auf Männer. Der Standard, 1. Februar. https://www.derstandard.at/story/2000143101822/schulden-sind-maennlichzwei-von-drei-privatkonkursen-entfallen-auf-maenner

Engelhardt, B., M. Johnson und S. Siemers. 2024. Pedagogical practices and the gender gap in economics education. In: Southern Economic Journal 91(2). 676–702. https://doi.org/10.1002/soej.12718

Ermer, E., L. Cosmides und J. Tooby. 2008. Relative status regulates risky decision making about resources in men: Evidence for the co-evolution of motivation and cognition. In: Evolution and Human Behavior 29(2). 106–118. https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2007.11.002

Feng, M. 2026. Grooming in online dating romance frauds and scams: A scoping review. In: Journal of Economic Criminology 13. https://doi.org/10.1016/j.jeconc.2026.100231

Forde, C. 2014. Is „gender-sensitive education" a useful concept for educational policy? In: Cultural Studies of Science Education 9(2). 369–376. https://doi.org/10.1007/s11422-012-9432-0

Gärtner, M. und E. Scambor. 2020. Caring masculinities: Über Männlichkeiten und Sorgearbeit. In: APuZ – Aus Politik und Zeitgeschichte 45. https://www.bpb.de/shop/zeitschriften/apuz/care-arbeit-2020/317852/caring-masculinities/

Glockentöger, I. 2017. Gender-Mainstreaming-Konzepte in der Schule als Paradox. In: Glockentöger, I. und E. Adelt (Hg.). Gendersensible Bildung und Erziehung in der Schule: Grundlagen – Handlungsfelder – Praxis. 1. Auflage. Münster: Waxmann. 139–149.

Goode, J. 2012. Brothers are doing it for themselves? Men's experiences of getting into and getting out of debt. In: The Journal of Socio-Economics 41(3). 327–335. https://doi.org/10.1016/j.socec.2012.02.001

Goode, J. und A. Waring. 2011. Seeking direction: Men, money advice and the road to financial health. https://repository.lboro.ac.uk/articles/online_resource/Seeking_direction_men_money_advice_and_the_road_to_financial_health/9597932?file=17238308

Greimel-Fuhrmann, B. und M. Silgoner. 2018. Analyzing the gender gap in financial literacy. In: International Journal for Infonomics 11(3). 1779–1787.

Griselda, S. 2024. Gender gap in standardized tests: What are we measuring? In: Journal of Economic Behavior & Organization 221. 191–229. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2024.03.010

Groiß, J., A. Schneebaum und B. Schuster. 2017. Vermögensunterschiede nach Geschlecht in Österreich und Deutschland: Eine Analyse auf der Personenebene. https://www.wu.ac.at/fileadmin/wu/d/ri/ineq/Projekte/Verm%C3%B6gensunterschiede_nach_Geschlecht/Verm%C3%B6gensunterschiede_nach_Geschlecht.pdf

Haag, L. und T. Brahm. 2025. The gender gap in economic and financial literacy: A review and research agenda. In: International Journal of Consumer Studies 49(2). https://doi.org/10.1111/ijcs.70031

Herwartz-Emden, L., V. Schurt und W. Waburg. 2012. Mädchen und Jungen in Schule und Unterricht. 1. Auflage. Stuttgart: Kohlhammer Verlag.

Heuberger, R., L. Sramek und M. Blüher. 2025. Übernahme und Analyse von Exekutionsdaten. https://www.statistik.at/fileadmin/pages/2137/UEbernahme_und_Analyse_von_Exekutionsdaten_BMASGPK.pdf

Jianakoplos, N. A. und A. Bernasek. 1998. Are women more risk averse? In: Economic Inquiry 36(4). 620–630. https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1998.tb01740.x

Junkus, J. C. und T. C. Berry. 2010. The demographic profile of socially responsible investors. In: Managerial Finance 36(6). 474–481. https://doi.org/10.1108/03074351011042955

Kim, K. T., S. Lee und H. Kim. 2022. Gender differences in financial knowledge overconfidence among older adults. In: International Journal of Consumer Studies 46(4). 1223–1240. https://doi.org/10.1111/ijcs.12754

Lawrence, E. R., T. D. Nguyen und B. Wick. 2024. Gender difference in overconfidence and household financial literacy. In: Journal of Banking & Finance 166. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2024.107237

Leitner, K.-H., N. Pintar, G. Zahradnik, H. Wundsam, M. Raunig, R. Dömötör, M. Fischer und J. Taferner. 2026. Austrian Startup Monitor 2025. AIT Austrian Institute of Technology GmbH (Hg.). https://austrianstartupmonitor.at/wp-content/uploads/2026/04/LOW_END_RZ_DEU_ASM_2025.pdf

Lind, T., A. Ahmed, K. Skagerlund, C. Strömbäck, D. Västfjäll und G. Tinghög. 2020. Competence, confidence, and gender: The role of objective and subjective financial knowledge in household finance. In: Journal of Family and Economic Issues 41(4). 626–638. https://doi.org/10.1007/s10834-020-09678-9

Lusardi, A. und O. S. Mitchell. 2014. The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. In: Journal of Economic Literature 52(1). 5–44. https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5

Matavelli, I., P. Grosjean, R. D. Haas und V. Baranov. 2026. Masculinity Norms and Their Economic Implications. In: Annual Review of Economics 18. 127–155. https://doi.org/10.1146/annurev-economics-051624-065932

Mauser, S., M. Razen und S. Humer. 2026. Monitoringbericht der Nationalen Finanzbildungsstrategie für Österreich 2024. https://www.oenb.at/dam/jcr:04ee138e-f559-4d87-a9da-06adec92d677/Monitoring-Report-NFBS-2024.pdf

Meier-Pesti, K. und E. Penz. 2008. Sex or gender? Expanding the sex-based view by introducing masculinity and femininity as predictors of financial risk taking. In: Journal of Economic Psychology 29(2). 180–196. https://doi.org/10.1016/j.joep.2007.05.002

Monne, J., J. Rutterford und D. P. Sotiropoulos. 2024. Risk taking in the context of financial advice: Does gender interaction matter? In: The European Journal of Finance 30(3). 249–268. https://doi.org/10.1080/1351847X.2023.2201471

Muñoz Muñoz, E., E. Crespo Cebada, C. Diaz Caro und Á. S. Mirón Sanguino. 2026. Preference for sustainable investment: A gender perspective based on a choice experiment. In: Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación y Contabilidad 55(2). 143–167. https://doi.org/10.1080/02102412.2025.2585676

Nelson, J. A. 2018. Gender and risk-taking: Economics, evidence and why the answer matters. New York: Routledge.

Nyhus, E. K., D. Frank, M. K. Król und T. Otterbring. 2024. Crypto cravings: Gender differences in crypto investment intentions and the mediating roles of financial overconfidence and personality. In: Psychology & Marketing 41(3). 447–464. https://doi.org/10.1002/mar.21921

Oberrauch, L. und G. Seeber. 2022. The impact of mandatory economic education on adolescents' attitudes. In: Education Economics 30(2). 208–224. https://doi.org/10.1080/09645292.2021.1967294

Opstad, L. 2021. Can multiple-choice questions replace constructed response test as an exam form in business courses? Evidence from a business school. In: Athens Journal of Education 8(4). 349–360. https://doi.org/10.30958/aje.8-4-1

Oskarsson, M. L. 2023. FI Analysis No. 42: Gender differences in investment behaviour. https://www.fi.se/contentassets/21a10d76e3f149aa95f62ecfeead9b60/fi-analysis-42-english.pdf

Paladino, G. 2023. Ask a question and get an answer: A study of the framing effect on financial literacy in Italy. In: Journal of the Knowledge Economy 15(3). 11318–11354. https://doi.org/10.1007/s13132-023-01525-0

Piehlmaier, D. M. 2025. The road not taken: A causal mediation analysis to explore gender differences in investor overconfidence. In: Humanities and Social Sciences Communications 12(1). https://doi.org/10.1057/s41599-025-06076-0

Rechnungshof Österreich. 2024. Allgemeiner Einkommensbericht 2024. https://www.statistik.at/fileadmin/publications/AEB-2024_gesamt-barrierefrei_mit-Schlussklausel.pdf

Reigeluth, C. S. und M. E. Addis. 2017. Masculinity threats. In: Nadal, K. L. (Hg.). The SAGE Encyclopedia of Psychology and Gender. Thousand Oaks: SAGE Publications. https://doi.org/10.4135/9781483384269.n375

Riener, G. und V. Wagner. 2018. Gender differences in willingness to compete and answering multiple-choice questions – The role of age. In: Economics Letters 164. 86–89. https://doi.org/10.1016/j.econlet.2018.01.012

Ruiz, J. R. 2026. Who gets scammed? The roles of financial literacy, digital financial security, and overconfidence in Europe. In: International Review of Economics & Finance 106. https://doi.org/10.1016/j.iref.2026.104913

Sarpong, P. 2026. The silent crisis of brittle financial health in men. In: Sarpong, P. (Hg.). Financial Therapy for Men. Cham: Springer Nature Switzerland. 3–35. https://doi.org/10.1007/978-3-032-11276-7_1

Scambor, E., N. Bergmann, O. Bacher-Posch, L. Danzer, R. Nikolatti, N. Pretterhofer, J. Sauseng und V. Suppan. 2025. Mit Geschlechtergerechtigkeit zu Gewaltprävention. https://www.vmg-steiermark.at/sites/default/files/2025-09/bericht_geq_at_01092025-3_0.pdf

Schmich, J., M. Haider, I. Höller und B. Lang. 2024. PISA 2022. Finanzkompetenz österreichischer Jugendlicher im Ländervergleich. https://doi.org/10.17888/PISA2022-FL

Stanaland, A., A. C. Vial und A. Cimpian. 2026. Falling in line: Children's gender conformity after feedback signaling gender atypicality. In: Developmental Psychology. https://doi.org/10.1037/dev0002166

Tinghög, G., A. Ahmed, K. Barrafrem, T. Lind, K. Skagerlund und D. Västfjäll. 2021. Gender differences in financial literacy: The role of stereotype threat. In: Journal of Economic Behavior & Organization 192. 405–416. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2021.10.015

Tranfaglia, A., A. Lloro und E. Merry. 2024. Question design and the gender gap in financial literacy. FEDS Notes. https://doi.org/10.17016/2380-7172.3415

Vandello, J. A. und J. K. Bosson. 2013. Hard won and easily lost: A review and synthesis of theory and research on precarious manhood. In: Psychology of Men & Masculinity 14(2). 101–113. https://doi.org/10.1037/a0029826

Vandello, J. A., V. E. Hettinger, J. K. Bosson und J. Siddiqi. 2013. When equal isn't really equal: The masculine dilemma of seeking work flexibility. In: Journal of Social Issues 69(2). 303–321. https://doi.org/10.1111/josi.12016

Voith, V., C. Lari, M. Razen und S. Humer. 2026. Monitoringbericht der Nationalen Finanzbildungsstrategie für Österreich 2025. https://www.oenb.at/dam/jcr:aab1b636-d567-4b03-b806-24c4cb5a6e16/Monitoring-Report-NFBS-2025.pdf

Voith, V. und M. Zieser. 2024. International Survey of Adult Financial Literacy 2023: First results for Austria. In: OeNB Reports. https://www.oenb.at/dam/jcr:ce083d11-f899-4dc5-bdb5-43a32a537b84/report-2024-13-financial-literacy.pdf

Weaver, J. R., J. A. Vandello und J. K. Bosson. 2013. Intrepid, imprudent, or impetuous? The effects of gender threats on men's financial decisions. In: Psychology of Men & Masculinity 14(2). 184–191. https://doi.org/10.1037/a0027087

Zieser, M., V. Voith und C. Lari. 2026a. International Survey of Adult Financial Literacy 2026. First results for Austria. In: OeNB Reports. https://www.oenb.at/dam/jcr:cc061dfc-4b93-4d37-9152-abb174ca4f11/report-2026-28-financial-literacy.pdf

Zieser, M., V. Voith, M. Silgoner, M. Hettrich und B. Greimel-Fuhrmann. 2026b. "Still Minding the Gap" – Decomposing Austria's Gender Gap in Financial Knowledge and Financial Well-being. Manuscript under review.

Medieninhaberin und Herausgeberin Oesterreichische Nationalbank
Otto-Wagner-Platz 3, 1090 Wien
www.oenb.at

ISSN 2960-5075 (online)

© Oesterreichische Nationalbank, 2026. Alle Rechte inkl. Bildrechte vorbehalten.

Reproduktionen für nicht kommerzielle Verwendung, wissenschaftliche Zwecke und Lehrtätigkeit sind unter Nennung der Quelle freigegeben.