



Mit den Kindern Kekse backen, das Essen fertig haben, wenn der Gatte nach Hause kommt: Das Frauenbild der 1950er-Jahre ist längst ein Klischee. Finanzberatung für Frauen hingegen ist nicht klischeehaft.

Fern aller Klischees

Frauen brauchen eine andere Art von Anlageberatung als Männer, und das hat mit Schubladendenken nichts zu tun. Warum **Finanzberatung von Frauen für Frauen** durchaus sinnvoll ist.

Es ist das Jahr 1993: Eine Frau, 35 Jahre alt, verheiratet, sitzt in ihrer Bank einem Berater gegenüber. Sie möchte eine stattliche Summe Geld möglichst gut anlegen. Die Zinsen sind zu dieser Zeit noch hoch. Ob sie ihr Kapital nicht auf ein Sparbuch legen wolle, fragt der Finanzprofi. „Nun ja, den größten Teil schon,“ sagt die Dame. Aber ein bisschen könnte doch auch an der Börse ... „Aktien?“, fragt der Anlageberater. „Sie wollen in Aktien investieren?“ Er mustert die Kundin. Und dann sagt er: „Sie sehen nicht so aus, als ob Sie risikofreudig wären.“

Zugegeben, diese Begebenheit ist konstruiert. Der Satz über die mutmaßlich mangelnde Risikofreude ist aber tatsächlich gefallen. Diese Bemerkung machte ein Berater gegenüber einer Testkundin, die Anfang

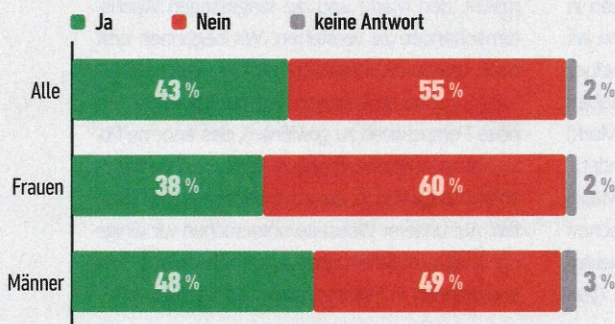
der 1990er-Jahre im Auftrag der Stiftung Warentest unterwegs war. Es galt herauszufinden, wie potenzielle Anlegerinnen bei deutschen Geldinstituten beraten wurden. Deutlich schlechter als Anleger, so das

Ergebnis der Untersuchung. Die Berater trauten ihnen keine Finanzkenntnisse zu, hielten sie für „Anfängerinnen“ und zeigten sich vielfach arrogant.

Knapp 30 Jahre später hat sich die Situation gewandelt. Gut informierte junge Frauen sprechen ihren Berater von sich aus auf ETFs an. Die Finanzprofis selbst haben längst erkannt, dass Kundinnen ebenso ernst zu nehmen sind wie männliche Anleger. Und deshalb benötigt eine Frau auch keine andere Anlageberatung als ein Mann. „Zielgruppe Frau“ – das ist doch ein reines Klischee. Oder?

Geringeres Finanzwissen

„Können Sie sagen, was ein Investmentfonds ist?“*



Nicht einmal 40 Prozent der befragten Frauen können erklären, was ein Fonds ist. Bei den Männern kennt knapp die Hälfte die Antwort.

* Umfrage unter 1.021 Bundesbürgern ab 18 Jahren im April 2019 | Quelle: Bankenverband / Kantar TNS

Macht und Kontrolle

„Nein“, sagt Renate Kewenig, Inhaberin des Unternehmens Finanzverstand aus Rheinbach, mit dem sie zu einer besseren Finanzbildung der Bundesbürger beitragen möchte. „Es ist kein Klischee, dass Frauen eine andere Art der Finanzberatung brauchen als Männer“, konstatiert sie. Ein Grund dafür sei, dass die beiden Geschlechter unterschiedliche Einstellungen zum Thema Geld haben. Dies

habe bereits im Jahr 2006 die Studie einer US-Psychologin gezeigt, eine Untersuchung der Allianz kam später zu ähnlichen Ergebnissen. „In beiden Fällen wurde klar, dass Männer mit Geld Macht und Kontrolle verbinden“, sagt Kewenig. Frauen hingegen diene es in erster Linie dazu, unabhängig zu leben. Sie definierten sich nicht so stark über die eigenen Finanzen wie Männer.

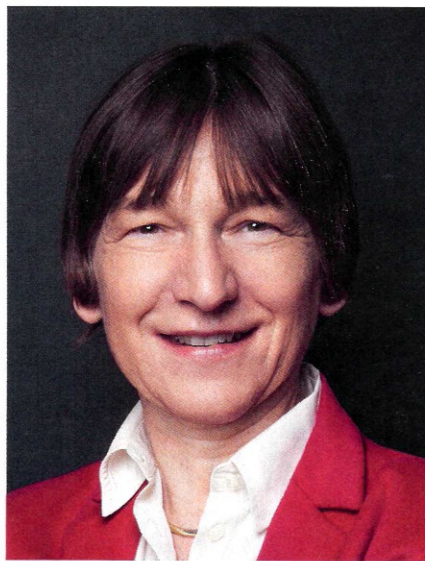
„Die unterschiedlichen Grundhaltungen bringen es mit sich, dass Frauen und Männer sich in der Finanzberatung verschieden verhalten“, erläutert Kewenig. So ließen sich Anlegerinnen etwa weit weniger von hohen Renditeversprechen locken als männliche Kunden. „Sie wollen vielmehr verstehen, wie die in Aussicht gestellte Rendite denn erzielt werden soll, wie ein Produkt funktioniert und wo die Risiken liegen“, so Kewenig. Daher fragen sie öfter nach und fordern zusätzliche Erläuterungen ein.

Keine Entschuldigungen

Zudem spielt die Beziehungsebene für Frauen eine wichtigere Rolle. Sie wollen da abgeholt werden, wo sie stehen. „Sie möchten nicht das Gefühl haben, sich zu entschuldigen zu müssen, wenn sie weniger verdienen, weil sie sich vielleicht um die Kinder kümmern“, sagt Kewenig. In einer Finanzberatung sollen solche Aspekte ganz selbstverständlich anerkannt werden. Augenhöhe, das wünschen sich Anlegerinnen.

Können Männer das leisten? „Ich denke schon, dass sie Kundinnen auch gut beraten können“, sagt Veronika Lammer, Retail Research Managerin bei der Raiffeisen Bank International (RBI) in Wien. Allerdings müssten sie sich die Zeit nehmen, um auf Fragen wirklich in Ruhe einzugehen.

So einfach ist die Sache nicht, findet hingegen Mecht-



»Jungen Frauen mit einer guten Ausbildung, die gern in der Finanzberatung für Frauen Fuß fassen möchten, stehen derzeit alle Türen offen.«

Mechtild Uppang,
Finanzberatung Dr. Uppang

hild Uppang, Finanzberaterin aus Bonn. „Ich habe mich vor 30 Jahren auf die Finanzberatung für Frauen spezialisiert und seitdem hat sich einiges verbessert“, sagt sie. Tatsächlich kämen heute gerade junge Frauen zu ihr, die sich zuvor im Internet selbst gut informiert haben und wissen, was etwa ein ETF ist.

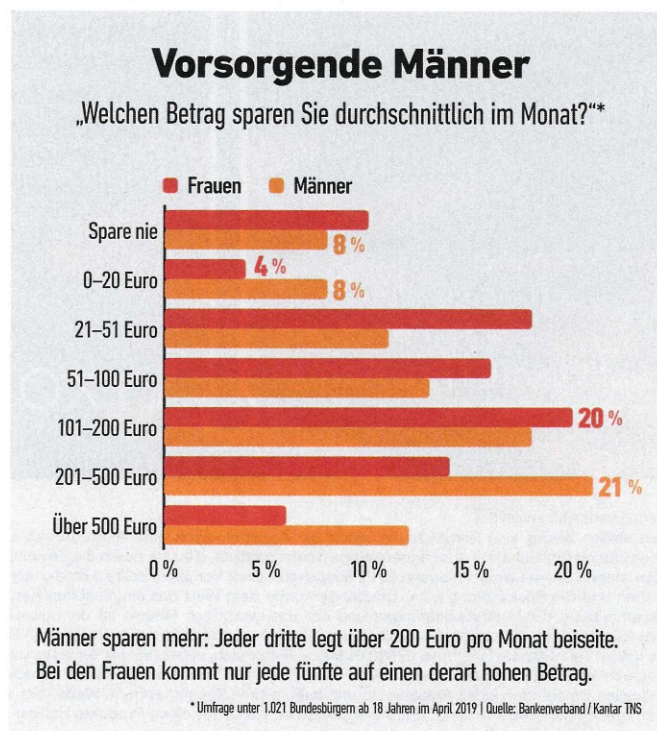
„Was sich aber nicht verändert hat, ist, dass Frauen weniger verdienen und ihre Berufs- und Lebensplanung anders aussieht als die von Männern“, erklärt Uppang. Frauen unterbrechen ihre berufliche Laufbahn auch heute noch öfter und länger, um Elternzeit zu nehmen und später in Teilzeit zu arbeiten, damit sie sich um die Kinder kümmern können. Auch im Fall einer Trennung bleibt der Nachwuchs häufiger bei den Müttern, die dann oft nicht voll berufstätig sein können.

Andere Lebensplanung

„Solche Erwerbsunterbrechungen und entsprechend geringere Rentenansprüche müssen in der Anlageberatung berücksichtigt werden“, sagt Uppang. Das sei männlichen Finanzprofis aufgrund ihrer anderen

Lebensrealität oft aber nicht bewusst. „Für einen jungen Finanzberater ist die durchgängige Erwerbsbiografie in der Regel die Normalität“, so Uppang. Beraterinnen hingegen wüssten, oft auch aus eigener Erfahrung, dass die berufliche Laufbahn von Frauen meist nicht ohne Unterbrechungen verläuft, sie seien für dieses Thema sensibilisiert und würden es daher einbeziehen.

Nicht zuletzt habe auch das in Deutschland noch immer vorherrschende Provisionsmodell einen Anteil daran, dass Frauen häufig nicht die richtigen Finanzprodukte vermittelt werden. „Wenn ein Berater einen Jungakademiker





Renate Kewenig, Finanzverband: „Es ist kein Klischee, dass Frauen eine andere Art der Finanzberatung brauchen als Männer.“

mit gutem Anfangsgehalt vor sich hat und ihm für einen Monatsbeitrag von 500 Euro eine Basisrente verkauft, kann er sich über eine entsprechende Vermittlungsprovision freuen“, sagt Upgang. Für eine junge Akademikerin, die über ein gutes Gehalt verfügt, aber später für die Kinder da sein will, wäre eine Basisrente mit einem Monatsbeitrag in dieser Höhe der völlig falsche Weg.

Das schmeckt Männern nicht

„Damit sie durchgängig in die Basisrente einzahlen kann, muss man ihr eine niedrigere Summe und die Möglichkeit von Zuzahlungen anbieten“, sagt Upgang. Das aber bedeutet für den Finanzberater eine geringere Provision. „Gerade wenn man Frauen über Altersvorsorge berät, muss man bereit sein, weniger zu verdienen“, so die Expertin. Das schmecke Männern nicht besonders – gerade wegen ihrer Einstellung zum Thema Geld.

Auch wenn Frauen ihre eigene Form der Beratung benöti-

gen, spezielle Anlage- oder Altersvorsorgeprodukte brauchen sie nicht. „Wichtig ist nur, dass Produkte so gewählt werden, dass sie die Lebenssituation auch richtig abbilden“, sagt Upgang. Was Frauen aber brauchen, ist mehr Finanzbildung.

„In Sachen Finanzwissen besteht allgemein Nachholbedarf, aber ich denke schon, dass er bei Frauen größer ist“, erklärt RBI-Managerin Lammer. Grund dafür sei, dass das klassische Rollenbild in Deutschland ebenso wie in Österreich noch nicht komplett aufgebrochen ist, was sich auf das Thema Finanzen auswirke. Nach wie vor seien es in Partnerschaften öfter die Männer, die sich um Geldanlage und Altersvorsorge kümmern. „Für Frauen ist es aber enorm wichtig, das zu ihrem ureigensten Thema zu machen“, mahnt Lammer.

Die Branche ist gefragt

Mit einem Schulfach „Finanzbildung“ würde sich die Wissenslücke gut schließen lassen, doch das wartet seit Jahren auf seine Einführung. „Die Frage ist außerdem, wo sich Frauen Finanzwissen aneignen sollen, die das Bildungssystem früh verlassen“, sagt Kewenig. Sie findet: In Sachen Finanzbildung ist die Finanzbranche gefragt. „Eine entsprechende Initiative muss aber echt sein, sie darf nicht als Vertriebskanal ge-



Veronika Lammer, Raiffeisen Bank International: „Für Frauen ist es enorm wichtig, Geldanlage und Altersvorsorge zu ihrem Thema zu machen.“

nutzt werden“, so Kewenig. Gut wäre eine Stiftung, die von Banken und Vermögensverwaltern finanziert würde, inhaltlich aber unabhängig agiert.

„Davon würde die Branche letztendlich auch profitieren, denn es ist so viel Geld da, das nicht angelegt wird“, weiß die Expertin. „Es gibt viele Frauen, die um die 50 Jahre alt sind und große Vermögen erben. Und dann gehen sie mit ihrem Sohn zur Sparkasse und parken die Summen“, berichtet sie. Das müsse sich ändern.

Und wie sieht es für Finanzberaterinnen aus, die sich gern auf die „Zielgruppe Frau“ spezialisieren möchten? „Sehr gut“, sagt Mechthild Upgang. Sie habe viele junge Kundinnen, die trotz Vorbildung über das Internet großes Interesse an persönlicher Finanzberatung zeigen. „Jungen Frauen mit einer guten Ausbildung, die gern in der Finanzberatung für Frauen Fuß fassen möchten, stehen derzeit alle Türen offen“, sagt sie. Ganz anders als im Jahr 1993. **ANDREA MARTENS**

