
Selbstbewusste Anlegerinnen gesucht

Gastkommentar

von Silvia Richter

Die Autorin Direktorin des Private Banking bei der Zürcher Kantonalbank Österreich AG.

Früher war es für Frauen nicht unbedingt nötig, am Kapitalmarkt investiert zu sein. Mit einem einfachen und stets gut überblickbaren Sparbuch waren sie auf der sicheren Seite. Heute bedeutet ein Sparbuch durch Niedrigzinsen und Inflation leider de facto Geldverlust. Frauen sind – so wie natürlich auch Männer – mit neuen Bedingungen am Finanzmarkt konfrontiert, aber durch ihre in zahlreichen Umfragen belegte Tendenz zum klassischen Sparen besonders betroffen. Das TINA-Prinzip (There Is No Alternative) bringt es auf den Punkt: Ohne Investitionen in Aktien kann man Geld nur sehr eingeschränkt „arbeiten“ lassen. Investments in breit diversifizierte Fonds bieten dabei eine größere Absicherung als Investments in einzelne Titel. Die Unterschiede zwischen Männern und Frauen in puncto

Geldanlage werden oft thematisiert. Biologische Faktoren fallen dabei nicht so schwer ins Gewicht wie ungleiche Ausgangsbedingungen. Hier sollte der Hebel angesetzt werden, um noch nicht investierte Frauen durch gute Beratung und Aufklärararbeit vom Nutzen einer Geldanlage zu überzeugen. In einer perfekten Welt müsste das Ziel sein, bereits jungen Frauen ein Finanzgrundwissen zu vermitteln. In der Beratung von Frauen jedes Alters ist es sehr wichtig, nicht nur über Finanzprodukte zu sprechen oder Checklisten abzuarbeiten, sondern mehr auf die Anlegerinnen und deren konkrete Lebenssituation einzugehen. In

einem Beratungsgespräch sollten zu 90 Prozent der Mensch und seine Bedürfnisse im Vordergrund stehen und nur zu 10 Prozent die Finanzdienstleistung selbst. Dazu gehört auch, die Familie frühzeitig miteinzubeziehen, um etwa Partner oder Kinder abzusichern. Eine ausgiebige Beratung ist vielleicht mit größerem Zeitaufwand verbunden, denn erfahrungsgemäß trauen sich Frauen besonders häufig, vermeintlich dumme Fragen zu stellen, die sich dann doch als richtig und wichtig entpuppen. Berater müssen sich dem stellen und lernen, damit umzugehen. In Kundengesprächen sollten Experten nicht zu sehr in Fachsprache verfallen.

Auch Frauen sollten keine Scheu vor Investments haben.

Hier ist es empfehlenswert, Fachausdrücke zu umschreiben und in modernen Mustern zu denken. Eine bildlichere und weniger technische Sprache im Kundenkontakt kann helfen, Barrieren abzubauen. Beispielsweise kann man so Frauen vor Investment-Entscheidungen besser vor Augen führen, dass eine individuelle Anlage finanzielle Freiheit, Unabhängigkeit und Sicherheit bedeutet. In der Finanzberatung ist es entscheidend, die richtigen Fragen zu stellen, um aufzuzeigen, dass etwas getan werden muss. Oft geht es dabei um unangenehme Themen wie mögliche Scheidungen oder fehlende Berufsjahre. Hier muss man den Finger in die Wunde legen und Anlegerinnen darauf hinweisen, wenn eine finanzielle Lücke in der Zukunft schon jetzt absehbar ist.