

Die Expertin

# Über weibliche Finanzberatung

Viele Finanzinstitutionen passen ihre Anlageberatung nach wie vor nicht an die Bedürfnisse der weiblichen Klientel an – ein grosser Fehler. Denn es ist belegt, dass Frauen sich in Gesprächen mit Bankberatern oft erdrückt fühlen von männlich geprägtem Fachjargon und Motiven wie Rendite, Risiko, Zocker-Mentalität, Gier und Macht. Kein Wunder, drückt sich die Frau gern vor diesen Terminen, was zur Folge hat, dass bei sieben von zehn Paaren in der Schweiz der Mann die langfristigen Finanzentscheidungen trifft.

Die Beratung muss weiblicher werden, weil bei Frauen die Bedürfnisse – und nicht wie bei den Männern primär das Anlageprodukt wie etwa eine Aktie – im Vordergrund stehen. Werte wie Selbstbestimmtheit, Nachhaltigkeit, Flexibilität und Sicherheit müssen deshalb den Kern der Beratung ausmachen. Und eben nicht «Performance» und produktbasiertes Fachlatein.

Bevor diese Werte thematisiert und gelebt werden, gilt es noch andere geschlechterspezifische Hürden zu meistern: Gemäss Bundesamt für Statistik fallen die Lohnzahlungen der Frauen mit Kaderfunktion unbegründet 18

Prozent tiefer aus. Die Lohnungleichheit beginnt aber schon damit, dass Frauen bereits bei der Berufswahl weniger Wert auf ein hohes Einkommen legen. Der geringere Verdienst entsteht ausserdem durch schlechte Lohnverhandlungen, weil Frauen sich oft nicht trauen, das zu verlangen, was ihre Arbeit wirklich wert ist.

Doch würde ein höherer Lohn allein diese Probleme lösen? Leider nein. Von Lohnerhöhung zu Lohnerhöhung zu springen, füllt langfristig keine Vermögenslücken auf. Wie es das US-amerikanische Unternehmen Ellevest formuliert: «Ja, Sie sollten definitiv nach einer Lohnerhöhung fragen – aber jetzt mit dem Investieren zu beginnen kann einen grösseren Einfluss auf Ihre finanzielle Zukunft haben, als eine Lohnerhöhung von dreissig Prozent anzustreben.» Was hört sich für Sie logischer an: sich nur auf Lohnforderungen zu konzentrieren oder Ihr Geld zudem am Kapitalmarkt zu investieren und es für Sie arbeiten zu lassen?

Falls Sie sich für Letzteres entscheiden, rate ich Ihnen wie folgt vorzugehen: Sprechen Sie Ihre Bedürfnisse in der Beratung aus. Thematisieren Sie

beispielsweise die ersehnte Auszeit, die Sie sich als Lohn für Ihre Investitionen erhoffen; sei dies in Form einer Weltreise oder in Gestalt einer Haushaltshilfe, die Ihnen mühsame Arbeiten abnimmt, während Sie mit Ihren Kindern Zeit verbringen. Auch berufliche Bedürfnisse stehen im Vordergrund, wie die Reduktion des Arbeitspensums oder der Aufbau einer Selbstständigkeit, ohne die finanziellen Rücklagen aufzubrauchen.

Wir Frauen können die Veränderung einleiten, indem wir wie Seefahrerinnen agieren, die sich sagen: Gegen den Wind zu kreuzen bringt einen manchmal schneller ins Ziel, als nur mit dem Wind zu segeln. Also sagen wir ab sofort Nein zu abhängigen Einkommensquellen, Gender-Pay-Gap, finanzieller Benachteiligung im Beruf und zu Altersarmut – und zugleich Ja zu finanzieller Unabhängigkeit, mehr Lebensqualität und Selbstbestimmtheit, indem wir unser Geld am Kapitalmarkt investieren. Nehmen Sie Ihren Lebenspartner am besten gleich mit zum Gespräch in der Bank; ihm wird die neue Art von Beratung, die Sie initiiert haben, auch gefallen.



Für Corinne Brecher (30) ist die finanzielle Bildung von Frauen ein Herzensprojekt. In jeder zweiten Ausgabe berichtet die unabhängige Betriebswirtin und Mentorin aus der Welt der Finanzen