

INTERVIEW

Es geht bei der Beratung von Frauen nicht immer nur um Geldanlage und Vermögensaufbau“

Frau Fritz, wie muss die Finanzberatung der Zielgruppe „Frauen“ aussehen?

Frauen sind ein bisschen komplizierter als Männer – diese Klientel erschließt sich nicht auf den ersten Blick. Aber wir sind die Hälfte der Weltbevölkerung! Von „Zielgruppe“ zu sprechen, ist deshalb komisch. Was man auf jeden Fall braucht, ist eine große Beratungsbreite. Etwa, wenn Sie eine Unverheiratete mit zwei Kindern, deren Beziehung auseinandergegangen ist, darüber aufklären, dass sie selbst keine Versorgungsansprüche hat. Es geht also nicht immer nur konkret um Geldanlage und Vermögensaufbau.

Aber es gibt wiederkehrende Themen in der Beratung von Frauen?

Ja, das sind die Themen „Partnerschaften und Kinder“, „Altersvorsorge und Pflegefall“ und Erbschaften. Wenn ich in unseren Workshops erwähne, dass wir Musterbeispiele von Partnerschafts- oder Eheverträgen in unserem Buch abgedruckt haben, werden die Teilnehmerinnen immer sehr hellhörig! Und es gibt viele Paare, die ihr erstes Kind

erwarten und uns fragen: Was machen wir denn jetzt für eine paritätische Altersabsicherung?

Wie steht es um die Altersvorsorge und den Pflegefall?

Bei älteren Paaren erleben wir das häufiger: Wenn er die große Rente hat und beide noch zusammen sind, reicht das aus. Aber wird er pflegebedürftig und braucht seine Rente allein für sich, dann hat sie keine Altersvorsorge. Sie sitzt vielleicht im abbezahlten Haus, hat aber keinen Cashflow jeden Monat. Wir versuchen, bei Kundinnen rechtzeitig darauf hinzuwirken, dass genau dieser Fall nicht eintritt, sie also frühzeitig eine eigene Altersvorsorge aufbauen und mindestens für den Hauptverdiener eine private Pflegeversicherung abschließen.

Was ist bei Frauen und Erbschaften anders als bei Männern?

Oft sind Frauen überfordert, wenn sie eine größere Summe auf dem Konto haben. Wenn sie ein Haus erben, ist das ein Riesenbatzen, mit dem man erst einmal umgehen können muss. Und dann

Renate Fritz ist Geschäftsführerin und Inhaberin von frau & geld in München, wo sie seit 1997 Frauen in der ganzheitlichen Vermögens- und Ruhestandsplanung berät

brauchen sie Anleitung von einer erfahrenen Beraterin, wie sie das strukturieren, sodass ihnen das Geld maximal dient.

Wo sehen Sie Unterschiede im Anlageverhalten von Frauen und Männern?

Bei Frauen haben wir oft noch diese destruktiven Denkmuster: „Och, das kann ich gar nicht! Machen Sie das doch für mich!“ Wir versuchen, dieses Denken in ein „Ich will das jetzt aber verstehen!“ zu drehen. Es haben sich viele Frauen nach einer fundierten Beratung in Aktienfonds getraut, obwohl sie das vorher nicht wollten. Männer wollen von uns oft nur das Okay für ihre Idee haben – Frauen hinterfragen mehr und fordern mehr Information ein.

Wie wirkt sich das auf Ihre Produktempfehlungen aus?

Bei Frauen müssen wir beweglichere Produkte anbieten, und da ist gerade im Fondsbereich sehr viel Flexibilität geboten. Für Frauen ist es wichtig, dass sie sich nicht gefangen fühlen und eine Hintertür haben. Die Frage lautet immer wieder: „Kann ich das auch stoppen, wenn etwas passiert?“

Welche Empfehlung würden Sie Beraterinnen und Beratern geben, die sich auf Frauen als Kundinnen spezialisieren wollen?

Lebensläufe von Frauen sind sehr unterschiedlich und schlagen gern mal unerwartete Haken. Darauf muss man als Beraterin vorbereitet sein und reagieren können. Ein Netzwerk z. B. mit einer Familien- und Erbrechtsanwältin ist ein Muss. Dass man Frauen ernst nehmen und nicht als „Marketingschiene“ entdecken sollte, ist selbstverständlich.