

# KOLUMNE

## BERATUNGSQUALITÄT

# Testosteron und Anlageverhalten

Einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) zufolge ist das Anlageverhalten von Frauen immer dann dem der Männer ähnlich, wenn der anzulegende Betrag gleich hoch ist. Steht weniger Geld zur Verfügung, legen die Frauen es demnach vorsichtiger an. Tatsache ist, dass viele Frauen deutlich weniger Geld zur Verfügung haben als Männer, und daher wesentlich risikosensibler investieren. Eine Untersuchung der National Academy of Sciences zeigt aber, dass Frauen mit höherem Testosteronspiegel mehr Machtstreben an den Tag legen, im Beruf höhere Positionen erzielen und mehr Geld verdienen – das sie dann genauso riskant anlegen wie ihre männlichen Kollegen.

### WAS LERNEN BANKEN DARAUS?

Aus den Erkenntnissen der Studie können Finanzdienstleister drei Schlüsse ziehen. Erstens: Es existiert eine kleine Zielgruppe sehr erfolgreicher Frauen, die sich bei Investition ähnlich verhalten wie Männer. Zweitens: Es gibt eine sehr große weibliche Zielgruppe, die vergleichsweise wenig Geld

zur Verfügung hat und deshalb in ihrem Anlageverhalten sehr vorsichtig ist. Drittens: Frauen wollen sehr persönlich angesprochen und individuell beraten werden.

Grundsätzlich sollte es bei der Anlageberatung nicht nur um „die Frau“ oder „den Mann“ gehen, sondern um individuelle Lebensentwürfe von Menschen. Die Lebensentwürfe von Frauen sind oft noch „bunter“ als die der männlichen Kunden und erfordern mehr Individualität und Flexibilität.

Wichtiger als die Produkte sind in der weiblichen Zielgruppe aber das verkäuferische Geschick und vor allem die soziale Kompetenz des Beraters. So fordert zum Beispiel die kleine Zielgruppe der „erfolgreichen Frauen“ eine höchst kompetente und individuelle Beratung ein. Bei Kundinnen mit geringerem Vermögen sollte es für den Berater selbstverständlich sein, sehr sorgsam mit dem vorhandenen Geld zu wirtschaften. Für die vermögenden Kundinnen wären Frauen die besten Berater. Noch gibt es aber leider nur äußerst wenige weibliche Finanzberater. Eine große Chance für die Männer, die es richtig machen!

Die wichtigsten Faktoren – im Übrigen nicht nur bei der Beratung von Frauen – sind Vertrauen, Verständnis und Wertschätzung. Vertrauen bekommen Sie als Berater dann geschenkt, wenn Sie Verständnis haben. Verständnis für einen anderen Menschen ist aber nur möglich, wenn Sie ihn wirklich wertschätzen.

Ein weiterer wichtiger Punkt im Umgang mit Kundinnen ist „weibliches Denken“:

- ▶ Kooperieren statt konkurrieren!
- ▶ Sprechen Sie Kopf und Bauch an.
- ▶ Vernetzen Sie Ihr Denken und bedenken Sie alle Themen, die Ihre Kundin interessieren könnte.



Susanne Kleinhenz ist Vortragsrednerin, Autorin, Trainerin, Coach und Leiterin der live-academy.

- ▶ Vertrauen Sie auf Ihre Intuition statt auf Zahlen – Daten – Fakten.
- ▶ Hören Sie aktiv zu und lassen Sie die Kundin mit dem Produkt in Beziehung gehen. Geben Sie Ihrer Kundin, was sie will. Zum Lohn bekommen Sie dann nicht nur ihr Vertrauen, sondern auch die Adressen zur Ansprache ihrer Freundinnen. ↩