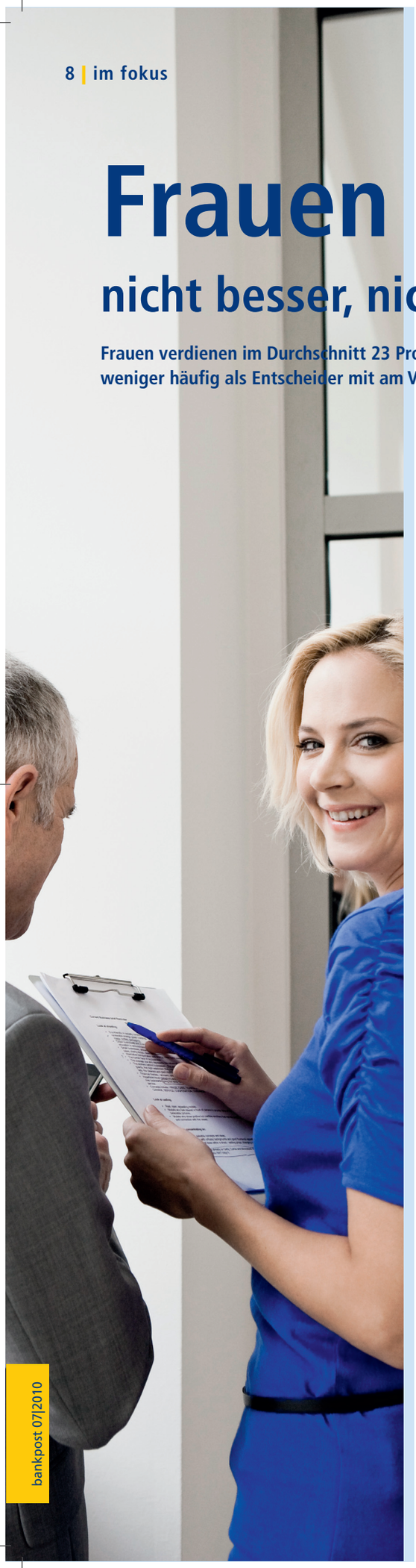
BP1007_0809.qxp:Bankpost 14.07.2010 15:08 Uhr Seite 8



Frauen und Finanzen:

nicht besser, nicht schlechter, aber anders

Frauen verdienen im Durchschnitt 23 Prozent weniger als Männer, sie haben eine schlechtere Altersvorsorge und sie sitzen weniger häufig als Entscheider mit am Verhandlungstisch. Heißt das, dass Frauen schlechter mit Geld umgehen können?

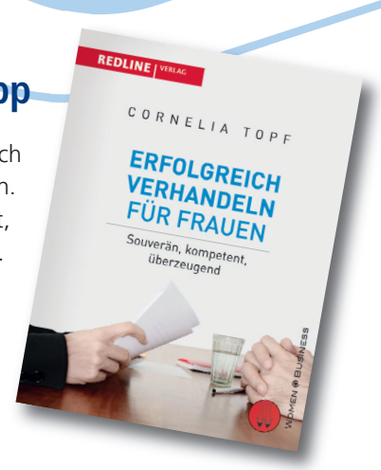
Nein, sagen Anlageberater, Vermögensberater und andere Experten. Frauen haben vielfach lediglich eine andere Einstellung zum Geld als Männer – anstatt als Statussymbol und Selbstzweck sehen sie Geld als Mittel zum Zweck. Außerdem sorgen gesellschaftliche Umstände, Rollenbilder und geschlechtsspezifische Verhaltensweisen für Unterschiede bei der Altersvorsorge und auch im Beruf. Bei der gesetzlichen Altersvorsorge zum Beispiel fehlen Frauen wegen ihrer Familienjahre durchschnittlich zwölf Beitragsjahre, was sich empfindlich auf das Ergebnis auswirkt. Außerdem befassen sie sich deutlich weniger mit Themen rund um Finanzen. „Nur 48,5 Prozent unserer Kunden sind Frauen, obwohl der Bevölkerungsdurchschnitt – 51,1 Prozent der Deutschen sind weiblich – etwas anderes vermuten lassen würde“, erklärt zum Beispiel Postbank Vorstandsmitglied Michael Meyer. Dass sie im Schnitt 200 Euro weniger im Monat fürs Alter zurücklegen, liegt an ihrem geringeren Verdienst ebenso wie an niedriger greifenden Überlegungen, wie viel sie im Alter eigentlich brauchen.

Viele Frauen sprächen zudem lieber mit dem Partner über finanzielle Dinge als mit einem qualifizierten Berater, im Gespräch mit Freunden wird das Thema oft ganz ausgeklammert. Doch wenn sich Frauen mit Geldanlagen beschäftigen, sind sie vielfach erfolgreicher als Männer, ermittelten Studien von Universitäten und Onlinebrokern auf der Basis von Tausenden von Wertpapierdepots. Auch seien weibliche Fondsmanager oft die erfolgreicheren, so eine Untersuchung des Centre for Financial Research der Uni Köln – ganz einfach, weil sie sich vorher besser informierten und weniger Risiko eingingen.

Frauen ticken anders als Männer – auch im Beruf. Dass das nicht von Nachteil sein muss und sich Frauen gut in der Finanzwelt behaupten können, belegen die über 13.000 Frauen, die bei der Postbank in den verschiedensten Positionen arbeiten. Einige von ihnen stellt die *bankpost* in dieser Ausgabe mit dem Schwerpunkt „Frauen im Vertrieb“ vor.

Buchtipp

Cornelia Topf: Erfolgreich verhandeln für Frauen. Souverän, kompetent, überzeugend. München 2009, Redline Verlag, 208 Seiten.
ISBN-10: 3868810196



BP1007_0809.qxp:Bankpost 14.07.2010 15:08 Uhr Seite 9

„Am besten läuft es in gemischten Teams“

Cornelia Topf berät und coacht seit mehr als 20 Jahren Führungskräfte, leitende Angestellte, Vorstandsmitglieder und bevorzugt auch Frauen in Führungspositionen. *bankpost* hat mit ihr über Frauen im Vertrieb gesprochen.

Frau Topf, gibt es typisch weibliche Eigenschaften im Berufsleben?
Frauen haben ein anderes Konkurrenzverhalten als Männer. Während männliche Kollegen finanzielle Ergebnisse vergleichen, läuft bei Frauen mehr auf emotionaler Ebene. Gegenüber dem Kunden suchen sie oftmals ebenfalls die emotionale Schiene und ein gutes Verhältnis. Das Ergebnis hält sich auf lange Sicht die Waage: Männer erzielen oft um zwei oder drei Prozent höhere Abschlüsse, dafür verfügen Frauen über langfristigere Kundenbeziehungen, was teure Akquise erspart.

Wie können Frauen ihre Stärken nutzen?
Sie müssen sie sich vor allem klarmachen und das Positive daran sehen. Emotionalität zum Beispiel ist ja nicht gleichbedeutend mit Heulerei und Hysterie. Wenn sie Empathie und Intellekt nutzen, können sie viel erreichen. Außerdem sind junge Frauen heute sehr gut ausgebildet: 70 Prozent der BWL-Absolventen sind heute Frauen, oft sogar mit den besseren Abschlüssen.

Sind Frauen die besseren Vertriebler?
Nicht unbedingt. Frauen haben nach wie vor ihre ganz eigenen Herausforderungen im Business. Zum Beispiel müssen sie viel klarer ausdrücken, was sie wollen. Am besten läuft es in gemischten Teams auf Augenhöhe – nicht nur im Vertrieb. Das macht auch am meisten Spaß und die Eigenschaften ergänzen sich.

Wie können Frauen an sich arbeiten?
Frauen müssen sich ihrer Stärken bewusst werden, um etwas zu erreichen. Und sie müssen es auch den Männern klarmachen. Sie dürfen nicht in die Opferhaltung verfallen. Was spricht dagegen, sich und seinem Team mal per Rundmail auf die Schulter zu klopfen und ein paar wichtige Adressaten in Kopie zu setzen? Frauen sind zu uneitel, sie fechten keine Statuskämpfe. So kommen sie in männerdominierten Bereichen nicht klar. Ich bin übrigens für die Frauenquote – nicht, weil Frauen es nötig hätten, sondern weil die Schiene allein über die fachliche Eignung zu lange dauert.

Cornelia Topf hat bereits zahlreiche Bücher über Frauen in der Arbeitswelt verfasst.