



Finanzberatung: Wenn der Berater lieber mit dem Mann spricht

Michael Fiedler

Wer trifft die Finanzentscheidungen, wenn ein Paar gemeinsam zur Beratung kommt? Eine neue Studie von Investforwomen zeigt, dass Frauen dabei nicht immer als gleichberechtigte Gesprächspartnerinnen wahrgenommen werden. Jede dritte Befragte mit männlicher Begleitung berichtet, dass der Berater den Mann stärker angesprochen hat. Auch bei der Einschätzung ihrer Finanzkompetenz erleben viele Frauen Vorurteile.

Wenn die Finanzkompetenz unterschätzt wird

Die unterschiedliche Ansprache ist nicht die einzige Erfahrung, von der die Befragten berichten. 42,8 Prozent geben an, dass ihre Finanzkompetenz in einer Beratung geringer eingeschätzt wurde, als sie tatsächlich vorhanden war. Die Zahlen beruhen auf den subjektiven Erfahrungen der befragten Frauen. Sie zeigen damit, wie Beratung wahrgenommen wird – nicht, wie häufig einzelne Verhaltensweisen objektiv in Beratungsgesprächen auftreten. Für Finanzvermittler ist diese Wahrnehmung dennoch relevant. Denn ob sich Kundinnen ernst genommen fühlen, dürfte auch beeinflussen, wie offen sie über ihre finanziellen Ziele sprechen und wie sie die Qualität der Beratung beurteilen. Isabell Steingraber, Head of Consulting bei Investforwomen, fordert deshalb, Beratung konsequent an den tatsächlichen Kenntnissen und Bedürfnissen der Kundinnen auszurichten. „Das ist keine Beratung auf

Augenhöhe“, kritisiert sie mit Blick auf die geschilderten Erfahrungen.

Unterschiede können auch finanzielle Folgen haben

Dass geschlechtsspezifische Unterschiede über die Gesprächsführung hinausgehen können, zeigt eine weitere Untersuchung, auf die Investforwomen verweist. Forschende des Leibniz-Instituts für Finanzmarktforschung SAFE werteten rund 27.000 reale Beratungssituationen bei einer großen deutschen Bank aus. Dabei zeigte sich, dass Männer mit einer um 5,7 bis 6,6 Prozent höheren Häufigkeit Rückvergütungen erhielten. Frauen wurden dagegen mit einer um 3,9 bis 8,9 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit Produkte mit geringeren Renditechancen empfohlen. Diese Ergebnisse stammen nicht aus der eigenen Befragung von Investforwomen, sondern aus einer gesonderten wissenschaftlichen Untersuchung. Sie beziehen sich zudem auf die untersuchte Bank und lassen sich nicht ohne

Weiteres auf die gesamte Finanzberatung übertragen. Dennoch ergänzen sie die Befragung um einen wichtigen Aspekt: Unterschiede im Umgang mit Kundinnen können sich unter bestimmten Bedingungen auch auf die angebotenen Finanzprodukte auswirken.

Vier von fünf Expertenstimmen sind männlich

Die Studie untersucht nicht nur Beratungsgespräche, sondern auch das öffentliche Bild finanzieller Kompetenz. Dafür analysierte Investforwomen 310 Finanz- und Wirtschaftsbeiträge deutscher Medien. Darin wurden insgesamt 788 Expertenstimmen erfasst. Das Ergebnis: Rund 80 Prozent dieser Stimmen stammen von Männern. Frauen sind entsprechend deutlich seltener als Expertinnen vertreten. Auch die untersuchten Werbebilder zeigen nach Darstellung des Unternehmens traditionelle Rollenverteilungen. Unter 240 analysierten Stockbildern fanden sich beispielsweise 30 Darstellungen von Männern im Anzug vor steigenden Börsenkurven – aber keine entsprechende Darstellung einer Frau allein. Solche Bildmuster können dazu beitragen, dass finanzielle Expertise weiterhin überwiegend mit Männern verbunden wird. Die Ergebnisse beziehen sich allerdings auf die von Investforwomen ausgewählten Medienbeiträge und Bildmotive. Sie sind keine vollständige Erhebung der deutschen Finanzberichterstattung.

Finanzwerbung erreicht viele Frauen nicht

Wie sich solche Darstellungen auf die Wahrnehmung auswirken, zeigt ein weiteres Ergebnis der Befragung. 73 Prozent der Teilnehmerinnen geben an, sich von Finanzmedien und Finanzwerbung nicht angesprochen zu fühlen. Zudem nehmen 68,3 Prozent Frauen in der entsprechenden Kommunikation überwiegend in stereotypen Rollen wahr. Jenny Walter, Gründerin und Geschäftsführerin von Investforwomen, sieht darin ein grundsätzliches Problem: Frauen würden zwar aufgefordert, stärker in die eigene Altersvorsorge und Geldanlage zu investieren. Gleichzeitig begegne ihnen eine Finanzwelt, in der sie als Anlegerinnen und Expertinnen nicht selbstverständlich mitgedacht würden.

Weniger Geld und Verlustangst erschweren den Einstieg

Neben den Erfahrungen mit Beratung und Kommunikation untersucht die Studie auch finanzielle Hürden. 58 Prozent der befragten Frauen nennen zu wenig verfügbares Geld als Hindernis für eigene Investments. Fast jede Zweite

verweist auf die Angst vor Verlusten. 34 Prozent geben an, dass ihnen Finanzwissen fehlt. Damit treffen unterschiedliche Faktoren aufeinander: begrenzte finanzielle Spielräume, Unsicherheit bei Anlageentscheidungen und das Gefühl, von der Finanzbranche nicht ausreichend angesprochen zu werden. Investforwomen verweist in diesem Zusammenhang auch auf Unterschiede bei Einkommen, Erwerbsbiografien und unbezahlter Sorgearbeit.

Was die Ergebnisse für Finanzvermittler bedeuten

Für Makler und Finanzberater liegt der praktische Ansatzpunkt vor allem in der Gesprächsführung. Wer eine Kundin gemeinsam mit ihrem Partner berät, sollte nicht automatisch unterstellen, dass der Mann über mehr Finanzwissen verfügt oder die maßgeblichen Entscheidungen trifft. Ebenso wenig lässt sich aus dem Geschlecht ableiten, welche Risikobereitschaft, Anlageerfahrung oder finanziellen Ziele eine Person mitbringt. Eine Beratung, die Kenntnisse und Bedürfnisse individuell ermittelt, sollte ohnehin zum professionellen Standard gehören. Die Studie macht jedoch deutlich, dass dieser Anspruch aus Sicht vieler Frauen nicht immer eingelöst wird. Für Vermittler könnte darin auch eine Chance liegen: Wer Kundinnen unabhängig von Rollenbildern anspricht und ihre finanziellen Entscheidungen ernst nimmt, kann Vertrauen schaffen – und Zielgruppen erreichen, die sich von der bisherigen Kommunikation der Finanzbranche wenig angesprochen fühlen.

Quelle: Investforwomen, Studie „Die unsichtbare Mauer“, veröffentlicht am 20. Oktober 2026. Befragung von 2.030 Frauen sowie ergänzende Medien- und Bildanalysen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952539/Finanzberatung-Wenn-der-Berater-lieber-mit-dem-Mann-spricht/>