

FEMFINANZ

Patricia Kleinwächter

präsentiert sich als Beraterin in den Bereichen
Finanzieren - Versichern - Veranlagen



Spezialisierung und Zielgruppenmarketing als **Zukunft** der Makler

risControl: Frau Kleinwächter, nach der Gründung Ihres Einzelunternehmens KLEINWAECHTER financial services 2003 haben Sie sich 2009 mit „Femfinanz“ dann doch insbesondere auf die Beratung von Frauen in allen Lebensbereichen spezialisiert, nach dem Motto „Finanzierung ist weiblich“. Warum?

Kleinwächter: Frauenthemen sind mir schon immer ein Anliegen gewesen und im Laufe des vergangenen Jahres kristallisierte sich immer mehr die Idee heraus, meine Beratung schwerpunktmäßig Frauen anzubieten, ohne Männer auszuschließen. Durch meine regelmäßigen Aufenthalte in Deutschland, wo dies vermehrt angeboten wird, und nach vielen Gesprächen mit Frauen, war mir klar, dass dieses Angebot nicht nur ein Lippenbekenntnis sein darf sondern auch im Namen Niederschlag finden muss.

Sehr oft höre ich, dass Frauen lieber mit anderen Frauen reden, auch oder gerade in wirtschaftlichen Belangen und finanziellen Angelegenheiten, manchmal auch aus Gründen, die in einer, vielleicht klischeehaft anmutenden, unerschwelligen Mann-Frau Beziehung liegen. Frauen fühlen sich, auch wenn dies natürlich nur das subjektive Empfinden darstellt, bei einer anderen Frau auf gleicher Augenhöhe und vielfach auch ernst(er) genommen.

Gleichzeitig haben Frauen mitunter das Gefühl, bei anderen Frauen mehr Verständnis dafür zubezukommen, dass ihre Einkommenssituation möglicherweise kleiner ist und

ihre Möglichkeiten geringer sind – dennoch möchten sie optimale Beratung, um ihre finanziellen Ziele zu erreichen.

Nach wie vor sind es Frauen, die im Durchschnitt weniger verdienen und auch unter Umständen nicht nur im Verhältnis sondern auch durch Kindererziehungszeiten degressiv proportional weniger Pension bekommen – da steckt viel Beratungsnotwendigkeit.

risControl: Welche Zukunftsperspektive hat, Ihrer Meinung nach, der Berufsstand der Versicherungsmakler und unter welchen Umständen?

Kleinwächter: Der/die VersicherungsmaklerIn wird mit weiterhin und mit zunehmenden Maße an Bedeutung gewinnen, da trotz Internet und „Selbststudium“ durch die Kunden, selbige schlicht und einfach überfordert werden durch die Fülle der Anbieter und der Produkte. Ich meine jedoch, dass der klassische Anbieter, „ich mache alles und berate alle“, hinkünftig weniger Chancen haben wird, sondern vor allem eine gewisse Spezialisierung und Zielgruppenmarketing die Zukunft sein wird.

Allerdings wird es mehr denn je notwendig sein, auch als EPU oder Kleinbetrieb, sich dem Vernetzungsgedanken nicht zu verschließen und sich durch entsprechende Kooperationen zu multiplizieren.

Ein weiterer wichtiger Punkt sind die Weiterbildungsmöglichkeiten, welche verstärkt und auch seitens der Vertreter in den Kammern unterstützend für Klein(st)betriebe angebo-

ten werden sollten, um auch hier eine kontinuierliche Qualität zu gewährleisten.

risControl: Zum Stichwort „responsible finance“, auf wen bezieht sich die damit gemeinte Verantwortung?

Kleinwächter: Responsible Finance ist sicherlich jetzt in der Zeit nach der Finanzkrise ein Schlagwort in aller Munde. Ich sehe sie als Grundlage jeder Beraterethik, wenn man darunter den Ansatz versteht: Zum Wohle des Kunden!

Responsible Finance ist aber ebenfalls die Verantwortung, welche der Kunde auch für seine eigenen Entscheidungen übernehmen sollte, da er doch

hoffentlich mit der Unterschrift am Antrag nicht seine Vernunft abgibt, sprich: Softselling ist das Gebot der Stunde, um eben der Responsible Finance Rechnung zu tragen.

Es ist wichtig, den Kunden immer wieder ein gewisses Maß an „Ausbildung“ und Information zu geben, damit sich auch ein gewisses Verständnis für Zusammenhänge entwickelt. Dass die Banken und Kapitalanlagegesellschaften da ebenfalls in die Pflicht genommen werden müssen, dass zügellosem Spekulantentum Einhalt geboten werden sollte, steht außer Frage.

Wenn also Anbieter, Vermittler und Kunden zur responsible Finance erzogen werden und auch die Ethik - in der Beratung, in der Renditeerwartung und im Gewinnstreben - nicht außen vor bleibt, ist ein weiterer Schritt in Krisenminimierung gesetzt.