

Frau macht Geld – Geld macht man(n)

Interview Lange wurden Frauen von Finanzdingen in Familie und Gesellschaft ausgeschlossen. Das Interesse an Finanzfragen galt als «unweiblich», doch ist die Finanzwelt eine Männerdomäne? Bestimmt das Geschlecht den Umgang mit und das Verhältnis zu Geld? Macht Geld Macht?

Diesen und anderen Fragestellungen wird in der Veranstaltung *frau macht Geld - Geld macht man(n)* nachgegangen. Die Kooperationsveranstaltung von infra und Haus Gutenberg findet am 19. September 2017 um 18.30 Uhr im Haus Gutenberg statt. Eine der Referentinnen an diesem Abend ist Frau Cathrin Kratzla, Senior Relationship Manager und Direktorin bei der LGT Bank AG. Sie beantwortete uns im Vorfeld der Veranstaltung einige persönliche Fragen.

Frau Kratzla, wie sind Sie in die Finanzbranche geraten?

Schon als Kind bin ich gerne mit meinen Eltern zur Bank gegangen und hatte früh den Wunsch, dort zu arbeiten. Ich wollte jedoch auch Automechanikerin werden - dies hielt mein Vater allerdings für keine gute Idee. Er meinte: «Ein Mann bringt sein Auto lieber zu einem Mann!»

Was hat Sie motiviert, eine Karriere in der Finanzbranche anzustreben?

Ich würde es nicht als Karriere bezeichnen, sondern einfach als das, was mir Spass macht. Ich habe sehr



Eine der Referentinnen: Frau Cathrin Kratzla, Senior Relationship Manager und Direktorin bei der LGT Bank AG. (Foto: ZVG)

früh festgestellt, dass mir die Beratung von Kunden viel Freude bereitet. Gleichzeitig finde ich den Finanzmarkt sehr spannend - mein Beruf ist für mich also die perfekte Kombination.

Was macht Ihnen an Ihrer Arbeit besonders Freude?

Eine langfristige, vertrauensvolle Beziehung zum Kunden aufzubauen und zu führen. In der heutigen schnelllebigen und hektischen Zeit ist es wichtig, sich für Menschen Zeit zu nehmen. Es macht mir viel Freude, mit meinen Kunden deren Wünsche zu besprechen und ihre Ziele gemeinsam zu erreichen. Meine

Kunden schätzen mich und das motiviert mich sehr.

Welche Vorteile haben Frauen in der Finanzbranche, welche Nachteile?

Ich glaube, die gleichen wie in vielen anderen Berufen. Wir können uns flexibler auf verschiedene Gegebenheiten einstellen. Als Frau kann man mit Sympathie und «Weichheit» genauso viel erreichen, wie mit nüchterner Sachlichkeit. Ich glaube, wir haben diesbezüglich mehr Möglichkeiten als unsere männlichen Kollegen. Als Frau kann ich in schwarzem Anzug und weisser Bluse unauffällig erscheinen oder in einem farbigen

Kleid wahrgenommen werden. Ich nutze in meinem Berufsalltag beide Welten, als «unique selling point» (lacht).

Mussten Sie als Frau mit Vorurteilen kämpfen bzw. begegnen Sie immer noch Vorurteilen?

Ja, das ist schon so. Weil Frauen im Private Banking in der Kundenberatung immer noch unterrepräsentiert sind, wird ihnen häufig weniger zutraut. Anfängliche Skepsis konnte ich bisher aber immer entkräften. Ich sehe dies meist eher als sportliche Herausforderung. So kann man ein Erfolgserlebnis für sich selbst verbuchen. Was ich nicht mag, ist, wenn mir jemand diese Chance nicht zugesteht.

Unterscheidet sich die Anlagestrategie von Frauen von jener der Männer? Sind Männer risikobereiter?

Machen sie dadurch mehr Gewinn? Ich sehe dies weniger geschlechtsspezifisch. Mein Ziel ist es, jeden Kunden und jede Kundin individuell zu beraten - ohne selbst einem Klischee zu unterliegen. Männer sind evtl. risikobereiter und können dadurch ihre Gewinnchancen erhöhen. Meine Erfahrung zeigt, dass hinter fast jedem Mann eine Frau steht, deren Einfluss nicht zu unterschätzen ist. Einen Unterschied stelle ich beim Thema nachhaltiges Anlegen fest. Frauen reflektieren ihre Anlagen stärker als Männer, sie legen mehr Wert auf eine soziale oder ökologische Rendite, zeigen grösseres Interesse an Impact Investments und philanthropischen Engagements.

Wir danken Ihnen herzlich für dieses Gespräch, Frau Kratzla. (pr)