„Frauen benötigen eine andere Ansprache"

Interview mit Anke E. Connelly

Quelle: pixabay.com

Immer wieder poppt das Thema Frauen und Finanzen auf. Mit Her Money ist erneut ein spezielles Angebot an die Zielgruppe an den Markt gegangen. Die Plattform versteht sich als unabhängige Plattform für Frauen und will Finanzen und Lifestyle verbinden. Im Fokus stehen Sensibilisierung für Finanzthemen und Orientierung, Produkte vermitteln soll die Plattform dagegen ausdrücklich nicht. Red.

Sie haben mit hermoney.de ein Finanzportal für Frauen gegründet. Wozu brauchen Frauen ein spezielles Finanzportal?

Wir hören immer noch von vielen Frauen „Geld interessiert mich nicht". Dabei können es sich Frauen gar nicht leisten, sich nicht um ihr Geld und die finanzielle Vorsorge zu kümmern. Es ist meist so, dass Frauen bei der Jobwahl kaum auf die Einkommensperspektiven achten; sie verzichten zugunsten der Familie auf Karriere – und sie werden für vergleichbare Tätigkeiten oft schlechter bezahlt. Das hat zur Folge, dass Sie unter dem Strich 21 Prozent weniger verdienen und sich auch im Alter mit einer deutlich kleineren Rente begnügen müssen als Männer.

Von daher haben Frauen einen hohen Bedarf an guter Vorsorge. Da wir überzeugt sind, dass finanzielle Unabhängigkeit eine wesentliche Voraussetzung für ein selbstbestimmtes und gleichberechtigtes Leben ist, haben wir Her Money gegründet.

Was genau will die Plattform hier leisten?

Wir sind das unabhängige Finanzforum für Frauen und einzigartig in Deutschland, ein Online-Magazine für Frauen rund um das Thema Geld. Auf Her Money vermitteln wir grundlegende Finanzinformationen. Über die Einordnung in typische Lebensphasen von Frauen können sie sich leicht orientieren und erhalten die wesentlichen Informationen für ihre Altersgruppe. Wir ergänzen und vertiefen fortlaufend die Inhalte für unsere Leserinnen. Dafür haben wir die renommierte Wirtschafts- und Finanzjournalistin Birgit Wetjen engagiert, die diesen Bereich verantwortet.

Quelle: Her Money GmbH

Anne E. Connelly, Geschäftsführerin, Her Money GmbH, Erding

Welche Zielgruppe genau wollen Sie erreichen?

Wir richten uns prinzipiell an alle Frauen über 25 Jahre. Ob sie nun Berufsanfängerin sind, mitten im Beruf stehen, ob sie überlegen, wieder einzusteigen nach einer Auszeit oder ob sie sich für das Management der Familie und den Haushalt entschieden haben, das spielt keine Rolle. Wichtig ist, dass Frauen in jeder Lebensphase ihre finanzielle Vorsorge im Blick haben und diese nicht anderen überlassen oder gar nichts tun.

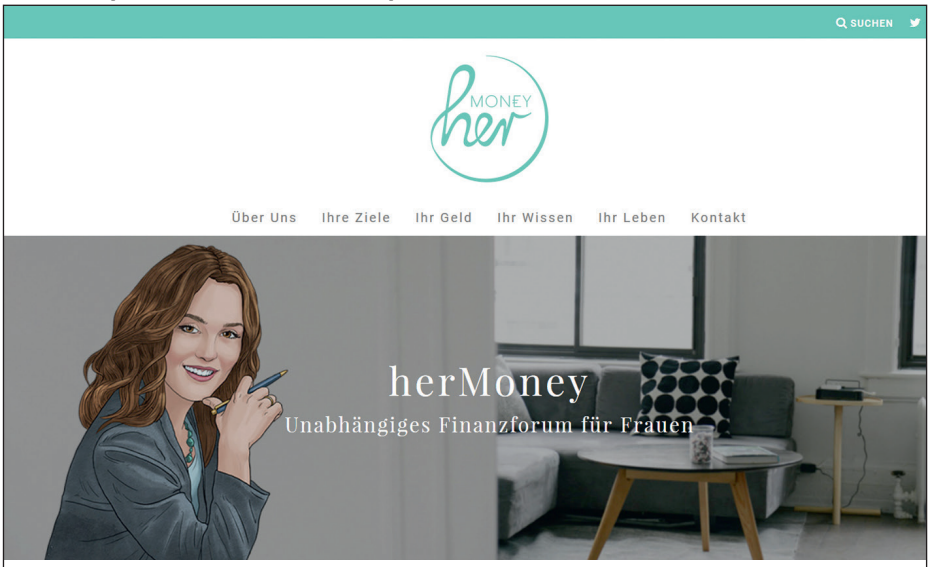
Wozu brauchen Frauen eine eigene Finanzplattform?

Gute Frage, die stellen in der Regel nur Männer. Finanzinformationen gibt es wahrhaftig genug und Frauen können diese gleichermaßen nutzen. Das stimmt. Frauen benötigen keine anderen Produkte, sehr wohl aber eine andere Ansprache, um sich dem Thema zu öffnen. Oder wie viele Frauen kennen Sie, die regelmäßig Finanzzeitschriften lesen?

Was macht Her Money anders als andere Plattformen?

Wir erschlagen unsere Leserinnen nicht mit Fachjargon, Charts und Hitlisten von Produkten mit der angeblich höchsten Rendite. Wir wollen unser Leben nicht gewinnen, sondern den finanziellen Teil unseres Lebens geregelt haben. Von daher haben wir den Ansatz eines magazinähnlichen Look-and-Feel gewählt und versuchen so, Fakten mit Emotionen zu verbinden. Es gibt keine Lösungen hierzulande, mit denen Frauen sich dem Thema in der Breite öffnen. Das ist unser Vorschlag.

Her Money will Finanzen und Lifestyle verbinden



Quelle: Her Money GmbH

Wie passen denn die Themen Finanzen und Lifestyle zusammen?

Ich finde, das passt sehr gut zusammen. Wir holen Frauen da ab, wo sie stehen, nämlich mitten im Leben. Finanzen sind für viele ein sehr trockenes und wenig greifbares Thema. Wenn wir über Strategien sprechen, wie Frauen besser über ihr Gehalt verhandeln oder wie wir mit dem Partner sinnvoll übers Geld diskutieren, dann gehört das in den Bereich Lifestyle.

„Finanzen und Lifestyle passen sehr gut zusammen."

Interessant ist es auch zu sehen, wie andere Frauen mit ihrem Geld umgehen. Diese Vorbilder erfüllen eine wichtige Funktion und bringen Finanzen raus aus der Langweilerecke, rein ins Leben.

Vermitteln Sie auch Beratung und/oder Produkte? Nur Information ist doch vielleicht etwas wenig. Das alles hat man ja meistens schon einmal irgendwo gehört …

Wir werden in Kürze unser Angebot dahingehend ergänzen, dass Frauen verschiedene Möglichkeiten vorfinden, wie sie Versicherungen oder Fonds erwerben können. Je nach Frauentyp mögen sie vielleicht eine Beratung oder vielleicht möchten sie alles selbst in die Hand nehmen. Wir werden keine Empfehlungen geben können, sondern lediglich verschieden Varianten aufzeigen.

So können sich zum Beispiel Makler oder Finanzberater bei uns werblich präsentieren wie auch Online-Angebote.

Wir haben nicht vor, eigene Produkte zu vermitteln oder an den Abschlüssen zu partizipieren. Wir möchten eine vertrauensvolle Marke werden, an die Frauen sich wenden können, wenn sie in Finanzthemen Fragen haben oder Orientierung suchen.

„Wir haben nicht vor, eigene Produkte zu vermitteln oder an den Abschlüssen zu partizipieren."

Soll es dazu auch einen Austausch unter den Nutzerinnen in Form einer Community geben, wo man Fragen stellen beziehungsweise beantworten kann?

Das kann ich mir in der Tat vorstellen. Eine Community im Rahmen von Her Money bedarf aus meiner Sicht einer professionellen Begleitung.

Es geht nicht nur um den Erfahrungsaustausch, sondern auch um Lösungen für die Leserinnen, die sich an der persönlichen Situation orientieren. Wir werden unser Angebot entsprechend ausbauen und dabei überlegen, wie wir das sinnvoll gestalten können.

Wie sieht das Geschäftsmodell aus: Finanziert sich die Plattform allein über Werbung?

Ja, wir finanzieren uns ausschließlich über Werbung oder Kooperationen. Diese sind gekennzeichnet, da es wichtig ist, Transparenz zu schaffen.Insbesondere Frauen beäugen kritisch, was ihnen präsentiert wird, und schenken ihr Vertrauen einer Marke nur, wenn sie glaubwürdig ist.