

# Danske Bank: Vi har været lidt for maskuline

Kvindens formuer overhaler mændenes inden for 20 år, men kvinder er en anderledes målgruppe end den, bankerne traditionelt taler til. Derfor inviterer Danske Bank sine kvindelige private banking-kunder til dialog og særevents

Af Gro Høyer Thielst

Stereotyperne lever i bedste velgående inden for bank- og investeringsuniverset. Manden tager sig af investeringerne, mens kvinden bruger pengene.



Og dette syn på rollefordelingen lever også i **Danske Bank**, der af samme grund har tilknyttet den canadiske forfatter, foredragsholder og tidligere porteføljemanager **Barbara Stewart** som konsulent for at bryde med den gammeldags opfattelse og for at få en bedre kontakt med bankens kvindelige kunders præferencer og behov.

“Vi bruger en del tid på at tilpasse vores service- og rådgivningsmodel, og vores måde at kommunikere på har nok været en lille smule for maskulin,” siger **Marlene Nørgaard**, global chef for Private Wealth Management.

Hun taler til en sal fuld af kvindelige private banking-kunder, der er mødt op til bankens særarrangement – kun for kvinder – hvor de bl.a. skal høre Barbara Stewart fremlægge nogle

*I vores familie er det mig, der investerer, og det har det været hele Mettes liv, så derfor har hun ikke betragtet det at investere som en mandeting*

” Kirsten Smedegaard Andersen, private banking-kunde

af sine observationer efter i otte år at have interviewet over 500 kvinder om, hvordan de tager vare på deres formue.

“Når vi studerer globale analyser, kan vi konstatere, at der er langt mere vækst i kvindeøkonomien end i mandøkonomien. Og det er interessant at se, at kvindens økonomi og det at skabe formue stiger med 7 pct. årligt på globalt plan – langt mere end mandens økonomi, der stiger med 4,8 pct. årligt,” siger Marlene Nørgaard.

## Overhaling rundt om hjørnet

Når man ruller denne udvikling frem i tid, vil kvinderne ifølge Marlene Nørgaard i 2037 sidde på større formuer end mændene globalt.

“Det er meget interessant for både forbrugerssegmentet og interessant for bankerne – 2037 er jo lige rundt om hjørnet, og jeg vil tro, det sker allerede i slutningen af 2020’erne. Derfor er det meget naturligt, at vi som bank lærer at servicere kvinder og kvinders økonomier langt bedre, end vi gør i dag.”

Marlene Nørgaard kigger især mod Asien, hvor den kvindelige formuevækstrate er på 14 pct. om året, og hvor kvinderne har fået deres helt egen finansielle onlineplatform i form af **Miss Kaya**, hvor kvinderne ud over at håndtere deres formuer også kan finde relevant viden om investering.

“De unge kvinder i Asien er meget entreprenante, og de er gode til at skabe formuer igen og igen, og så er de helt fremme i forhold til at tænke nyt,” siger Marlene Nørgaard, der i disse dage holder møde med Miss Kayas adm. direktør.

## Kønsforskelle i pengesager

I løbet af aftenens kvindearrangement får de fremmødte kunder indblik i, hvor forskelligt kvinder og mænd tænker og opfører sig, og hvor forskellige deres

## FAKTA OM: Private banking

**PRIVATE BANKING** ER et tilbud fra flere banker til formuende kunder.

**I DANSKE BANK** og **Nordea** skal man have mindst 2 mio. kr. i investerbar formue for at blive lukket ind.

**KUNDERNE BLIVER SOM** en del af pakken inviteret til forskellige bankarrangementer.

**PRISEN FOR AT** være PB-kunde er et miks af forskellige gebyrer.

behov er i forhold til investeringer og bankforretninger.

For eksempel værdsætter kvinder i højere grad end mænd at modtage rådgivning fra en person, de har tillid til, og langt flere kvinder end mænd dygtiggør sig, inden de kaster sig ud i en finansiel beslutning, og endelig foretrækker kvinderne en mere holistisk tilgang til deres investeringer end mændene, der i øvrigt gerne vil have mange forskellige produkter at vælge imellem, mens kvinderne gerne vil holde det simpelt og forståeligt.

## Nuancerne i dagligdagen

I salen sidder bl.a. **Mette Smedegaard Andersen**, der læser MBA på **Harvard Business School**.

“Jeg vil gerne tales til som en person. Ikke nødvendigvis som en kvinde, men jeg kan genkende, at jeg nogle gange nok ser på tingene lidt anderledes end mine mandlige modparter,” siger Mette Smedegaard Andersen og tilføjer, at det som bank er vigtigt at have fokus på kvinder.

“Men man skal passe på, at man ikke går for langt ned i den grøft, hvor man som princip siger, at kvinder ikke investerer, fordi de ikke er interesserede,” siger Mette Smedegaard Andersen.

Hun er mødt op til arrangementet sammen med sin mor, **Kirsten Smedegaard Andersen**.

## Det er mig, der investerer

“I vores familie er det mig, der investerer, og det har det været hele Mettes liv, så derfor har hun ikke betragtet det at investere som en mandeting,” siger Kirsten Smedegaard Andersen, der dagligt tjekker udviklingen på aktiemarkedet.

Det samme gør **Inge Lise Jarnvig**, der ikke genkender sig selv i den stereotype fremstilling af mænd og kvinder.

“Jeg synes bare, det er sjovt at investere i aktier. Kvinder kan godt selv tage ansvar, og det er ligegyldigt, om det er i forhold til deres penge, eller om det er i forhold til at tage et samfundsansvar,” siger Inge-Lise Jarnvig, der ud over at følge aktiemarkedet tæt også læser regnskaber for at finde de bedste investeringer.

“Jeg sætter mig ind i tingene, og jeg køber, men ikke nødvendigvis for at beholde, jeg påtager mig også risiko, men jeg gambler ikke,” siger Inge-Lise Jarnvig.

## Forventer professionalismisme

**Alexa Bruun Rasmussen**, tredje generation i familievirksomheden **Bruun Rasmussen Kunstauktioner**, lever dog op til stereotypen om, at kvinder ikke kan lide risiko, og at de ikke er synderligt interesserede i pengesager.

“Jeg vil helst gå med livrem og sejer,” siger Alexa Bruun Rasmussen, der overlader formueforvaltningen til en professionel.

“Når nogle kommer til mig, så ved jeg alt om sølvtoj. Jeg forventer samme professionalismisme retur, når jeg går til min private banker,” siger Alexa Bruun Rasmussen.

Heller ikke private banking-kunde **Tine Tetzschner** er specielt begejstret for at læne sig ud over aktiemarkedet.

“Jeg ved ikke noget om investeringer, det er ikke min force. Men i dag har jeg lært, at jeg skal til at tænke anderledes i forhold til investering. Lige nu har jeg kun lange obligationer, fordi jeg ikke kan lide risiko, men så får jeg jo heller ikke noget afkast,” siger Tine Tetzschner.

## Fremtiden er mere feminin

Ifølge Barbara Stewart er Danske Bank progressiv, fordi den har valgt at interessere sig mere for de kvindelige bank-

## FORSKELLIGHEDER mellem kvinder og mænd, når det kommer til pengesager

**KUN 9 PCT.** kvinder mener, at de er bedre investorer end mænd. Det viser en undersøgelse fra **Fidelity Investments**, 2017.

**DOG OUTPERFORMER** DEN kvindelige investor den mandlige med 0,4 basispoint, viser en anden undersøgelse fra Fidelity Investments, der

over et år har sammenlignet otte mio. privatkunders investeringsadfærd.

**KVINDER HAR EN** plan med deres penge og tænker mere holistisk end mænd, der har en tendens til kun at fokusere på afkastet, viser samme undersøgelse.

9

pct. kvinder mener, de er bedre investorer end mænd, viser undersøgelse

**DEN KVINDelige INVE- STOR** køber for at beholde og er mindre villig end manden til at påtage sig risiko, viser adskillige undersøgelser bl.a. fra Fidelity Investments og **Merrill Lynch**.

**KØNSFORSKELLEN, DER SYNES** at have den største indvirkning på investorens

adfærd, er niveauet af finansiell viden. Ifølge en Merrill Lynch-undersøgelse fra 2015 var mere end halvdelen af de kvindelige respondenter enige i, at “jeg ved mindre end gennemsnitsinvestoren om de finansielle markeder og investering generelt.” Kun 25 pct. af mændene var enige i det statement.

**KVINDERS SAMLEDE GLOBALE** formue udgjorde i 2015 ca. 30 pct. af den samlede formue, ifølge **Boston Consulting Group**, BCG.

**KVINDERS FORMUER VOKSER** hurtigere end mændenes pr. år og vil i 2037 ifølge BCG være mere værd end mændenes.



kunder i fremtiden. Og progressiv, det er banken – i hvert fald sammenlignet med dens globale konkurrenter.

Det behøver man blot at læse i rapporten "Global Wealth 2016 – Navigating the New Client Landscape" fra konsulenthuset **Boston Consulting Group** for at forstå:

"Bestræbelserne på at målrette kvinder på en koncentreret og engagerende måde er fortsat forsvindende lille blandt formueforvalterne," lyder det i rapporten, der bl.a. er baseret på en undersøgelse af mere end 500 formueforvaltere.

# 7

pct. vokser kvinders samlede globale formue med om året

"Kun 14 pct. af de responderende formueforvaltere, sagde, at de havde gennemført en form for markedsføring (bl.a. seminarer, events og møder) målrettet nuværende eller potentielle kvindelige kunder inden for det seneste år," fremgår det af rapporten.

#### Kvindelige kunder mistes

Yderligere kan man læse, at "Kun 2 pct. sagde, at de faktisk betragtede kvinder som et specifikt kundeselement, og at de havde vedtaget deres servicemodel i overensstemmelse hermed."

Rapporten konkluderer, at mange ban-

ker mister de kvindelige kunder, fordi deres servicemodeller mangler det nødvendige niveau af skræddersyning på tværs af værdikæden.

"Jeg skal passe på med ikke at lyde for klichéfuld, men fremtiden tilhører de banker, der forstår at tænke kvinderne med. Ikke som stereotyper, men mere som arketyper. Det er sådan, vi fremover vil forsøge at nå vores kunder ikke som mænd og kvinder, men mere som arketyper," siger Marlene Nørgaard.

*Alexa Bruun Rasmussen, tredje generation i Bruun Rasmussen Kunstakti-  
oner, er mødt op til kvindearrangement  
i Danske Bank, hvor de fremmødte  
kvinder bl.a. bliver mødt med statistik  
om, hvordan de opfører sig i penge-  
sager. Foto: Ditte Valente*

grth@borsen.dk

## “Kvinderne opfører sig som om, drengene har patent på det”

Af Gro Høyer Thielst

**K**vinder skal lære at interessere sig for deres økonomi, turde tage risiko og gå med i banken. Det mener **Helle Snedker**, kundechef og partner i **Formuepleje** samt medlem af styregruppen i foreningen **Kvindeøkonomien**.

“Når vi i Kvindeøkonomien besøger

home parties, er det vigtigt for os at slå fast, at kvinderne opfører sig som om, drengene har patent på det med investeringer. Der sker faktisk et udskillelsesløb meget tidligt, hvor drengene køber aktier og oplever, hvad der sker ved det, mens pigerne dårligt nok tør række hånden op for at finde ud af, hvordan man gør,” siger Helle Snedker.

Som kundechef i Formuepleje oplever hun ofte, at manden er sendt i

byen, fordi det er ham, der har styr på husholdningens økonomi.

“Så forsøger jeg altid at opfordre ham til at tage konen med, inden beslutningen tages, men det er ikke fordi, han har sagt, at hun ikke må komme med. Hun gider bare ikke. Og det er et problem, for hun lever ifølge statistikkerne gennemsnitligt længere end ham, og når man har mistet sin livsledsager gennem mange år, måske

*De skulle tage at bruge mindre tid på at finde ud af, hvor Kærgården er billigst*

” Helle Snedker

passeret de 75 år, så er det først svært at sætte sig ind i,” siger Helle Snedker.

“Jeg ville ønske, at der var flere kvinder, der tog økonomien i egen hånd og var mere nysgerrige. De skulle tage at bruge mindre tid på at finde ud af, hvor Kærgården er billigst. Hvis flere brugte mere krudt på at passe godt på deres penge, kunne de købe alt det smør, de ville.”

grth@borsen.dk