



Dieser Finanzwerbung sollten Frauen nicht trauen

Lange Zeit galten Finanzthemen als reine Männerdomäne. Werbung und Vertrieb richteten sich in erster Linie an die Herren der Schöpfung. Doch diese Zeiten sind vorbei. Vor allem auf Social-Media-Kanälen haben die Anbieter verstärkt Frauen im Visier. Dabei fungieren kostenlose Ersttermine als Türöffner und Köder, um Frau das Geld aus der Tasche zu ziehen.



© istock.com/Dima Berlin

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

1. Frauen rücken immer mehr in den Fokus von Finanzwerbung.

2. Über kostenlose Coaching-Angebote von Frauen für Frauen sollen Teilnehmerinnen in kostenpflichtige Dienstleistungen und Produkte gelockt werden.
3. Einige Anbieterinnen kommunizieren ihr Geschäfts- oder Kostenmodell nicht transparent oder verschleiern dies sogar.
4. Ein Marktcheck der Verbraucherzentrale Hamburg deckt mangelhafte Kostentransparenz auf. [Zu den Ergebnissen des Marktchecks](#)

Stand: 05.08.2025

Finanzwerbung auf Social-Media-Plattformen ist oft mit irreführenden Informationen gespickt. Einige Anzeigen versprechen unrealistische Renditen oder stellen risikoreiche Investments als sicher dar. Andere preisen kostenlose Beratungen an, die sich meist nur als Lockangebote für kostenpflichtige Produkte oder Dienstleistungen herausstellen. Hinter jedem Anbieter steht ein Geschäftsmodell, mit dem Geld verdient werden soll. Wissen, Produkte oder Dienstleistungen gibt es nicht kostenfrei.

Zu viel Vertrauen in die wohlklingende Werbung kann besonders für unerfahrene Anlegerinnen (und Anleger) problematisch werden. Wir verraten Ihnen, auf welche Produkte, Dienstleistungen und Maschen Sie besser nicht hereinfallen.

Finanzcoaching für Frauen

Von Frauen für Frauen. Unter diesem Motto ist der Markt für Finanzprodukte und Coaching-Angebote für Frauen in den letzten Jahren rasant gewachsen. Vor allem auf Social-Media-Kanälen wie Instagram oder TikTok werben Anbieterinnen mit kostenlosen Coaching-Angeboten zu Geldanlage, Trading oder Vermögensaufbau. Wir raten zur Vorsicht. Das gilt auch für angepriesene Finanzprodukte wie Rentenversicherungen, Rürup-Verträge (Basis-Rente) oder „ausgewählte“ Aktien.

- Aus unserer Erfahrung wird in **kostenlosen Erstterminen** selten fundiertes Finanzwissen vermittelt. Sie dienen lediglich als Türöffner oder Köder für das eigentliche Produkt: kostenpflichtige Coachings oder Finanzprodukte. Diese sind oft

nicht bedarfsgerecht, überteuert und provisionsgetrieben. Hier sollten Sie genau hinschauen.

- **Wartelisten, Kennenlerngespräche und eine geschlossene Community** sind Marketinginstrumente, um Frauen in einen „exklusiven“ Kreis zu locken. Sie wecken den Wunsch, eine der wenigen Auserwählten zu sein, die dazu gehört. Über die Qualität der Dienstleistung sagt all dies aber nichts aus.

Informieren Sie sich über das Geschäftsmodell der Anbieterin. Zahlen Sie für ein Coaching, ein Mentoring oder fließen Provisionen für den Kauf eines Finanzproduktes? Aus unserer Sicht geht ein seriöses Coaching-Angebot mit Kostentransparenz einher. Sind die Kosten für Dienstleistungen offen kommuniziert und auf der Website leicht zu finden?

ZUM WEITERLESEN

In einem Marktcheck haben wir 22 Webseiten von Anbieterinnen überprüft. Wie transparent kommunizieren sie die Kosten für ihre Coachings, Produkte und Dienstleistungen? Und wie offen gehen Vermittlerinnen von Finanzprodukten mit ihrem eigentlich Geschäftsmodell um? Das Ergebnis: Es ist noch viel Luft nach oben. [Zu den Ergebnissen des Marktchecks](#)

Beispielhafte Werbung auf Instagram

Einige auf Instagram ausgespielte Werbeanzeigen haben wir als Bildergalerie zusammengestellt. Die beworbenen Produkte oder Dienstleistungen wurden nicht einzeln von uns geprüft – die Auswahl dient der Veranschaulichung gängiger Werbeaussagen.



© Verbraucherzentrale Hamburg



© Verbraucherzentrale Hamburg



© Verbraucherzentrale Hamburg



© Verbraucherzentrale Hamburg



© Verbraucherzentrale Hamburg



© Verbraucherzentrale Hamburg



© Verbraucherzentrale Hamburg



© Verbraucherzentrale Hamburg

© Verbraucherzentrale Hamburg e. V.

<https://www.vzhh.de/themen/finanzen/finfluencer-irrsinn/dieser-finanzwerbung-sollten-frauen-nicht-trauen>