

VERMÖGENSVERWALTER MÜSSEN KUNDINNEN ANDERS BERATEN ALS KUNDEN.

GABRIELE HARTMANN
Perspektive Asset Management

contra



Gute Beratung erfordert ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und fachlicher Kompetenz – unabhängig davon, wer beraten wird. Geschlechterspezifische Klischees zu bedienen, ist hierbei keine Hilfe.

Geld und Vermögen sind in Deutschland eine sehr persönliche Angelegenheit. Eine sinnvolle Beratung erfordert nicht nur gutes Zahlenverständnis, sondern auch ein Gespür für die Welt der Emotionen. Unabhängig vom Geschlecht schaut sich ein guter Berater genau an, was sein Gegenüber will und welche Ziele möglich sind. Er kennt die Pläne, Wünsche und Präferenzen seines Klienten. Aus diesem Wissen und der typgerechten Kommunikation entsteht ein langfristiges Vertrauensverhältnis.

Zuletzt erschien vielen Menschen die Finanzwelt immer mehr wie ein entferntes Universum, das ihnen wegen der eigenen technischen Sprache und der hohen Komplexität der Geschehnisse fremd war. Es heißt, dass Frauen das in der Vergangenheit mehr abgeschreckt hat als Männer. Benötigen sie deshalb eine andere Behandlung?

Nein. Denn ein Bezug der Finanzwelt zum täglichen Leben ist vielen Menschen wichtig. Statt der Allokation komplexer Produkte wollen sie ökologisch-soziale Kriterien berücksichtigt sehen. Es kommt ihnen nicht nur darauf an, dass sich das Geld vermehrt, sondern auch darauf, wohin es fließt. Dies schafft mehr Identifikation und hat eine positive Wirkung auf Umwelt und Gesellschaft. Das ist allen unseren Anlegern wichtig, nicht nur den weiblichen.

FLORIAN GRÖSCHL | Absolute Return Consulting

contra



Empfängergerechte Kommunikation ist die Grundlage jedes Beratungs- und Verkaufsprozesses. Das beginnt bei der Werbung und endet im persönlichen Gespräch.

Ob und inwieweit das Klischee, dass sich Frauen eher mit emotionalen Inhalten als mit faktenbasierten Informationen wohlfühlen, eine empirische Grundlage hat, vermag ich nicht zu beurteilen. Gefühlsmäßig ist da schon etwas dran.

Nur: Soll der Vermögensverwalter etwas verkaufen wollen,

MICHAEL SCHOLTIS
Plutos Vermögensverwaltung

contra



Ein genderbasiertes Angebot, in dem alle Frauen über einen Kamm geschert werden, entspricht nicht unserer Denkweise. Jeder einzelne Mensch, egal ob Mann oder Frau, hat abhängig von seinen Lebensumständen andere Bedürfnisse bei der Geldanlage und sollte individuell und frei von Stereotypen beraten werden.

Dass Frauen vor besonderen finanziellen Herausforderungen stehen, lässt sich aber nicht wegdiskutieren. Viele haben im Alter mit der Rentenlücke zu kämpfen. Sie erhalten durchschnittlich ein Viertel weniger Rente als ihre männlichen Kollegen. Dennoch wissen mehr als ein Viertel aller Frauen in Deutschland – und damit doppelt so viele wie bei den Männern – nicht, mit welchen Anlageklassen sie ihr Vermögen aufbauen können. Weniger als jede fünfte Frau investiert ihr Geld tatsächlich am Kapitalmarkt.

Neben fehlenden Anlagekenntnissen bleibt oft auch zu wenig Zeit in der Alltagshektik. Das ist auch ein Grund für ihre Zurückhaltung bei der Geldanlage. Frauen legen großen Wert auf Transparenz und informieren sich ausführlicher und tiefgründiger, bevor sie handeln. Wenn sie sich dann aber entschieden haben, investieren sie sogar oft erfolgreicher als Männer. Sie investieren langfristiger, streuen breiter und bleiben ihrer Strategie treu.

Statt also werblich auf Frauen zugeschnittene Beratungsangebote zu schaffen, sollten wir ihnen einen leichteren Zugang zu Finanzthemen bieten und sie dazu ermutigen, dieses wichtige Thema nicht zu vernachlässigen.

oder geht es um eine objektivierbare Beratungsleistung – so es in unserer Industrie so etwas überhaupt geben kann? Anders gefragt: Welche Conviction leiste ich mir und wieviel Gewicht messe ich der Meinung meines Hauses im Beratungsprozess bei?

Je weniger Meinung und Überzeugung sich der Berater oder die Beraterin leistet, desto weniger individuelle, ans Geschlecht angepasste Beratung sollte notwendig sein. Ob allerdings heutzutage irgendetwas überleben kann, ohne sich an seine Kunden und Kundinnen anzupassen, bezweifle ich. Also doch pro?

Laut einer aktuellen Studie haben Frauen in Deutschland und Österreich 45 Milliarden Euro angespart, legen das Geld aber nicht an – was auch daran liegen soll, dass sie sich in Finanzfragen oft weniger zutrauen.

Ein eigenes Bankkonto eröffnen und ohne die Erlaubnis des Ehemannes arbeiten gehen: heute selbstverständlich, vor rund 60 Jahren noch unvorstellbar. Erst seit 1958 dürfen Frauen in Deutschland über ihr eigenes Vermögen entscheiden. Seit 1962 sind sie dazu berechtigt, ein Bankkonto zu eröffnen und das Geld ohne Abstimmung mit ihren Ehemännern zu verwalten. Zum Glück besitzen Frauen und Männer heute die gleichen Rechte, über ihre private Vorsorge und finanzielle Freiheit zu walten.

Obwohl beiden Geschlechtern alle Möglichkeiten hinsichtlich finanzieller Entscheidungen offen stehen, sorgt das Thema Frauen und Geldanlage noch immer für reichlich Gesprächsstoff. Eine aktuelle europaweite Umfrage zum Thema von J.P. Morgan Asset Management zeigt zum Beispiel, dass Frauen im Vergleich mit Männern ein geringeres Selbstvertrauen im Umgang mit

Geld haben und über geringere Anlage- und Finanzkenntnisse verfügen.

Was aber heißt das für Vermögensverwalter? Spielen in Beratungsgesprächen mit Frauen andere Themen eine Rolle als mit Männern? Sind Kundinnen an anderen Vermögensklassen oder Anlagezielen interessiert als Kunden? Kann es sich für Vermögensverwalter sogar lohnen, Anlagestrategien speziell für Frauen zu entwickeln?

Fünf Vermögensverwalter diskutieren ihren Umgang mit Kundinnen. ●



Senior Researcher
Citywire Deutschland

MARION KÖBLER | bestadvice Private Vermögen

contra



Hartnäckig hält sich das Gerücht, dass sich Frauen weniger für Finanzen interessieren. Doch die Zeiten sind lange vorbei. Das Washingtoner Peterson Institute for International Economics hat in einer Studie mit 22.000 Unternehmen in 90 Ländern festgestellt, dass der Nettoumsatz um 15 Prozent wächst, wenn der Frauenanteil in der Führungsriege um 30 Prozent steigt. Eine Untersuchung von McKinsey hatte ein ähnliches Ergebnis. Mit steigendem Frauenanteil steigt auch die Wahrscheinlichkeit der Unternehmen, überdurchschnittlich erfolgreich zu sein.

Gerade Frauen haben neben den intellektuellen Fähigkeiten weitere Eigenschaften, die sie häufig aufgeschlossener, flexibler und verantwortungsvoller mit Finanzen umgehen lassen. Das prägt Weitsicht und weckt Interesse für den Blick über den bekannten Tellerrand – zum Beispiel bei Investmentideen unterschiedlicher Anlageklassen. Eine gute Diversifizierung senkt Risiken und ist der wichtigste Erfolgsfaktor einer dauerhaften Vermögensstrategie. Männer sind eher wachstumsgeprägt und entsprechend risikofreudiger, Frauen stärker auf dauerhaft konstante Wertentwicklung ausgerichtet.

Weder der Intellekt noch das Interesse sind einem Geschlecht zuzuordnen. Die Investitionsoptionen und Grundsätze einer langfristigen Vermögensstrategie sind immer dieselben. Beständig sind leider Klischees, die Frauen über zum Beispiel ihre Mutterrolle definieren. Frauen brauchen keine Spezialkonzepte; sie haben keinen Nachteil, den es auszugleichen gilt, sondern eine Umwelt, die das respektiert. Kluge Männer und Unternehmen nutzen die weiblichen Fähigkeiten und tauschen sich grade in Investitionsfragen mit ihren Frauen aus.

BORIS DREGER

Prometheus Vermögensmanagement

contra



Gemäß der aktuellen Forbes-Liste der reichsten Deutschen gibt es hierzulande 114 Dollar-Milliardäre, 29 weibliche und 85 männliche. Diese Schiefege gibt es nicht nur bei den Milliardären und sie suggeriert, dass eine andere Beratung für Frauen sinnvoll sein könnte.

Aus der Behavioural Finance ist bekannt, dass Frauen im Durchschnitt bei der Kapitalanlage eine geringere Risikobereitschaft haben als Männer. Auch dies suggeriert, dass Frauen eventuell anders beraten werden müssten als Männer.

Aber: Ein Euro ist ein Euro. Und zwar unabhängig davon, ob eine Frau oder ein Mann ihn investiert. Und eine Aktie bleibt eine Aktie, eine Anleihe bleibt eine Anleihe – unabhängig vom Geschlecht der Anlegenden.

Vermögensverwalter beraten außerdem nicht den Durchschnitt der Anlegerinnen, sondern ein Individuum. Und dabei muss unabhängig vom Geschlecht anleger- und anlagegerecht beraten werden. Individuelle Kenntnisse, Erfahrungen, Ziele sowie Risikobereitschaft müssen berücksichtigt werden. Es gibt daher in der Beratung keine generelle Unterscheidung von Frauen und Männern.

Dennoch gibt es sehr erfolgreiche Finanzberatungsunternehmen speziell für Frauen. Eine Begründung für deren Erfolg ist, dass sich Frauen häufig von männlichen Beratern nicht ernst genommen fühlen. Die Aufgabe für manchen Vermögensverwalter ist folglich nicht, Kundinnen anders zu beraten als Kunden, sondern an der eigenen Einstellung und Empathie sowie dem Umgang mit Kundinnen zu arbeiten.