

Frauen gehen bei der Geldanlage beherrscher vor als Männer

Studien: Im Durchschnitt geringere Risikobereitschaft – Großes Verantwortungsbewusstsein bei Wahl des Anlageobjekts – Banken reagieren unterschiedlich

Von Oskar H. Metzger

.....
Börsen-Zeitung, 8.8.2008
Nicht überall ist bekannt, wie Frauen ihr Geld anlegen. Vor allem die Banken wissen oft nicht, dass sich die Depots von Frauen gewaltig von denen der Männer unterscheiden. Nach den Erfahrungen von Birgit Miehle von der BMS Finanz Consulting in München sind die Depots von Frauen risikoärmer. Ihr Aktienanteil ist geringer als bei Männern, sagt die Vermögensverwalterin.

Höhere Liquidität

Dagegen ist bei Frauen die Liquiditätsquote höher, da sie sicherheitsbewusster sind und immer mit einer gewissen Reserve agieren möchten. Oft entscheiden sie sich auch per „Bauchgefühl“ für eine Anlage. Das kommt bei Männern eher selten vor, da sie mehr nach Fakten handeln.

„Frauen legen ihr Geld konservativer an“, bestätigt Andrea Koerner vom Finanzcenter Koerner in Berlin. Sie wollen eine breitere Streuung und möglichst nur Geldanlagen, die sie zumindest vom Ansatz her auch verstehen. Hintergrund dieses Vorgehens ist nach Koerners Einschätzung die eher auf „Bewahren“ und „Vorsorge für die Familie“ ausgerichtete Grundeinstellung sowie das „Mitdenken“ für die Kinder.

Frauen sind deshalb eher bereit, Gewinne mitzunehmen und zugunsten eines beständigeren Ertrages auf Renditespitzen zu verzichten. Aufgrund ihrer eher zurückhaltenden Anlagestrategie realisieren sie in der Regel weniger Verluste als Männer, registriert Andrea Koerner.

Die Geldanlagen der Frauen unterscheiden sich von denen der Männern vor allem durch Flexibilität und Sicherheit, verrät Svea Kuschel von der Finanzdienstleistungen für Frauen GmbH in München. Frauen wollen flexibel über ihre Geldanlagen verfügen, sagt die Vermögensverwalterin. Deshalb sind lange Bindungen und Laufzeiten nicht ihr Wunsch. Aus Sicherheitsgründen haben deshalb in Frauendepots die Rentenfonds und Garantieranlagen eine größere Gewichtung.

Auch die Ökologie spielt eine

große Rolle, weil Frauen ein großes Verantwortungsbewusstsein haben. Sie möchten wissen, wo ihr Geld angelegt wird. Deshalb wollen viele Frauen z. B. ein Unternehmen, das für Rüstung, Kinderarbeit und grüne Gentechnik steht, nicht unterstützen oder von ihm profitieren.

Anders als Vermögensverwalter machen viele Banken bei der Anlageberatung zwischen Frauen und Männern keinen Unterschied. „Unser Ziel ist es, zu allen Kunden ein partnerschaftliches Verhältnis aufzubauen“, sagt Ines Hennig von der Commerzbank in Frankfurt am Main. Dazu gehört in der Anlageberatung ganz klar, die Risikobereitschaft des jeweiligen Kunden sehr genau zu erfragen.

Die Kunden haben bei Anlageprodukten die Wahl zwischen den drei Risikogruppen Wachstum, Chance und Rendite. „Hierbei beraten wir unabhängig davon, ob es sich um Frauen oder Männer handelt“, sagt die Expertin. An dieser Stelle eine Unterscheidung vorzunehmen ergibt in ihren Augen aus strategischer Sicht keinen Sinn. In Einzelfällen könnten zwar geschlechterspezifische Anlagewünsche eine Rolle spielen, auf die man dann auch eingehe. Verallgemeinern lasse sich dies jedoch nicht.

„Wir haben keine unterschiedlichen Beratungsansätze für Männer und Frauen“, bestätigt Ralf Palm von der Postbank. Denn die Beratung sei auf die Ziele und Wünsche des Kunden ausgerichtet. Sie solle individuell an die jeweilige Lebenssituation und nicht an das Geschlecht angepasst werden.

Zwei Studien

Vor zehn Jahren habe man zwei große Studien zum Thema Finanzberatung für Frauen durchgeführt, sagt Christina Ullrich von Metzler Asset Management in Frankfurt am Main. Danach habe man auch zahlreiche Seminare für Frauen zum Thema „Grundwissen Investmentfonds“ angeboten. Inzwischen ist man jedoch in diesem Bereich nicht mehr aktiv. Die damaligen Erfahrungen zeigten, dass es den Frauen weniger auf spezielle Anlagevorschläge ankam. Vielmehr wollten sie erstens ernst ge-

nommen werden. Und zweitens wollten sie ihr Geld sicherer anlegen als Männer. Dies war aber nach Einschätzung von Christina Ullrich weniger darauf zurückzuführen, dass Frauen in der Geldanlage vermeintlich ängstlicher waren, „sondern vielmehr darauf, dass Männer häufig mehr zocken“.

Aus allen Wolken fällt bei der Fragestellung nach Fraueninvestments gar Renate Christ von der Dresdner Bank in Frankfurt am Main: „Ich als Frau musste mich zum Beispiel erst mal darüber aufklären lassen, dass es tatsächlich ein unterschiedes, von Männern sich unterscheidendes Anlageverhalten von Frauen gibt.“ Die inzwischen Aufgeklärte gehört nämlich zu den Frauen, „die auch gerne mal spekulativ unterwegs sind“.

Da jeder Kunde anders ist, berät das Institut auch individuell. Dabei ist die Bedürfnisanalyse entscheidend. Als Ratschlag hat Renate Christ für die Frauen parat: „Liebe Damen, verlasst euch nicht darauf, dass sich euer Mann schon um eure finanzielle Ausstattung kümmert. Das müsst ihr selber in die Hand nehmen und regeln.“

Angesichts solcher Meinungsunterschiede der Profis fragte Svea Kuschel wohl zu Recht, ob eine Finanzberatung von Frauen für Frauen noch zeitgemäß ist. Nach knapp zehn Jahren liegt deshalb wieder eine Studie vor, die man als „einmalig in Deutschland“ lobt.

Der Ausgangspunkt waren über 10 000 Beratungsgespräche und mehr als 20 Jahre berufliche Erfahrung. Svea Kuschel hatte 1986 als erste Frau in Deutschland und damit als Pionierin ein Beratungsunternehmen von Frauen für Frauen gegründet. Die Kernaussagen der Studie sind:

– Frauen können sich besser in die Lebenssituationen anderer Frauen hineinendenken: Das Leben der Frauen verläuft anders als das der Männer. Diesen Umstand möchten Frauen folglich auch in der Finanzberatung berücksichtigt wissen. Das bedeutet nicht, dass sie isolierte Frauenprodukte und Frauenfinanzveranstaltungen fordern. Denn die gehen am Bedarf der Zielgruppe vorbei. Frauen ist es vielmehr wichtig, dass sie Rat in Finanzfragen von jemandem erhal-

ten, der über die Lebenserfahrung einer Frau verfügt.

– Frauen sprechen anders miteinander und meiden Fachchinesisch: Begriffe der Finanzwelt wie Benchmark, Factsheet, Allokation oder Performance verwirren. Der Sprecher erscheint wissend, ein Dialog ist nicht vorgesehen. Der Nutzen für die ZuhörerIn ist jedoch nahe null. In der Frauenfinanzberatung hört man dagegen immer wieder die Aussage: „Jetzt habe ich zum ersten Mal verstanden, worum es geht. Ich hatte schon Zweifel an meiner Intelligenz.“

– Frauen legen großen Wert auf eine gute Darstellung der Dinge: Für Männer ist es wichtig, dass sich etwas

gut anhört. Bei Frauen muss es sich aber auch noch gut anfühlen und in die persönliche Sphäre passen. Neben rationalen Beweggründen (Euro-Rentenfonds erzielten in den letzten zehn Jahren im Durchschnitt eine Rendite von 3,4% pro Jahr) sind deshalb emotionale Aspekte genauso wichtig („Ich habe keine Sorge, denn auf lange Sicht erzielen Rentenfonds keine Verluste“).

Doch ganz so hinter dem Mond, wie es die VermögensverwalterInnen behaupten, leben die Banken inzwischen nicht mehr. So kommt die Dresdner Bank in der im Mai 2008 vorgestellten Analyse „Frauen auf Expedition in das Jahr 2020“ zu dem

Ergebnis, dass schon heutzutage die Frauen in Deutschland über 35% der Neuwagen kaufen. Wenn ihre Kaufkraft aufgrund ihrer stärkeren Berufstätigkeit ansteigt, dürften sie auch einen größeren Anteil an Kaufentscheidungen für Güter wie z. B. Häuser haben. Dies gelte auch für Finanzprodukte, wenn immer mehr Frauen die Kontrolle über ihre eigenen Finanzen und ihre finanzielle Absicherung übernehmen.

Die Analysten wissen also Bescheid. Ob dieses Ergebnis auch eine neue Chance für die Finanzberatung der Banken für Frauen ist, muss sich aber erst noch zeigen.