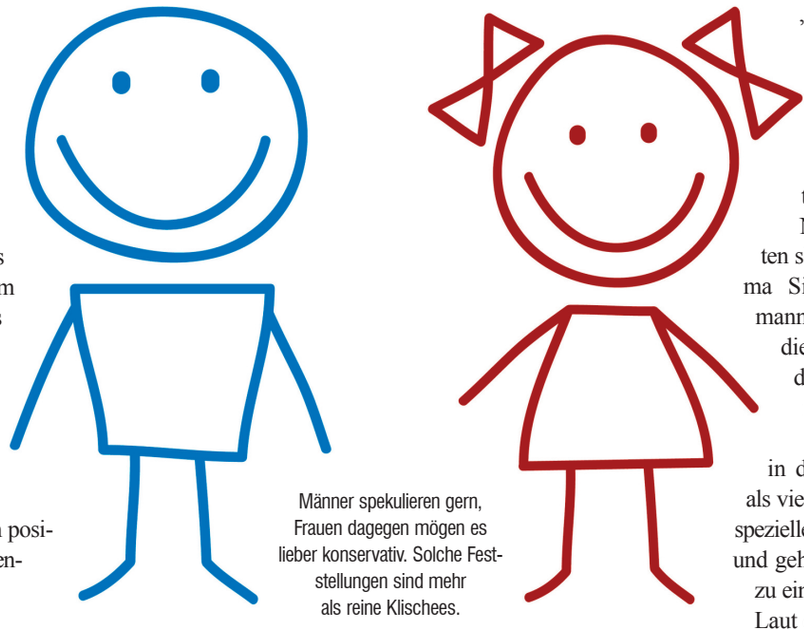
Der kleine Unterschied

Dass Frauen und Männer anders anlegen, dürfte bekannt sein. Aber nur wer die Unterschiede wahrnimmt, kann sie im Beratungsgespräch auch berücksichtigen.

Verhaltenspsychologische Muster zu kennen und zu erkennen, kann helfen, gravierende Fehler bei der Geldanlage zu vermeiden. Darum geht es im Fachgebiet Behavioral Finance. Beispielsweise zeigt sich, dass die meisten Menschen in ihrem Depot einen Home Bias haben, also bevorzugt im eigenen Land investieren. Berater müssen sich daher bemühen, Kunden von einer internationalen Diversifikation zu überzeugen weil das langfristig einen positiven Effekt auf das Risiko-Rendite-Profil hat.



Männer spekulieren gern, Frauen dagegen mögen es lieber konservativ. Solche Feststellungen sind mehr als reine Klischees.

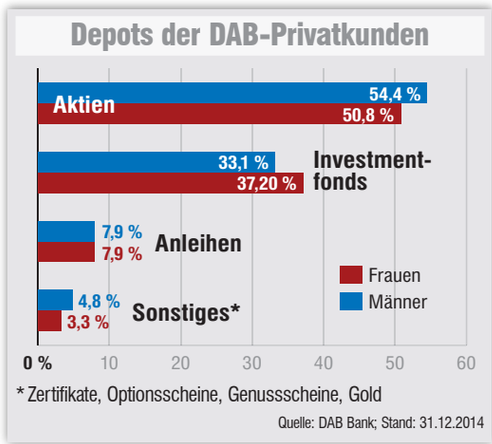
Zielgerichteter beraten

Erschwert wird die Behavioral-Finance-gerechte Beratung allerdings auch dadurch, dass Frauen und Männer bei der Geldanlage unterschiedlichen verhaltenspsychologischen Mustern folgen – zumindest im Durchschnitt. Daher gilt es auch dies zu berücksichtigen, will man seine Kunden optimal beraten. Schließlich wäre es schade, wenn 50 Prozent der potenziellen Kundschaft – nämlich die Frauen – nicht passgenau in Finanzdingen beraten würden.

Ein Beispiel gefällig? Laut einer Untersuchung der Direktbank Consors auf Basis von rund 400.000 bei ihr geführten Privatkundendepots über das Kalenderjahr 2014 traden Frauen deutlich seltener als Männer – nämlich nur etwa halb so oft. „Im Jahr 2014 veranlassten männliche Depotkunden im Schnitt 1,6 Transaktionen im Monat, Frauen nur 0,9 – jeweils ohne die Berücksichtigung von Sparplänen“, erklärt Jörg Neumann, Director Business Intelligence der Consorsbank. Schlussfolgerung für die Praxis: Geht es in einem Anlagegespräch mit einer Kundin um eine fondsgebundene Lebensversicherung, ist es nicht hilfreich, damit zu argumentieren, dass bei dieser Police zehn kostenlose Fondswechsel im Jahr möglich sind. Vielmehr wäre es angebracht, auf das ebenfalls angebotene gemanagte Fondsdepot einzugehen.

Individuelle Aufklärung

Mittlerweile gibt es zahlreiche Studien zum unterschiedlichen Anlageverhalten von Frauen und Männern. Anne Connelly, Marketing-chefin für die EMEA-Region beim Fondsanalysehaus Morningstar, kennt viele solcher Untersuchungen aus ihrer Arbeit für die Fondsfrauen, einem kürzlich gegründeten Frauennetzwerk für die Investmentbranche.



„Es lohnt sich durchaus, in der Beratung auf die unterschiedliche Wahrnehmung von Geldthemen bei Frauen und Männern zu achten“, sagt sie.

Nicht von ungefähr konnten sich Beraterinnen wie Helma Sick, Heide Härtel-Herrmann, Birgit Willberger oder die Damen, die sich unter der Marke Finanzfachfrauen zusammengeschlossen haben, länger in der Finanzbranche halten als viele Männer. Sie kennen die speziellen Bedürfnisse von Frauen und gehen darauf ein – das führt zu einer guten Kundenbindung.

Laut der US-Studie „Power of the Purse“ vom September 2014, die von zahlreichen großen Finanzhäusern gesponsert wurde, haben 75 Prozent der Frauen unter 40 in den USA überhaupt keinen Finanzberater. Und zwei Drittel der befragten Damen fühlen sich von ihrem Berater schlecht verstanden.

Aber worauf genau legen Frauen bei der Beratung Wert? „Frauen wollen eine sachliche Aufklärung; sie wollen als Person erkannt und akzeptiert werden. Die Beraterin soll sich dafür interessieren, wie sie lebt und was sie braucht“, erklärt Helma Sick, Gründerin des Finanzberatungsunternehmens Frau & Geld. Ihre Erfahrungen aus fast 30 Jahren Beratung weiblicher Kunden hat sie kürzlich in einem Buch veröffentlicht. Der Titel: „Ein Mann ist keine Altersvorsorge: Warum finanzielle Unabhängigkeit für Frauen so wichtig ist.“

Frauen brauchen Rendite

Sick ist bewusst, dass Geld für viele Frauen kein attraktives Thema ist. Dabei bräuchten gerade sie eine solide Finanzplanung: „Frauen verdienen auch heute noch im Schnitt weniger als Männer. Sie leben aber länger, brauchen also im Alter mehr Geld. Und sie haben, wenn sie sich für Kinder entscheiden, keine durchgängige

Foto: © Maxkrasnov | Dreamstime.com

Jörg Neumann, Consorsbank: „Frauen handeln deutlich seltener als Männer – nur etwa halb so viel."

Erwerbsbiografie. Das bedeutet: Verdienstausfall, Teilzeitbeschäftigung und dadurch später geringere Renten."

Daher will sie Frauen helfen, ihre oft zu risikoscheue Anlageausrichtung zu überdenken. Die Consors-Studie untermauert, dass Frauen tatsächlich weniger riskant investieren: Die Volatilität ihrer Depots lag 2014 im Mittel deutlich unter der von Portfolios männlicher Anleger. Und eine Auswertung der Münchner Direktbank DAB von rund 500.000 Privatanlegerdepots per Ende 2014 zeigt, dass Frauen im Durchschnitt eine geringere Aktienquote haben als Männer (siehe Grafiken auf dieser und der vorherigen Seite).

Welche Schlüsse Berater daraus ziehen sollten? Es ist sicher eine gute Idee, mit Anlegerinnen mehr über Chancen und Risiken bei der Kapitalanlage zu sprechen, als nur eine konservative, aber kaum rentierliche Anlage zu präsentieren. Beispielsweise sollte im Beratungsgespräch klargemacht werden, dass Aktien nicht nur den Spieltrieb befriedigen oder „Zockerpapiere" sind, sondern dass dem erhöhten Risiko über lange Sicht auch eine höhere Chance gegenübersteht.

Keine exotischen Börsentipps

Zu dick auftragen sollten Berater im Gespräch mit Kundinnen allerdings nicht. Ihnen ist in aller Regel nämlich ein solider Blue Chip oder ein bewährter Fonds lieber als ein spekulativer Nebenwert. Ihr Geltungsbedürfnis ist deutlich geringer als das vieler Männer, zeigen Laborversuche der Behavioral Finance. „Männer haben schon früh als Jungens gelernt: Nur mit herausragenden und mir selbst zugeschriebenen Erfolgen bekomme ich als der Star genügend Lob und Anerkennung von meinen Eltern, im Kreis meiner Kumpels und erst recht von Frauen", sagt der promovierte Psychoanalytiker Torsten Milsch. „So suchen sie oft ihr Leben lang als Einzelkämpfer immer wieder nach dem Knüller, der sie über alle anderen erhebt. Dabei verlieren sie aber zu oft die Realität aus den Augen und damit die komplette Bodenhaftung."

Daher wissen Männer es wohl eher zu schätzen, wenn sie von ihrem Berater exotische Börsentipps bekommen, mit denen sie auf der nächsten Party glänzen können. Frauen möchten hingegen lieber eine Anlage angeboten bekommen, zu der sie eine Verbindung haben, die sie kennen. Dass das nicht nur Klischees sind, zeigt die Consors-Studie: Demnach traden Männer eher die Aktie von Borussia Dortmund oder Daimler, während Frauen öfter mit Titeln wie My Photoalbum, Remy Cointreau oder Fielmann handeln.

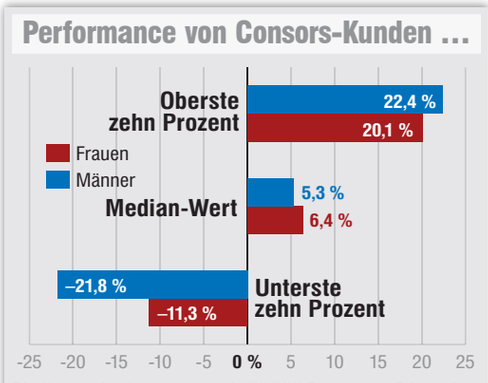
Wichtiger Wohlfühlfaktor

Auch mit dem Thema Nachhaltigkeit können Berater eher bei Frauen als bei Männern punkten. Aus der schon zitierten Studie „Power of the Purse" geht hervor, dass 90 Prozent der befragten Frauen mit ihren Finanzanlagen auch gern sozial etwas Positives bewirken wollen.

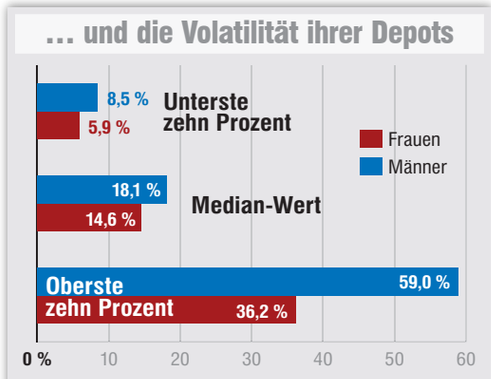
Wichtig für die Praxis im Finanzvertrieb ist außerdem, dass sich Frauen mit ihren Investments insgesamt wohl fühlen wollen, während die meisten Männer Wert auf Details legen. Autoverkäufer kennen das: Die Frau setzt sich in den Vorführwagen, um zu sehen, ob sie einen guten Überblick hat und ob es sich gut anfühlt, darin zu sitzen. Mit dem männlichen Kaufinteressenten wird sich der Autoverkäufer dagegen eher über die Motorleistung, das Fahrwerk und das Beschleunigungsverhalten unterhalten.

Anne Connelly, Morningstar: „Überschütten Sie eine Kundin nicht mit nebensächlichen Details!"

Auch erfahrene Immobilienverkäufer wissen den Detailhunger der Männer zu stillen. Sie geben dem Interessenten Kopien der letzten Eigentümerversammlungen, gehen mit ihm die jüngste Nebenkostenabrechnung durch und sprechen über die Kapazität der Lüftungsanlage. Mit einer Interessentin werden sie hingegen darauf achten, möglichst einen Besichtigungstermin an einem sonnigen Tag zu vereinbaren, über das gute Raumklima zu sprechen und die angenehm warmen Böden zu loben. „Solche Wohlfühlaspekte sollten bei weiblichen Kunden auch in der Finanzberatung berücksichtigt werden. Überschütten Sie eine Kundin nicht mit neben-



Die Consorsbank wertete rund 400.000 Depots von Privatanlegern für das Jahr 2014 aus. Demnach investieren Frauen …



… vorsichtiger als Männer – und sind im Mittel damit erfolgreicher. Ihre Ergebnisse streuen auch nicht so stark. Quelle: Consors

Foto: © Consorsbank, Morningstar

sächlichen Details – es sei denn, sie fragt danach“, rät Connelly.

Wichtig ist auch die Wortwahl. „Fachchinesisch kommt bei Frauen nicht gut an. Sie möchten komplizierte Sachverhalte verständlich erklärt haben. Frauen merken auch sehr schnell, wenn der Produktverkauf im Vordergrund steht“, erklärt Sick. Frauen wollen als Individuum ernstgenommen und zielgerichtet passende Produkte angeboten bekommen.

Verschiedene Risikoprofile

Mit Blick auf die Performance gibt es sehr unterschiedliche Untersuchungen. Oft wird behauptet, Frauen seien besser bei der Anlage. „So pauschal stimmt das nicht“, erklärt Consors-Datenexperte Neumann. „Es kommt viel mehr auf das jeweilige Marktumfeld an.“

Bei seiner Betrachtung des Jahres 2014 kommt er zu folgendem Ergebnis: Da Frauen weniger riskant anlegen, liegen die Ergebnisse der Frauendepots deutlich näher beieinander als die der Männerdepots. Während 2014 die besten zehn Prozent der Frauen eine durchschnittliche Performance von 20,1 Prozent und die schlechtesten eine Wertentwicklung von minus 11,3 Prozent hatten, lagen die besten zehn Prozent der Männer mit einem durchschnittlichen Plus von 22,4 Prozent leicht höher als die Frauen – die schlechtesten zehn Prozent schnitten mit einem Minus von

Helma Sick, Frau & Geld: „Frauen leben länger als Männer, brauchen also im Alter mehr Geld.“

21,8 Prozent dagegen fast doppelt so schlecht ab wie die Frauen. Neumann verweist auf den Zusammenhang zwischen Risiko und Performance: „Betrachtet man die risikoadjustierte Performance, sind Männer und Frauen bei ihrer Anlage ähnlich erfolgreich.“

Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch die Untersuchung der DAB: In den guten Börsenjahren 2009 und 2010 erzielten Männer mit ihrer riskanteren Anlageausrichtung im Schnitt eine höhere Rendite als Frauen. Diese setzen stärker auf Finanzprodukte mit geringerem Risiko, etwa Fonds oder Anleihen. Im ebenfalls guten, aber sehr volatilen Börsenjahr 2012 führten die unterschiedlichen Strategien der beiden Geschlechter zu einem nahezu identischen Ergebnis, 2013 und 2014 lagen wieder die Männer vorn.

Großes Potenzial

Doch lohnt es sich überhaupt, bei der Beratung frauenspezifische Themen zu berücksichtigen? Zur Beantwortung dieser Frage hilft vielleicht folgende Geschichte: Ein pessimistischer Schuhverkäufer ging nach Afrika und schrieb zurück an seine Firma: „Hier keine Geschäftsmöglichkeiten. Die Menschen in Afrika tragen keine Schuhe.“ Das Unternehmen entsandte daraufhin einen anderen Schuhverkäufer nach Afrika, der ein Telex schickte: „Großartige Möglichkeiten. Bisher hat hier kaum einer Schuhe.“ So ähnlich lässt sich auch das Thema Frauen und Wertpapieranlage betrachten.

Laut der Consors-Untersuchung waren im Jahr 2014 nicht einmal 24 Prozent der Depotinhaber weiblich. Bisher haben Frauen also nur selten überhaupt ein Wertpapierdepot. Vermutlich liegt dafür viel „weibliches“ Geld auf Sparbüchern und in anderen Sparformen. Es bleibt dem Berater überlassen, darin mangelnde Chancen oder ein erhöhtes Potenzial zu sehen.

ANKE DEMBOWSKI | FP

Frauenpower fürs Depot

Frauen scheinen in der Investmentwelt in Mode zu kommen. Mit Indizes und Fonds wird versucht, eine „Frauenprämie“ zu kassieren. **Hier ein Überblick.**

Sind Frauen bessere Fondsmanager? Es gibt verschiedene Studien darüber, ob sich die Performance von Publikumsfonds, die von reinen Männerteams verwaltet werden, unterscheidet von solchen, die von gemischten oder rein weiblichen Teams gesteuert werden. Eindeutige Aussagen sind hier nicht möglich: Je nach Marktszenario liegen mal die Männer- und mal die Frauenfonds vorn. Bei Hedgefonds dagegen scheint es signifikante Unterschiede zu geben. Das legt zumindest die Studie „Women in Alternative Investments: A Marathon, not a Sprint“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rothstein Kass vom Dezember 2013 nahe. Von Frauen geführte Portfolios haben den breiten Hedgefondsindex HFRX Global während der Finanzkrise und der anschließenden Erholung (Januar 2007 bis Juni 2013) demnach um jährlich sieben Prozent geschlagen.

Geschlechtermix ist Trumpf: Die Erkenntnis, dass Frauen und Männer unterschiedlich investieren, ist mittlerweile Allgemeingut. In den USA gehen erste institutionelle Investoren dazu über, dieses Thema in ihrer Vermögensanlage zu berücksichtigen. Sie setzen gezielt sowohl auf von Frauen als auch auf von Männern gemanagte Fonds, um hierdurch einen zusätzlichen Diversifikationseffekt zu erzielen. Offensichtlich erwarten sie, dass sich Frauen- und Männerdepots in den jeweiligen Marktszenarien unterschiedlich entwickeln.

Frauenfonds sind kleiner: Alexandra Niessen-Ruenzi, Professorin an der Mannheimer Fakultät für Betriebswirtschaftslehre, konnte in einer Studie zur US-Finanzbranche zeigen, dass es starke Vorurteile gegen weibliche Fondsmanager gibt. Das schlägt sich im akquirierten Fondsvolumen nieder. „Wir haben bei der Auswertung festgestellt, dass in Fonds, die von Frauen verwaltet werden, rund 15 Prozent weniger investiert wird als in die von männlichen Fondsmanagern“, so Niessen-Ruenzi, „und das obwohl die Renditen, die sie für die Anleger erzielen, im Mittel gleich sind.“

Frauen verbessern Unternehmensperformance: Laut der US-Studie „Power of the Purse“ von 2014 geben 77 Prozent der befragten Frauen an, gern in Unternehmen investieren zu wollen, die eine breitere Diversität im Topmanagement haben. Dass das nicht nur sentimentale Gründe haben muss, zeigt eine Studie der Credit Suisse vom September 2014. Danach performen Firmen, die eine höhere Frauenquote im Topmanagement haben, besser. Von Januar 2006 bis Juni 2014 lag die annualisierte Performance der Unternehmen mit zumindest einer Verwaltungsrätin gegenüber jenen mit einem rein männlichen Board um 3,3 Prozent höher.

In die Frauenquote investieren: Barclays hat im Juli 2014 ein börsengehandeltes Wertpapier (Exchange Traded Note, ETN) emittiert, das den hauseigenen „Woman in Leadership“-Index abbildet. Dieses Börsenbarometer enthält Aktien von Unternehmen mit höherer Frauenquote im Management. Die Börse Hannover folgte im April 2015 mit dem „German Gender“-Index, der 50 Titel deutscher Unternehmen umfasst, die durch ein ausgewogenes Verhältnis zwischen weiblichen und männlichen Führungskräften in Vorstand und Aufsichtsrat hervorstechen. Der neue Aktienfonds Ampega Gender Plus nimmt diesen Index als Grundlage für das Portfoliomanagement. Schon länger am Markt ist der Pax Ellevate Global Women’s Index Fund in den Vereinigten Staaten. Der von der amerikanischen Finanz-Powerfrau Sallie Krawcheck von Ellevate Asset Management gemeinsam mit Pax World Management entwickelte Indexfonds setzt auf Firmen, die weibliche Führungskräfte fördern.

Foto: © Frau & Geld