

# FINANZEN DER FRAUEN

Weibliche Kundschaft wird immer wichtiger. Doch sind dabei andere Qualitäten gefragt als bei der Beratung von Männern. Einige Ratschläge von SUSANNE SCHÖNEFUSS für Vermögensverwalter.



**B**esprechen Sie das doch lieber noch mal mit Ihrem Mann..." Heute noch erleben Frauen in Beratungsgesprächen, dass sie beim Thema Geldanlage nicht ernst genommen werden. Das erfuhr vor kurzem auch eine Kollegin von ihrem Bankberater. Und das, obwohl sie Finanzjournalistin ist und sich in der Ehe um die Finanzen kümmert.

Dabei lohnt es sich, auf weibliche Kundschaft zu setzen, denn die Zahl vermögender Frauen wächst. Die Erwerbstätigkeit von Frauen in Deutschland hat in den vergangenen zehn Jahren deutlich zugenommen. Rund 70% der Frauen zwischen 15 und 65 Jahren sind erwerbstätig und interessieren sich damit für die Absicherung von Berufsunfähigkeit und Altersvorsorge. Dadurch, dass Frauen eine höhere Lebenserwartung als Männer haben, erben sie einer Studie der Postbank zufolge häufiger (35%) als Männer (29%). Auch Scheidungen können dazu führen, dass Frauen wohlhabend werden.

## HÖCHSTE WACHSTUMSCHANCEN UNTER ALLEN KUNDENGRUPPEN

Für Vermögensverwalter sind Frauen laut Boston Consulting Group neben Millennials, also Investoren bis Mitte 30, die zweite Kundengruppe mit den größten Wachstumschancen. Bis 2020 werde das private Vermögen weltweit auf knapp 211 Billionen Euro steigen, schätzt die Unternehmensberatung. Ein Drittel davon gehöre Frauen, Tendenz steigend.

Allerdings berichten Berater und Beraterinnen, die sich um vermögende Anlegerinnen kümmern, dass Frauen anders ans Geldanlagen gehen als Männer. Frauen geht es demnach beim Investieren meist nicht allein um Zahlen und nüchterne Fakten. Fachchinesisch und Chartanalysen schrecken die meisten von ihnen eher ab. Sie erwarten, dass man ihnen zuhört und auf ihre persönliche Lebenssituation eingeht.

Nach einer gründlichen Bestandsaufnahme möchten Frauen Lösungsvorschläge erhalten, die sie verstehen. Ihnen ist es wichtiger, die Risiken im Griff zu behalten als etwas Zusatzrendite zu bekommen. Geldanlage sehen

sie als Teil ihrer Lebensplanung. Ob ihre Anlagen einen Index geschlagen haben und falls ja, welchen, interessiert sie selten. Sie möchten lieber wissen, ob ihr Geld reicht, um das Studium der Kinder zu finanzieren und im Alter gut zu leben.

Das Gespräch über Geld funktioniert von Frau zu Frau möglicherweise leichter als mit einem Mann. Aber es gibt auch männliche Berater, die verstehen, wie man auf die Wünsche und Ziele weiblicher Kundschaft eingeht. Gefragt sind Empathie und Feingefühl statt Prahlens mit Fachwissen.

#### FACHKENNTNISSE FÜR BERATER VON FRAUEN

Wer sich für die Zielgruppe Frauen entscheidet, muss fachlich gut vorbereitet sein. Er oder sie sollte sich mit versorgungsrechtlichen, unterhaltsrechtlichen, steuerrechtlichen, vermögensrechtlichen und erbrechtlichen Aspekten auskennen. Es empfiehlt sich, ein Netzwerk aus Fachanwälten und Steuerexperten aufzubauen.

Der berufliche und familiäre Lebensweg von Frauen verläuft meist anders als der von Männern. Noch immer sind Frauen diejenigen, die sich überwiegend um die Betreuung der minderjährigen Kinder und die Pflege kranker Angehöriger kümmern. In diesen Lebensphasen arbeiten Frauen gar nicht oder mit reduzierter Arbeitszeit. Dies hat Auswirkungen auf ihr Vermögen, die Rente und die Absicherung von Risiken.

Seit 2008 gilt ein neues Unterhaltsrecht, nachdem Frauen in der Regel nach einer Scheidung nur dann Anspruch auf Unterhalt haben, wenn sie ein Kind unter drei Jahren betreuen. Die Unterbrechung der Berufstätigkeit hat Auswirkungen auf die Altersvorsorge und sollte durch private Vorkehrungen ausgeglichen werden. Mehr als jede dritte Ehe scheitert. Bei der Aufteilung des Vermögens ziehen Frauen häufig den Kürzeren, wenn sie sich nicht schon während der Ehe um die Finanzen gekümmert und keine Vorsorge getroffen haben.

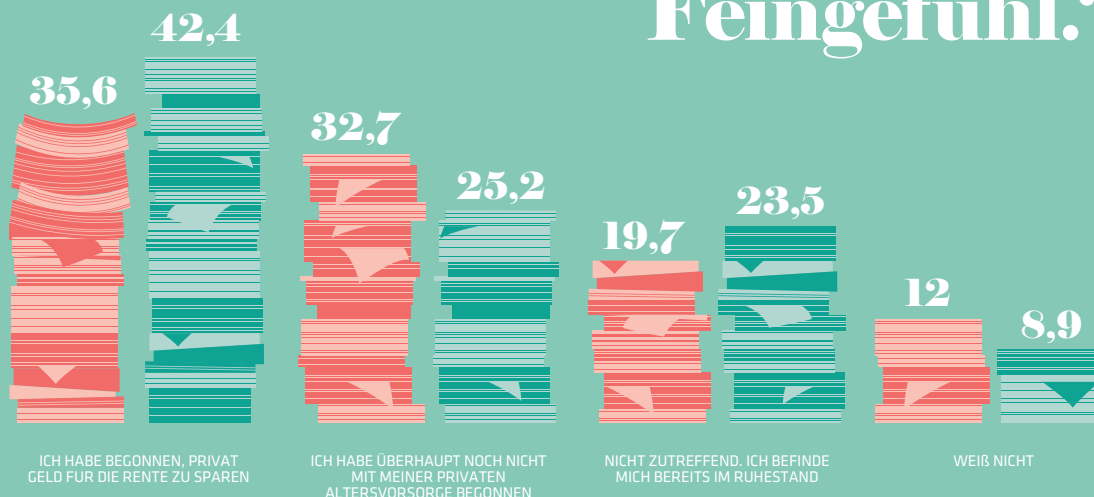
#### WEIBLICHE ABNEIGUNG GEGEN DAS ANLEGEN

Die Beratung von Frauen bietet Vermögensverwaltern gute Perspektiven, wenn sie Frauen vermitteln, dass sie ihre Anliegen ernst nehmen und sie bei ihnen gut aufgehoben sind. Einer Postbank-Studie zufolge beschäftigen sich viele Frauen ungern mit Finanzen, da sie sich nicht genügend Fachwissen zutrauen.

Zu Jahresbeginn fragte das Marktforschungsinstitut Yougov im Auftrag des Fintechs Scalable Capital Frauen, was sie dazu bewegen würde, mehr Geld an Kapitalmärkten zu investieren. Jede Fünfte sagte: „Ein Service, der die Risiken in meinem Portfolio rund um die Uhr überwacht und Anpassungen vornimmt, um mein Risiko unter Kontrolle zu halten.“ Genau diesen Service bieten unabhängige Vermögensverwalter. ●

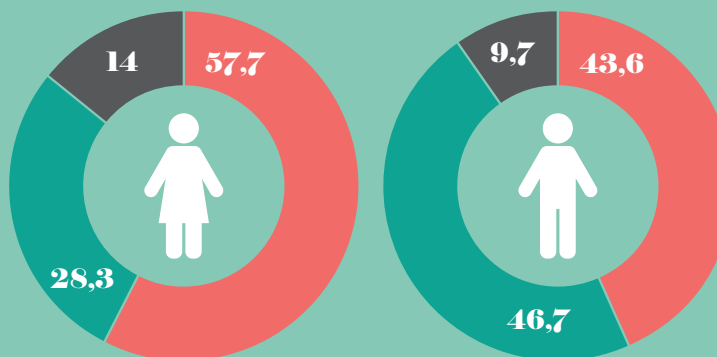
#### WELCHE DER FOLGENDEN AUSSAGEN TRIFFT AM EHESTEN AUF SIE ZU? IN PROZENT\*

● Frauen ● Männer



#### „INSGESAM HABE ICH GENUG FINANZWISSEN, UM MEIN GELD MIT SICHEM GEFÜHL ANZULEGEN.“ IN PROZENT\*

● Stimme nicht zu ● Stimme zu ● Weiß nicht



\*QUELLE: YouGov, Feb. 2017

# „Gefragt sind Empathie und Feingefühl.“

#### SUSANNE SCHÖNEFUß

Susanne Schönefuß berät seit 2009 unabhängige Vermögensverwalter dabei, ihren öffentlichen Auftritt zu optimieren. Sie verfügt über mehr als 15 Jahre Expertise im Marketing und Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Investmentfonds.

Weitere Informationen unter: [www.susanne-schoenefuss.de](http://www.susanne-schoenefuss.de)

