

Die Vermögensverwaltung ist weiblich

Wie Frauen in der Vermögensverantwortung richtig begleitet werden. Von Corinna Schütz

Frauen sind die besseren Anleger, heißt es oft. Doch nur wenige setzen sich mit Vermögensfragen aktiv auseinander. Noch immer fällt es vielen Frauen schwer, ihre Finanzen konsequent in die Hand zu nehmen. Hinderlich stehen Aussagen im Raum, wie »Das ist alles so kompliziert« oder »Ich habe keine Erfahrung damit, um Geldangelegenheiten kümmert sich mein Mann«. Die gezielten Verklausulierungen der Finanzbranche tun ihr übriges, um genau diese Befürchtung zu bestätigen und das geschlechtsspezifische Rollenbild aufrechtzuerhalten.

Doch, wie Re von Schönfels in ihrem Leitartikel zum Elitebrief vergangenen November beschrieben hat, wird fast jedes Vermögen irgendwann einmal weiblich – die Mehrzahl der Erben sind nun mal Frauen. Daher ist es umso wichtiger, dass Frauen Verantwortung für ihre Vermögensanlage übernehmen und sich selbstbewusst damit auseinandersetzen.

Frauen haben eine etwas andere Beziehung zu Geld. Viele Frauen besitzen ein sehr gutes Gespür dafür, doch fehlt es ihnen oftmals an Erfahrung oder gar schlicht am Spaß am Umgang mit Geld- und Finanzthemen. Dennoch erlebe ich immer wieder, wie Frauen ihre Männer bei Fragen um Finanzthemen still begleiten, letztendlich aber sie diejenigen sind, die Entscheidungen maßgeblich beeinflussen. In Gesprächen mit Mandantinnen und Mandanten zeigt sich allerdings, dass sich auch viele Vermögensverwalter und Finanzdienstleister noch nicht mit Frauen – ganz gleich ob Erbin, aktiv Berufstätige oder Unternehmergattin – und deren Beratung rund um das Thema Geldanlage auseinandergesetzt haben. Oftmals fehlt schlicht das Wissen darüber, was Frauen genau wollen.

Doch was unterscheidet Frauen bei der Geldanlage von Männern?

Meiner Erfahrung nach wünschen sich Frauen eine ganzheitliche Beratung, die auch auf die persönliche Ebene führt. Frauen ist es vor allem wichtig, dass sie beim Thema Finanzen ernst genommen werden – ganz gleich, ob sie einem Berater oder einer Beraterin gegenüber sitzen.

Wenn Frauen Geld anlegen, tun sie dies risikobewusst. Nicht, wie immer wieder behauptet wird, risikoscheu. Sie hinterfragen die Zusammenhänge, halten sich eher zurück, wenn sie das Gefühl haben, nicht richtig informiert zu sein. Die Finanzbranche hat ihre eigene Sprache und versteckt sich allzu oft hinter zu langen Sätzen, verschachtelten Formulierungen, Fachwörtern und Anglizismen oder Wortungetümen. Frauen jedoch schätzen eine klare Sprache, wollen kein Fachchinesisch. Letztendlich werden Anlageentscheidungen gut überlegt und eher selten impulsiv getroffen.



Corinna Schütz
Do Investment AG, München

cs@do-investment.de
www.do-investment.de

Sind Frauen somit auch bessere Vermögensverwalter als Männer?

Ja – immer öfter. Vermögensverwaltung oder Anlageberatung bedarf neben analytischer Fähigkeiten auch immer sozialer und emotionaler Kompetenz. Schließlich stehen hinter den zu verwaltenden Vermögenswerten immer Persönlichkeiten und Geschichten, die individuelle Bedürfnisse und Erwartungen mit sich bringen. Häufig habe ich erlebt, dass nicht harte Finanzkennzahlen eine Anlageentscheidung maßgeblich beeinflussen, sondern eher weiche Faktoren. Es geht also vor allem darum, das Fachliche mit Einfühlungsvermögen und der auf Verstand beruhenden Intuition in Einklang zu bringen, um somit die bestmöglichen Resultate für die Mandantinnen zu erzielen.

Wie können Frauen bei Vermögensfragen richtig begleitet werden?

Zunächst ein Apell an die Frauen: Nehmen Sie Abstand von werbewirksam vermarkteten, vorgefertigten, »frauenspezifischen« Vermögenslösungen mit Schwerpunkt auf vermeintlich risikoarme Finanzanlagen. Investieren Sie vielmehr in Ihre finanzielle Kompetenz, bauen Sie eine positive Beziehung zu Finanzanlagen auf und entwickeln Sie eine klare Vorstellung von Ihren Zielen. Wählen Sie eine Beraterin oder einen Berater, die/der sich Zeit

nimmt, mit Ihnen alle für Sie wichtigen Fragen zu besprechen und um Ihre Vermögensanlagen inhaltlich und risikoseitig für Sie maßgerecht zu konfektionieren.

Für mich, eine Beraterin in einer nach wie vor von Männern dominierten Welt der Vermögensverwalter, ist die Vermittlung von Wissen über die einschlägigen Kenngrößen, Einflussfaktoren und Zusammenhänge auf den Finanzmärkten gerade auch an Frauen ein besonderes Anliegen. So biete ich bei der Do Investment AG beispielsweise vor und während der Umsetzung beratungseitig eine fachliche Einführung in die Vermögensverwaltung und die Übernahme von Entscheidungs- und

Kontrollverantwortung an oder begleite Mandanten/-innen auch zu Bankgesprächen. Ziel ist es, insbesondere Frauen dabei zu unterstützen, ihre Verantwortung im Bereich Finanzen annehmen zu können.

Noch immer haben wir nicht die Einflüsse der Evolutionsbiologie abgelegt. Jedoch wandeln sich unsere Gesellschaft und auch die Rolle der Frau. Der Wunsch nach Selbstbestimmtheit und Unabhängigkeit ist deutlich zu spüren. Haben Sie den Mut, sich – ganz gleich welchen Alters – mit Ihrer Finanzplanung zu beschäftigen und entdecken Sie den Spaß am Umgang mit Kapitalmärkten und Geld. □

Immobilieninvestments Deutschland: Appetit auf mehr Risiko

Der Boom auf dem deutschen Immobilienmarkt setzt sich auch 2014 fort und führt zu steigenden Preisen in guten Lagen und zu mehr Käufen und Verkäufen durch deutsche und internationale Investoren. In einer Befragung von EY Real Estate von rund 100 in Deutschland tätigen Immobilieninvestoren bezeichnen 99 Prozent Deutschland als attraktiven bzw. sehr attraktiven Investitionsstandort. Nachdem das Volumen von Immobilientransaktionen im vergangenen Jahr bereits um 23 Prozent von 36 auf 44 Milliarden Euro gestiegen war, rechnen 72 Prozent der Befragten mit einer weiteren Steigerung im Jahr 2014. Voraussichtlich werden die Investoren auch eine höhere Risikobereitschaft zeigen. Selbst der totgelaubte Verbriefungsmarkt (zum Beispiel CMBS, Commercial Mortgage-Backed Securities) hat sich 2013 wiederbelebt, eine Zunahme der Aktivität wird von 65 Prozent der Befragten erwartet.

Vor allem Wohnimmobilien und Büroimmobilien in 1a-Lagen sind gefragt. Bei Wohnimmobilien bietet aus Investorensicht 2014 Berlin mit großem Abstand vor Köln und München die besten Perspektiven, während im Segment Büroimmobilien München, Hamburg und Frankfurt etwa gleichauf an der Spitze der Attraktivitätsskala liegen. Offensichtlich ist das Vertrauen in den deutschen Immobilienmarkt so groß, dass viele Anleger nicht mehr nur auf sogenannte Core-Immobilien setzen, also gut vermietete Objekte in besten Lagen. Acht von zehn Befragten (81 Prozent) rechnen damit, dass der Anteil an risikoreicheren Immobilieninvestments in diesem Jahr steigen wird. »An-

ders als in der Vergangenheit werden risikoreiche Investitionen nicht mehr pauschal als negativ gesehen. Im Wohnimmobiliensegment scheint die Risikobereitschaft besonders ausgeprägt. Hier fanden zuletzt auch in B- und C-Lagen Transaktionen statt. Dieser Trend dürfte sich fortsetzen«, erläutert Hartmut Fründ, Managing Partner bei EY Real Estate. »Unserer Einschätzung nach wäre ein Transaktionsvolumen bis zu 47 Milliarden Euro 2014 für Gewerbeimmobilien und Wohnimmobilienportfolios erreichbar«, ergänzt Christian Schulz-Wulkow, Partner bei EY Real Estate.

Bislang jedoch sind bei Gewerbeimmobilien wenige größere Transaktionen außerhalb des Core-Segments zu beobachten gewesen. »Die Aufräumarbeiten im Gewerbebereich, der unter der Finanzkrise stärker gelitten hat als der Wohnimmobilienbereich, sind noch nicht gänzlich abgeschlossen«, so Schulz-Wulkow. Unter anderem sind unterschiedliche Preisvorstellungen von Käufer- und Verkäuferseite ein Hindernis. Neun von zehn Befragten (91 Prozent) bestätigen dies als generelle Hürde für mehr Transaktionen. »Im Gewerbeimmobilienbereich abseits des Core-Marktes beobachten wir das Phänomen abweichender Preisvorstellungen häufiger als bei Wohnimmobilien«, ergänzt Fründ. Eine weitere Hürde in diesem Segment ist der Finanzierungsmarkt. »Zwar ist die Situation insgesamt entspannter als in der jüngeren Vergangenheit und zudem bauen alternative Fremdkapitalgeber ihre Marktanteile weiter aus. Bei Non-Core-Gewerbeimmobilien jedoch hält sich die Finanzierungsbereitschaft oftmals eher in Grenzen«, beobachtet Schulz-Wulkow.

**Die Studie von Ernst & Young ist kostenlos erhältlich:
www.de.ey.com/realestate**