

D+ MAIESTAS-VORSTÄNDIN PETRA AHRENS

„Frauen sollen merken, wenn ein Bankberater ihnen nichts Gutes will“

Mit dem Financipation Club startet Maiestas ein Netzwerk für Frauen. Petra Ahrens erklärt, warum Finanz-Wochenendseminare nicht ausreichen und was das Ziel der Initiative ist.



Petra Ahrens (l.) und Nele Enters: Für die beiden Vermögensverwalterinnen ist der Financipation Club eine Herzensangelegenheit. | Bildquelle: Maiestas Vermögensverwaltung



Von **Maria Lentz** | Redakteurin

Aktualisiert am: 3. November 2025

Petra Ahrens und Nele Enters vom Kölner Vermögensverwalter Maiestas haben mit dem Financipation Club ein Netzwerk speziell für Frauen gestartet. Im Interview erklärt Vorständin Ahrens, warum Wochenendseminare zum Thema Finanzen nicht ausreichen, wie sich das Angebot von rosa-roten Klischees abhebt und welches Geschäftsmodell dahintersteht.

DAS INVESTMENT: Frau Ahrens, warum haben Sie ein reines Frauennetzwerk ins Leben gerufen?

Petra Ahrens: Das ist ein Herzensprojekt von mir. Ich bin seit 30 Jahren in der Finanzwelt und sehe, dass sich immer mehr Frauen für Finanzen interessieren und finanzielle Unabhängigkeit erreichen wollen. In Deutschland investieren rund zehn Millionen Männer in ETFs und Aktien, aber nur vier Millionen Frauen. Gleichzeitig sind Start-up-Gründungen von Frauen stark gestiegen. Da liegt es nahe, hier etwas ins Leben zu rufen.

Andere Anbieter haben bereits ähnliche Formate. Was macht Ihr Angebot besonders?

Ahrens: Wir bei Maiestas haben eine relativ hohe Frauenquote und viele Vermögensverwalterinnen – im Gegensatz zu anderen Vermögensverwaltern. Dadurch haben wir auch eine erhöhte Anzahl an Mandantinnen, die wir begleiten und deren Vermögen wir verwalten dürfen. Was uns unterscheidet: Wir gehen nicht dem rosa-roten Klischee nach. Wenn ich mir manche Homepages anderer Anbieter ansehe, weiß ich nicht, ob ich bei einer Frauenarztpraxis bin oder ob es um Finanzen geht (*lacht*).

Worauf fokussieren Sie sich stattdessen?

Ahrens: Wir konzentrieren uns wirklich auf Finanzen und Börse. Es geht nicht darum, zum 500.000. Mal das Thema Gender Pay Gap anzusprechen, sondern echtes Finanzwissen zu vermitteln. Was ist überhaupt eine Aktie? Was passiert, wenn Zinsen angehoben oder gesenkt werden? Warum hat das so eine Macht an den Kapitalmärkten?

Wir leisten Aufklärungsarbeit. Im Financipation Club wird es zum Beispiel immer eine Aktie des Monats geben, wo wir erklären, nach welchen Kennzahlen wir auswählen. Wir bleiben in der Börsenwelt. Altersvorsorge, Renten- oder Lebensversicherungen werden wir nicht thematisieren.

Reicht es denn aus, wenn Frauen dieses Wissen haben?

Ahrens: Ich finde es toll, wenn Frauen sich überhaupt mit dem Thema beschäftigen und Finanzwissen haben wollen. Aber klar, ich habe auch die Erfahrung gemacht, dass viele sagen: Mich stresst das Thema, ich habe nicht die Zeit dafür oder keine Lust - aber ich hätte gerne jemanden, der mich begleitet, der das professionell für mich macht und der mir trotzdem erklärt, was er da tut. Und so sind wir unterwegs.

Sie haben dafür Verständnis?

Ahrens: Absolut. Wir sind alle arbeitsmäßig eingespannt, müssen uns um die Familie kümmern. Ich habe Verständnis, wenn viele Frauen - anders als ich - keinen Bock auf Finanzen haben. Aber sie sollten das Thema so weit verstehen, dass sie merken, wenn ein Bankberater ihnen nichts Gutes will. So viel Finanzwissen sollte jede Frau haben. Wenn sie dann Professionalität braucht, ist sie bei uns an der richtigen Stelle.

Sie sprechen von „jeder Frau“. An wen genau richtet sich denn Ihr Angebot?

Ahrens: An jede Frau. Wir schließen niemanden aus – übrigens auch keine Männer. Es gibt bei uns gewisse Zielgruppen, die auch bald auf unserer Homepage sichtbar werden: die Berufstätige, die Erbin, die Gründerin, die Familienmanagerin. Damit holen wir wirklich jede Frau ab, egal ob alleinerziehend, Ehefrau, Unternehmerin, ob sie mit 30 oder 70 geerbt hat, ob sie Gut- oder Geringverdienerin ist.

Es gibt bei Ihnen also keine Mindestanlagesummen?

Ahrens: Wir finden es respektlos, wenn Vermögensverwalter sagen, wir brauchen eine Million oder 350.000 Euro, um profitabel zu sein. Das machen wir bei Maiestas bewusst nicht. Bei uns gibt es Sparpläne und es gibt Einzelaktienstrategien bereits ab 30.000 Euro. Das gibt es ansonsten bei Vermögensverwaltern im deutschen Markt nicht.

Welche konkreten Angebote bietet denn der Financipation Club?

Ahrens: Vorletzte Woche sind wir mit der Homepage online gegangen. Es gibt Blogbeiträge und bald einen monatlichen Newsletter, in dem wir auf aktuelle Marktgeschehnisse eingehen. Es wird Video-Live-Calls geben, bei denen wir Fragen von Followerinnen beantworten. Es wird Social-Media-Kampagnen geben – wir haben uns auf LinkedIn, Instagram und Tiktok fokussiert, wollen dort sichtbar werden.

Es wird natürlich auch persönliche Beratungen geben. Auf der Homepage gibt es immer wieder Absprungpunkte für Terminbuchungen. In Zukunft kommen außerdem Community-Events, Videos und vielleicht ein Podcast dazu.

Viele Start-ups im Bereich Finanzbildung für Frauen sind gescheitert. Wie finanziert sich Ihr Angebot?

Ahrens: Wir sind kein Start-up, sondern eine Marke der Maiestas. Es gibt uns seit fast neun Jahren, nächstes Jahr feiern wir unser Zehnjähriges. Wir haben unsere Assets under Management mehr als verzehnfacht. Wir haben in Köln mit vier Personen angefangen und sind jetzt ein 20-Personen-Team mit Standorten in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München. Das Grundgerüst der Vermögensverwaltung, das profitabel ist, haben wir bereits.

Steht der Financipation Club also nicht unter Druck?

Ahrens: Genau. Wir haben Kosten für die Agentur, die Homepage und die Begleitung, aber wir stehen nicht unter Druck, sofort Profit zu machen. Wir wollen erst mal Sichtbarkeit schaffen durch Social Media, Newsletter und Medienauftritte. Daraus möchten wir Followerinnen generieren. Daraus werden dann später auch Leads und Aufträge zur Vermögensverwaltung entstehen.

Mit welchen Kosten müssen interessierte Frauen denn rechnen?

Ahrens: Das komplette Angebot – Newsletter, Homepage, Wissensvermittlung, Orientierungsgespräche – ist kostenfrei. Erst wenn Frauen erkennen, dass sie Geld haben, das sie professionell anlegen möchten, und sich in der Community wohlfühlen, kommen sie zu uns in die Vermögensverwaltung. Dann ist es ein Service mit regulären Konditionen.

Ist Kundengewinnung also nur ein Nebeneffekt?

Ahrens: Ja, das wird irgendwann kommen. Aber der erste Schritt ist, Frauen zu vermitteln: Finanzen sind nichts Böses. So viele da draußen verdienen Geld damit, setzt euch bitte auch damit auseinander. Dann lernen sie, wie Finanzmärkte ticken. Und sie lernen, einzelne Unternehmen zu verstehen. Man muss nicht bei Bitcoin durchblicken – das tue ich auch nicht richtig (*lacht*) –, aber wie zum Beispiel Colgate-Palmolive funktioniert. Viele haben eine Zahnbürste oder ein Spülmittel der Firma zu Hause – das ist greifbar.

Es geht mir darum, Hemmungen und Sorgen beim Thema Finanzen zu nehmen. Der nächste Schritt ist dann die Vermögensverwaltung.

Was sind Ihre langfristigen Ziele?

Ahrens: Ich würde gerne einen Fußabdruck hinterlassen. Unsere Mission ist, Frauen genauso in die Finanzwelt zu bringen wie Männer. Dass sie nicht mehr nur auf die gesetzliche Rente warten. Frauen sollen das Geld so anlegen, dass sie unabhängiger werden und ein schöneres Leben haben. Es geht um eine gewisse finanzielle Freiheit und Leichtigkeit im Leben. Die eine will sich vielleicht eine Tasche von Louis Vuitton holen, die andere etwas für die Kinder zu Weihnachten. Es geht um Finanzwissen, finanzielle Unabhängigkeit und dass Frauen mithalten können.



Maria Lentz ist noch relativ neu in der Redaktion von DAS INVESTMENT. Schon seit April 2024 Teil des Teams, legte sie nach zwei intensiven Monaten eine Babypause ein und ist seit Oktober 2025 wieder dabei – mit frischem Blick und journalistischer Neugier. Zuvor arbeitete sie nach ihrem Studium der Germanistik und Geschichte an der Universität Rostock für die Ostsee-Zeitung, das Redaktionsnetzwerk Deutschland und die Neue Osnabrücker Zeitung.

Mehr über Maria Lentz