

## DIE UNTERSCHÄTZTE

## MACHT

Das Vermögen von Anlegerinnen wächst rasant. Und Frauen investieren erfolgreicher als Männer. Petra Ahrens, Vorstandin beim Verband unabhängiger Vermögensverwalter, über die strategische Bedeutung der neuen Kundengruppe.

Die Zahlen sind eindeutig. Laut Branchenstudien kontrollieren Frauen bereits etwa ein Drittel des weltweiten Privatvermögens – rund 60 Billionen US-Dollar. Bis 2030 wird dieser Anteil voraussichtlich auf **45 Prozent** steigen. In Deutschland besitzen Frauen derzeit durchschnittlich **38 Prozent** des Gesamtvermögens, und dieses wächst mit einer Rate von **8,1 Prozent** deutlich schneller als das der Männer, die nur auf 2,7 Prozent kommen.

Die Treiber dieser Entwicklung sind vielfältig. Frauen verdienen inzwischen besser, gründen vermehrt eigene Unternehmen – 2023 waren 44 Prozent aller Gründungen in Deutschland weiblich – und profitieren vom „Great Wealth Transfer“: Bis 2048 werden global 124 Billionen US-Dollar vererbt. Da Frauen ihre Partner im Schnitt um mehr als vier Jahre überleben, fließt ein erheblicher Teil zunächst an Ehepartnerinnen.

„Frauen sind heute keine Nischenkundinnen mehr, sondern strategischer Wach-

tumstreiber für die Branche“, sagt Petra Ahrens. Die Vorstandin von Maiestas und Mitglied des Vorstands beim Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) hat die Veränderungen in den vergangenen Jahren genau beobachtet.

„Wer sich dieser Kundinnengruppe nicht annimmt, verliert Vermögen und Vertrauen.“

Petra Ahrens

### ZIELE STATT RENDITE UM JEDEN PREIS

Studien belegen: Frauen investieren anders – allerdings nicht bei der Produktwahl, sondern bei der Motivation. „Der Fokus liegt stärker auf Zielen wie Altersvorsorge, finanzielle Unabhängigkeit oder Absicherung der Kinder“, erklärt Ahrens. „Bei Männern dominiert oft die Gewinnmaximierung“

Diese unterschiedliche Herangehensweise schlägt sich in besseren Ergebnissen nieder. Depots von Frauen erzielten zum Beispiel laut einer Studie der ING Deutschland für 2023 eine durchschnittliche Rendite von **24,11 Prozent**, während männliche Anleger bei 23,5 Prozent lagen. Der Grund: Frauen handeln seltener, verfolgen eine Buy-and-Hold-Strategie und vermeiden emotionale Panikverkäufe. Laut Branchenstudien bevorzugen sie außerdem ETFs und Fonds gegenüber spekulativen Einzelaktien.

Renate Schubert, Professorin für Öko-

nomie an der ETH Zürich, bestätigt: „Bei identischen Ausgangsportfolios ist die Rendite der Frauen in der Regel höher, weil sie die Portfolios länger unverändert lassen und dadurch Transaktionskosten einsparen.“

### MYTHOS RISIKOAVERS

Frauen gelten als risikoscheu – ein Klischee, das Schubert differenziert betrachtet. „Typischerweise ist die Risikotoleranz der Frauen tiefer als die der Männer“, räumt sie ein. Allerdings handle es sich dabei um einen Durchschnittswert. „Es gibt sehr wohl auch Frauen, die gerne hohe Risiken eingehen.“

Wichtiger sei ein anderer Aspekt: Frauen sind risikobewusst. „Sie wollen verstehen, was sie tun“, sagt Ahrens. „Frauen lassen sich mehr beraten und schulen, bevor sie in den Markt gehen.“ Dieser Wunsch nach Transparenz und Verständnis wird oft missverstanden – als Unsicherheit statt als Gründlichkeit.

Tatsächlich zweifeln Frauen systematisch an ihrer Finanzkompetenz. Schubert

Petra Ahrens engagiert sich stark für Female Finance.



## Renate Schubert ist Expertin für Gender-Unterschiede bei Finanz- und Risikoverhalten.

spricht vom „Confidence Gap“: „Frauen unterschätzen häufig ihr faktisches Finanzwissen, weil sie annehmen, dass Finanzwissen Männersache sei.“

### VERTRAUENSAUFBAU STATT PRODUKTVERKAUF

Für Vermögensverwalter bedeutet das: Sie benötigen keine anderen Produkte, aber eine andere Kommunikation. „Ich brauche vielleicht einfach eine andere Ansprache“, sagt Ahrens. „Der Beratungsansatz muss anders sein. Vertrauensaufbau ist natürlich für alle Kunden wichtig, aber bei Frauen spielt oft das Gefühl eine Rolle, auf Augenhöhe mit jemandem zu sprechen.“ Und: Wer berät, sei entscheidend. „Das Miteinander zwischen Frauen ist ein ganz anderes“, erklärt Ahrens. „Frauen trauen sich gegenüber einer Beraterin eher, grundlegende Fragen zu stellen.“

Schubert ergänzt: „Wichtig sind Transparenz, Individualität und genügend Entscheidungszeit. Frauen fühlen sich nicht gerne gedrängt, rasch über undurchsichtige Anlagepakete zu entscheiden.“

### STRUKTURELLE HÜRDEN BLEIBEN

Trotz des wachsenden Vermögens gibt es Barrieren. Der Gender Pay Gap von 16 Prozent in Deutschland und die „Motherhood Penalty“ führen zu geringeren investierbaren Ressourcen. In Beratungsgesprächen mit Paaren werden Frauen oft nur als „Begleitperson“ behandelt – mit fatalen Folgen: **70 Prozent** der Witwen wechseln nach dem Tod ihres Partners den Finanzberater.

„Unconscious Bias“ nennt die Forschung diese unbewussten Vorurteile gegenüber Frauen in Finanzfragen. Ahrens sieht die Lösung in mehr weiblichen Fachkräften. „Es fehlt uns an weiblichen Beratern und Entscheidern in der gesamten Wertschöpfungskette von Produktentwicklung bis Vertrieb.“ Nur **13 Prozent** der Portfoliomanager in Deutschland sind weiblich.

„Das Problem ist auch, dass Banken und Sparkassen zwar mehr Budget für Werbeaktionen haben, aber die Ansprache

nicht zielgruppenspezifisch ist“, kritisiert Ahrens. „Viele Kampagnen für Frauen scheinen von Männern gemacht zu sein.“

### NACHHALTIGKEIT IST GESCHICHTE

Ein Bereich, der noch vor Kurzem als weibliche Domäne galt, hat an Bedeutung verloren: Nachhaltigkeit. „Vor drei Jahren war dieses Thema allgegenwärtig“, erinnert sich Ahrens. „Mit Beginn des Ukraine-Kriegs verschoben sich jedoch die Prioritäten – und das betrifft nicht nur Frauen.“

Heute investieren Frauen bewusster und weniger ideologisch. „Es ist frustrierend, wenn ein Investment mit gutem Gewissen kaum Rendite erzielt“, sagt Ahrens. „Natürlich wünscht man sich, dass Nachhaltigkeit und Gewinn Hand in Hand gehen. Aber im Moment sind andere Branchen profitabler.“

Schubert merkt allerdings an, dass Frauen im Durchschnitt noch immer mehr Wert auf Nachhaltigkeit legen als Männer – die politischen Entwicklungen haben diesen Trend aber deutlich gebremst.

### FLEXIBILITÄT GEFRAGT

Was können Vermögensverwalter nun konkret tun? Ahrens nennt mehrere Ansätze.

**Finanz- und Kapitalmarkt-Affinität fördern:** „Definitiv mehr Fokus auf finanzielle Grundkompetenz legen, nicht einfach Vorwissen und Erfahrung am Kapitalmarkt erwarten.“

**Flexible Mindestanlagen:** „Eine Frau, die 100.000 oder 200.000 Euro hat, wird selten sofort das gesamte Geld anlegen. Sie wird vielleicht mit 30.000 oder 50.000 Euro starten.“

**Hybride Beratung:** „Digitalen Kundenservice gezielt stärken, ohne auf die persönliche Beratung zu verzichten.“

**Kontinuierliche Betreuung:** „Vermögensverwalter betreuen ihre Kunden ganzheitlich. Vielleicht sollte man gerade bei den Frauen regelmäßige Check-ups und eine proaktive Begleitung, auch bei Lebensveränderungen, noch intensiver anbieten.“

Schubert rät Finanzdienstleistern, sich nicht am Stereotyp zu orientieren. „Wichtig ist, dass sich Finanzdienstleister an der jeweiligen individuellen Kundin orientieren.“ Vorgehensweisen für verschiedene Gruppen

zu entwickeln – etwa nach Einkommen, Vermögen oder Finanzwissen –, sei vermutlich schlauer als pauschale Angebote für alle.

### DIE WEIBLICHE FINANZWELT

Wenn bis 2030 also fast die Hälfte des Vermögens in weiblicher Hand liegt – wie wird das den Markt verändern? Ahrens ist optimistisch. „Je höher das verfügbare Vermögen von Frauen ist, desto mehr wird es Beachtung finden.“

Sie geht davon aus, dass mehr Frauen sich mit dem Thema Finanzen auseinandersetzen und mehr Beraterinnen in die Branche kommen werden. „Die Finanzwelt wird definitiv weiblicher werden.“

Schubert rechnet auch mit einer Verschiebung bei den Anlagestrategien. „Frauen mit signifikantem Einkommen und Vermögen verfügen in der Regel auch über besseres Finanzwissen. Höhere Einkommen, gepaart mit besserem Wissen, dürften zu einer Verschiebung in Richtung Aktien, ETFs und Fonds führen.“

Die Risikotoleranz werde steigen, erwartet sie.

„Frauen dürften künftig einen größeren Teil des Renditekuchens für sich beanspruchen.“

Renate Schubert

Gleichzeitig rechnet Schubert nicht damit, dass Frauen ihre Fähigkeiten an den Finanzmärkten künftig überschätzen – wie Männer es oft tun.

Für Ahrens ist klar: „Wir werden in Zukunft immer mehr Communities haben, mehr Netzwerke. Das ist eine selbstrolende Entwicklung. Und das werden sehr dynamische Zeiten werden – für Anlegerinnen wie Vermögensverwalterinnen.“ ■



Maria Lentz war überrascht, wie deutlich die Zahlen sprechen – und wie viel Potenzial die Branche noch verschenkt.