
Handelsblatt

FRAUEN IN DER FINANZBRANCHE

Finanzberater, schaut die Frauen an!

Autor: Frank Wiebe

Datum: 01.07.2015 09:52 Uhr

Finanzberater wenden sich meist an Männer. Ein schwerer Fehler, sagt die ehemalige Bank-Managerin Sallie Krawcheck. Sie hat das Verhalten Finanzverhalten der Geschlechter untersucht - und gibt Empfehlungen.



Sallie Krawcheck

„Wenn eine Frau etwas für sich fordert, dann muss sie zu 70 Prozent überzeugt sein, dass es ihr zusteht. Bei Männern reichen 20 Prozent.“ (Foto: Bloomberg)

New York. Sie trägt ein schlichtes, grün gemustertes Kleid, und nur der dreifache, mit Diamanten besetzte Ring verrät, dass Sallie Krawcheck Millionärin ist. Ehemals galt sie als „Queen der Wall Street“, als eine der mächtigsten Frauen der amerikanischen Finanzbranche. Ihre steile Karriere endete 2011, als die Bank of America sich umstrukturierte und ihren Job als Leiterin der globalen Vermögensverwaltung überflüssig machte.

Seither engagiert sich Krawcheck für Frauen, zum Beispiel mit ihrem Netzwerk „Ellevest“.

Ihre Botschaft an ein Publikum von Finanzberatern in Chicago ist klar: Frauen sind anders als Männer - und die Finanzbranche hat das noch nicht begriffen. Sie belegt ihre These mit eigener Erfahrung und scheut sich auch nicht, eigene Fehler einzugestehen. Aber sie stützt sich auch auf systematische Untersuchungen, denn sie führt gerade ein Forschungs-Projekt gemeinsam mit dem Analyseunternehmen Morningstar durch.

SO SPAREN DIE DEUTSCHEN

Der Durchschnitt

Ich spare regelmäßig: 64 Prozent
gelegentlich: 26 Prozent
gar nicht: 9 Prozent

keine Angabe: 1 Prozent

Quelle: Forsa-Umfrage „Sparerkompass 2015“

Nach Geschlecht

Regelmäßige Sparer:

Männer: 65 Prozent

Frauen: 62 Prozent

Gelegentliche Sparer:

Männer: 22 Prozent

Frauen: 30 Prozent

Nicht-Sparer:

Männer: 11 Prozent

Frauen: 7 Prozent

Nach Alter

Regelmäßige Sparer:

18-29 Jahre: 63 Prozent

30-39 Jahre: 68 Prozent

40-49 Jahre: 62 Prozent

50-59 Jahre: 62 Prozent

60-69 Jahre: 65 Prozent

Nach Familienstand

Regelmäßige Sparer:

Mit einem Partner lebend: 68 Prozent

Allein lebend: 56 Prozent

Gelegentliche Sparer:

Mit einem Partner lebend: 24 Prozent

Allein lebend: 31 Prozent

Nicht-Sparer:

Mit einem Partner lebend: 8 Prozent

Allein lebend: 11 Prozent

Nach Erwerbstätigkeit

Regelmäßige Sparer:

Erwerbstätig: 68 Prozent

Arbeiter: 66 Prozent

Angestellte: 71 Prozent

Beamte: 69 Prozent

Selbständig: 74 Prozent

Nicht erwerbstätig: 57 Prozent

Hausfrau: 65 Prozent

Rentner: 73 Prozent

Schüler/Student: 42 Prozent

Arbeitslos: 16 Prozent

Nach Ortsgröße

Regelmäßige Sparer:

Unter 20.000 Einwohner: 67 Prozent

20.000 bis 100.000 Einwohner: 64 Prozent

100.000 bis 500.000 Einwohner: 71 Prozent

500.000 Einwohner und mehr: 50 Prozent

Nach Bundesländern

Regelmäßige Sparer:

Berlin: 45 Prozent

Sachsen: 47 Prozent

Brandenburg: 53 Prozent

Niedersachsen: 53 Prozent
Mecklenburg-Vorpommern: 56 Prozent
Hamburg: 61 Prozent
Schleswig-Holstein: 61 Prozent
Saarland: 65 Prozent
Sachsen-Anhalt: 66 Prozent
Baden-Württemberg: 66 Prozent
Hessen: 67 Prozent
Thüringen: 67 Prozent
Bremen: 68 Prozent
NRW: 68 Prozent
Rheinland-Pfalz: 68 Prozent
Bayern: 74 Prozent

Nach Summen

So viel spart der Durchschnittsdeutsche pro Monat:

Weniger als 50 Euro: 10 Prozent
50 bis unter 100 Euro: 22 Prozent
100 bis unter 200 Euro: 25 Prozent
200 bis unter 300 Euro: 15 Prozent
300 bis unter 400 Euro: 9 Prozent
400 bis unter 500 Euro: 5 Prozent
500 Euro und mehr: 10 Prozent

Das Ergebnis: Finanzberater sind meist Männer und sie sprechen in erster Linie Männer an. In einem Video-Experiment wurden Berater im Gespräch mit Ehepaaren gefilmt. Hinterher sollten die Berater sagen, wie viel Prozent der Zeit sie sich ihrer eigenen Meinung nach den Frauen zugewandt haben. Ungefähr die Hälfte, sagten die meisten. „Wir konnten diesen Männern anhand der Video-Aufnahmen zeigen, dass sie fast die ganze Zeit nur Blickkontakt mit den Männern hatten“, erzählt Krawcheck.

Ein schwerer Fehler, sagt sie. Denn Frauen leben länger und erben daher häufiger. Und wenn der Finanzberater zu ihnen keinen Kontakt aufbaut, entgeht ihm die künftige Erbin als Kundin.

Frauen, sagt Krawcheck, wollen, dass man wirklich mit ihnen spricht und ihnen nicht nur etwas erzählt. Ihnen ist es weitaus wichtiger, die Risiken im Griff zu behalten als etwas Zusatzrendite zu bekommen. Sie sehen Geldanlage als Teil ihrer Lebensplanung an.

TIPPS FÜR DIE RENDITE-JAGD EXKLUSIV

Die Anlagestrategie der Vermögensverwalter

Das Institut für Vermögensverwaltung an der Hochschule Aschaffenburg, dessen Gründung von der V-Bank initiiert wurde, hat gefragt, 124 Vermögensverwalter haben geantwortet. Wie sieht die Kundenstruktur aus? Und auf welche Anlagestrategie setzen die Verwalter? Die wichtigsten Ergebnisse der Umfrage im Überblick.
(Foto: dpa)

„Wenn ich mit Frauen spreche, dann weiß keine einzige von ihnen, ob ihre Anlagen irgendeinen Index geschlagen haben, das ist denen egal. Sie wollen wissen, ob das Geld reicht, um das Studium der Kinder zu finanzieren oder im Alter gut zu leben.“ Außerdem würden sie mehr Wert als Männer darauf legen, dass ihr Geld in einer sozialverträglichen Weise angelegt ist – also bei Unternehmen, die Gutes tun.

Aus ihrer persönlichen Erfahrung kennt die ehemalige Bankerin noch einen wichtigen Unterschied zwischen den Geschlechtern. „Wir hatten eine Zeit lang als wichtigstes Produkt für unsere wohlhabenden Kunden so genannte Managed Accounts. Dann haben wir mal eine Umfrage gemacht und festgestellt, dass weder Männer noch Frauen wirklich verstanden haben, was für ein Produkt das ist. Der Unterschied: Die Männer haben es trotzdem unterschrieben, die Frauen aber nicht.“ Nach ihrer Erfahrung lassen selbst Millionärinnen ihr Geld häufig einfach auf dem Bankkonto liegen, weil sie bei der Anlage nicht vernünftig beraten werden.

ANZEIGE

25 FINALISTEN

Sie entscheiden mit: Wer wird der Business-Held 2015?

Deutschland hat seine Business-Helden gesucht und gefunden! Mit Unterstützung des Hotel-Portals HRS stehen nun die 25 Finalisten fest. Doch wer erobert als wahrer Held des Alltags endgültig das Siegereppchen? mehr...



SO LEGEN VERMÖGENDE IHR GELD AN

Ab wann ist man „vermögend“?

Laut einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln gehört man bereits mit einem Nettovermögen von rund 261.000 Euro zum reichsten Zehntel der erwachsenen Bevölkerung. Das bedeutet, dass 6,7 Millionen Menschen in Deutschland vermögend sind. Durchschnittlich kommen sie auf ein Nettovermögen von 639.000 Euro je Erwachsener.

Wie viel Vermögen hat der deutsche Durchschnittsbürger?

Das durchschnittliche Nettovermögen beträgt 115.000 Euro.

Wie viele Millionäre gibt es in Deutschland?

Über ein Nettovermögen von mindestens 1 Million Euro verfügt nur ein Prozent der Erwachsenen, das sind rund 670.000 Menschen.

Wie wird man reich?

Ein Blick auf die Altersstruktur der Vermögenden zeigt: Reichsein ist häufig das Ergebnis eines Lebenswerkes. Fast drei Viertel des reichsten Bevölkerungszehntels sind mindestens 50 Jahre alt, rund 40 Prozent sogar bereits in Rente. Und: Neben dem Alter ist vor allem der berufliche Status wichtig. Im vermögensstärksten Zehntel sind gut 21 Prozent Selbstständige – dreimal so viel wie in der gesamten Bevölkerung.

Wie legen Vermögende ihr Geld an?

Durchschnittlich hat ein Vermögender in Deutschland 41.000 Euro auf dem Sparkonto, 16.000 Euro Fondsanteile sowie 11.500 Euro in Anleihen und 12.000 Euro in Aktien. Außerdem sind 199.000 Euro im Eigenheim angelegt und 202.000 Euro in sonstigen, beispielsweise vermieteten Immobilien.

Wie legt der Durchschnittsdeutsche sein Geld an?

Der durchschnittliche Erwachsene hat 12.000 Euro auf dem Sparkonto, 3.000 Euro Fondsanteile, 1.500 Euro Anleihen und 2.000 Euro Aktien sowie 54.000 Euro im Eigenheim und 27.000 in sonstigen, beispielsweise vermieteten Immobilien angelegt.

Krawcheck stellt die Frauenfrage in einen größeren Zusammenhang: „Wenn es uns gelingt, die Lücke in der Bezahlung zwischen Männern und Frauen zu schließen, dann lässt sich auch die Finanzierung der Altersvorsorge verbessern“, sagt sie. Und erzählt aus eigener Erfahrung, wie unter ihren eigenen Mitarbeitern Männer oft den höheren Bonus bekommen haben, weil sie stärker dafür gekämpft haben. Sie sagt: „Wenn eine Frau etwas für sich fordert, dann muss sie zu 70 Prozent überzeugt sein, dass es ihr zusteht. Bei Männern reichen 20 Prozent.“

Krawcheck sieht ihre ehemalige Branche mit einem kritischen Blick. Sie ist Mitglied im „Rat für systemische Risiken“ von Sheila Bair, der ehemaligen Chefin der US-Einlagensicherung. Und ihrer Meinung nach haben Banken immer noch eine viel zu niedrige Eigenkapitalausstattung. Beim Blick zurück auf ihre Karriere gibt sie aber mit einem Hauch Wehmut zu: „Ich habe meinen Beruf geliebt, ich habe ihn wirklich geliebt.“

© 2014 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG
Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min. Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben.