

Männliche Vermögensverwalter halten Frauen häufig für die besseren Kunden

Weibliche Kundschaft zeigt in Gelddingen die größere Gelassenheit und handelt pragmatischer. Doch die Klientinnen achten auch stärker auf die Gebühren

Wenn Vermögensverwalter Thomas Grüner bei einem Kundengespräch einer Frau gegenüber sitzt, freut er sich. Die Atmosphäre ist entspannt, die Kundin hört zu. "Frauen sind bei Geldangelegenheiten wesentlich pragmatischer. Sie reden nicht ständig rein und wissen alles besser", sagt der Geschäftsführer und Gründer der Vermögensverwaltung "Grüner Vermögensmanagement" mit Sitz in Rodenbach bei Kaiserslautern. "Mit Frauen hat man nie die Diskussion: wer kann es besser."

Das vermeintlich starke Geschlecht neigt seiner Erfahrung nach dagegen zu Profilierungssucht. "Es ist manchmal wie ein Hahnenkampf, es dauert bei Männern erst eine Weile, bis die Fronten geklärt sind." Doch weibliche Kunden sind immer noch eher die Ausnahme. Etwa 15 Prozent der Depotinhaber bei Grüner Vermögensmanagement sind Frauen. "Die Emanzipation ist bei der Geldanlage leider noch nicht so weit fortgeschritten", sagt Grüner.

Ähnliche Beobachtungen hat Markus Zschaber, Portfoliomanager bei der V.M.Z. Vermögensverwaltung aus Köln, gemacht: "Während der männliche Anleger sich oft als fachkundig ausweist, gestehen Frauen gern ein, gar keine Ahnung zu haben, aber Erfahrungen sammeln zu wollen." Der Vermögensverwalter achtet darauf, bei den persönlichen Kundengesprächen beide Partner bei sich am Tisch zu haben und zu beraten. "Die Wahrnehmung von Rendite und Risiko sind komplett unterschiedlich", sagt Markus Zschaber.

Der Mann wolle möglichst rasch sein Vermögen verdoppeln. Der Frau reiche es dagegen, das eingesetzte Geld und damit den Lebensstandard zu sichern. "Frauen sind konservativer, Männer überschätzen dagegen ihre Risikoneigung", sagt auch Thomas Grüner.

Auch der Zeithorizont ist bei den Geschlechtern komplett unterschiedlich, so die Erfahrungen der Profis. Während Frauen zunächst längerfristig kalkulieren, also einen Anlagehorizont von drei bis zehn Jahren haben, denken Männer wesentlich kurzfristiger: "Die meisten Männer wollen schon nach knapp einem Monat die ersten Ergebnisse", sagt Zschaber. Für Vermögensverwalter ein echter Alptraum.

Bei den Kunden des unabhängigen Vermögensverwalters Portfolio Concept aus Köln sind die Rollen ebenfalls klar verteilt. "Bei den Ehepaaren ist fast immer der Mann für das Finanzielle verantwortlich. Die Frau kommt nur selten mit", sagt Titus Schlösser, Vermögensverwalter bei Portfolio Concept. Wenn sie es aber tut, dann greift sie durchaus auch entscheidend ein.

"Ich erinnere mich an Akquisitionsgespräche, wo der Mann größere Vorbehalte hatte und stark in das Finanzkonzept reinreden wollte, die Frau dann aber sagte: Laß mal gut sein. Du hast mit deinen Strategien schon genug Geld verloren", erzählt Schlösser. Von den rund 15 Prozent weiblichen Kunden bei Portfolio Concept ist der überwiegende Teil im fortgeschrittenen Alter, entsprechend groß ist der Wunsch nach konservativen Geldanlagen mit eher kürzerer Laufzeit.

Einen völlig anderen Kundentyp betreut die V.M.Z. Vermögensverwaltung. "Es sind viele Top-Managerinnen, die entweder einen Lebensabschnittsgefährten haben, solo sind oder einen Ehemann mit untergeordneter Rolle", so Zschaber. Diese Frauen hätten ihren eigenen Kopf. "Sie können mir glauben, daß diese Art von Frauen sich nicht in der Ausübung der eigenen Finanzpläne hineinreden lassen", erzählt der Vermögensverwalter.

Jeder der Finanz-Profis hat aber auch festgestellt, daß Frauen in der Regel in Finanzfragen schlechter informiert sind als Männer. Das hat aber, so die Erfahrung, den Vorteil, daß sie nicht so hektisch, sondern viel gelassener agieren. Männer seien dagegen oft überinformiert und ändern viel häufiger ihr Depot. "Meiner Meinung nach ist der Feinsinn der Frauen stärker ausgeprägt, sich im Detail mit einer Sache auseinanderzusetzen, was die Geldanlage angeht", sagt Zschaber.

Insgesamt ist die Zahl der weiblichen Kunden bei V.M.Z. in den vergangenen Jahren auf nun etwa 18 Prozent kräftig angestiegen. Als einen Grund vermutet Zschaber das gewachsene Bewußtsein um die private Altersvorsorge: "Sollte es bei einer Ehe zur Trennung kommen, ist der weibliche Teil meist sehr benachteiligt. So laufen einer Umfrage zufolge mehr als 73 Prozent aller Lebensversicherungen auf den Mann", sagt Zschaber. Ähnlich die Situation bei den Depots: Nur knapp 40 Prozent der Anlagegelder seien auf beide Ehepartner angelegt, der große Rest läuft auf den Namen des Mannes.

Was Frauen außerdem bei der Geldanlage von Männern unterscheidet: Sie sind sehr kostenbewußt. "Frauen haben in der Regel bei Finanzfragen sehr klare Vorstellungen und sie achten besonders auf die Höhe der Gebühren", sagt Vermögensverwalter Schlösser. Das hat auch Thomas Grüner beobachtet. Gleichzeitig seien aber die Frauen viel eher bereit, die Leistung des Vermögensverwalters anzuerkennen. "Man bekommt wesentlich mehr Lob und Anerkennung von ihnen. Männer sagen dagegen: Ich war es ja schließlich, der diesen Vermögensverwalter ausgesucht hat", sagt Grüner. *Heino Reents*

Artikel erschienen am 23. July 2006

[Artikel drucken](#)

© WAMS.de 1995 - 2006