

Geld anlegen : Ihr nach!

Frauen erkämpfen sich mehr Platz in der Finanzwelt. Das ist überfällig, weil sie mit Geld anders umgehen als Männer – und mindestens genauso erfolgreich.

Von Deborah Steinborn

Es waren die späten achtziger Jahre, Susanne Kazemieh war eine junge, verheiratete Mutter in Hamburg, und sie wollte sich um die Familienfinanzen kümmern. Die Lehrerstochter, die Sonderpädagogik studiert hatte, kannte sich nicht aus und ging zu einem Finanzberater in der Nachbarschaft.

"Irgendwas stimmte nicht", erinnert sie sich heute, "eine merkwürdige Atmosphäre war das." Sie fühlte sich ahnungslos, und so behandelte der Mann sie auch. Trotzdem schloss sie eine Haftpflichtversicherung für ihre Familie ab – "mit einem Zehnjahresvertrag, so wie das damals war, und viel zu teuer". Der Mann redete mit ihr von oben herab in seiner Fachsprache und drückte ihr schließlich die Versicherung einfach in die Hand.

Friss oder stirb.

Damals galt es in der gesamten Finanzbranche als ausgemacht, dass Frauen keine Ahnung hätten. Nicht von Versicherungen. Nicht von der Geldanlage. Ein paar Standardversicherungen, ein Sparbuch, damit wären sie noch am besten bedient. Alles andere war Männersache.

Eine Firma für Frauen

Doch da kannten die Finanzmänner Susanne Kazemieh schlecht. Sie begann, sich die Geldbranche genauer anzusehen. Bekannte bemerkten, dass Susanne etwas über diese fremde Welt lernte, was sie nicht wussten. Mehr und mehr von ihnen baten sie um Hilfe bei ihren Finanzen. Zuerst eine befreundete Hebamme, die dann Kolleginnen vermittelte, dann Yogalehrerinnen. Wie von selbst bekam das Ganze unerwartet Schwung.

Susanne Kazemieh kehrte dem Lehrerberuf den Rücken, um der komischen Männerwelt eine Alternative entgegenzusetzen. Sie gründete ihre eigene Finanzfirma, die Frauen besser beraten sollte, als sie es gewohnt waren. Heute, fast dreißig Jahre später, bietet Kazemiehs "Frauen Finanz Gruppe" eine individuelle Beratung und zählt laut Kazemieh fast 10.000 Kunden, ein Fünftel davon sind mittlerweile Männer. Die Gründerin und ihre Mitarbeiterinnen empfangen die Kunden in einer ehemaligen Sparkassenfiliale in Hamburg, der alte Safe-Raum steht offen, an der Wand hängen moderne Fotografien zum Thema Frauen.

Kazemieh hat Erfolg. Und die Haltung im Land hat sich erheblich verändert. Alle kümmern sich um weibliche Kunden, und Investment-Clubs für Frauen findet man in vielen Städten. Standardaktien und Spezialwerte, gemanagte Fonds und ETFs – solche Anlagen sind für mehr Frauen als früher eine vertraute Welt. Mittlerweile betrachten Wissenschaftler "Frauen und Finanzen" als wichtiges Forschungsgebiet – und zeigen in zahlreichen Studien, dass Frauen bei der Geldanlage zwar anders, aber mindestens so erfolgreich vorgehen wie Männer.

Prima, könnte man sagen, gäbe es da nicht ein Problem. An den entscheidenden Stellen der Finanzbranche – als Bankvorstände, als Fondsmanager, als Berater – sind immer noch kaum Frauen zu finden, obwohl doch alle Studien sagen, dass gemischte Teams in Geldfragen besser sind als reine Männerteams. Und zu Hause sitzen noch viele Sparerinnen, die sich nicht übers Sparbuch hinausrauen, obwohl sie erfolgreiche Anlegerinnen sein könnten. Ihnen fehlen nur weibliche Vorbilder. Es ist ein Teufelskreis, aus dem die Deutschen herauskommen müssen, wenn sie mehr Vermögen erwirtschaften wollen.

"Der Frauenanteil in der Fondsbranche, vor allem im Kernbereich, wo die Portfolios gemanagt werden, ist wirklich gering", sagt Anja Mikus. Sie kennt die Statistiken, und sie weiß es aus persönlicher Erfahrung. Seit 27

Jahren ist sie in der Branche tätig, fing an als Wertpapieranalystin bei der Allianz-Lebensversicherung und arbeitete sich nach oben. Und meistens war sie die einzige Frau im Raum.

Es lebe die Vielfalt

Bis vor Kurzem gehörte Mikus zu den Geschäftsführern von Union Investment, der Investmentgesellschaft der DZ Bank, und verantwortete die Anlage von 260 Milliarden Euro. Und doch war sie in einer Männerwelt mit Männergesetzen, der es an Diversität mangelte. Mit Mitte fünfzig, nach elf Jahren bei Union, stieg sie aus – und wechselte zur jungen britischen Firma Boutique Arabesque Asset Management. Als deren oberste Investment-Managerin kann sie sich von Frankfurt aus auf nachhaltige Investitionen konzentrieren. Das Management-Team bei Arabesque ist halbwegs gemischt: 22 Mitarbeiter aus zwölf Ländern, darunter vier Frauen. Man merke den Unterschied, sagt Mikus, in der Kreativität. Die wichtigen Fragen, in welche Branchen und Unternehmen investiert wird, was die großen Trends sind, würden in einer so diversen Gruppe offener angegangen als an einem Tisch mit lauter mittelalten Alphas.

"Frauen kümmern sich viel zu wenig um die eigene Geldanlage"

Für Mikus ist es gerade nach dieser Erfahrung eine Schande, dass manche Fondsgesellschaften in Deutschland nicht eine Top-Frau bei der Geldanlage haben. Es passe einfach nicht mehr in die Zeit, erklärt sie: "Die Fondsbranche muss ausgewogener werden."

In der Tat, nur 86 von 1.021 Fondsmanagern in Deutschland sind weiblich. Das sind gerade acht Prozent. Das Problem beginnt schon bei der Personalsuche. Frauen bewerben sich selten für Stellen in der Fondsindustrie. Männliche Werte und Verhaltensweisen prägten das Business so sehr, dass Frauen sich fühlten, als ob sie nicht hineinpassten, erklärt Mikus. Dabei sei es einfach, das zu ändern. Bei Arabesque etwa wird in Stellenannoncen nicht nach "Portfolio-Managern" gesucht, sondern nach Managern "für nachhaltige Investitionen". Und schon bekommt die Fondsgruppe viel mehr Bewerbungen von Frauen als die Branche insgesamt.

Gut so, sagt Mikus, denn der Job sei eigentlich wie für Frauen gemacht, weil es in der Fondsbranche unter dem Strich nur um die zählbare Leistung gehe. Alles ist quantifizierbar, soll das heißen. Eine ideale Branche für Frauen, die objektive Kriterien statt männlicher Vorurteile suchen und Karriere machen wollen.

Mehr Frauen für Fonds

Alexandra Niessen-Ruenzi, Finanzprofessorin in Mannheim, erforscht die Geschlechterfrage in der Fondsindustrie und bietet noch eine andere, gewissermaßen marktnähere Erklärung für den Frauenmangel. Assoziationstests zeigen demnach, dass Kunden von unterbewussten Vorurteilen geleitet werden: Wird ein Fonds von einer Frau geführt und erzielt er genauso gute Resultate wie ein männlich geleiteter Konkurrent, fließen circa 30 Prozent weniger Kapital zu. Weil Fondsgesellschaften vor allem vom Anlagevolumen profitieren, haben sie daher kaum Anreize, mehr Frauen an die Spitze zu bringen. Doch, sagt Niessen-Ruenzi, sei es enorm wichtig für Frauen, Vorbilder in der Branche zu haben.

Teufelskreis: Immer wieder kommt das Wort vor, wenn die wenigen Top-Frauen die Lage schildern. Es gibt kaum Frauen in der Industrie, also bewerben sich wenige. Und die Kunden sind es nicht gewohnt, Frauen als Ansprechpartner zu haben. Also investieren sie ungern in weiblich gemanagte Fonds, sofern sie denn welche finden.

Anne Connelly will den Teufelskreis umkehren. Die ehemalige Deutschland-Chefin der Firma Morningstar, die weltweit Fonds bewertet, hat im Frühjahr eine Initiative namens "Fondsfrauen" ins Leben gerufen, die es darauf anlegt, dass bis zum Ende des Jahrzehnts mindestens dreißig Prozent der Fondsmanager weiblich sind. Dazu will die Initiative Frauen in der Branche über Hierarchieebenen hinweg vernetzen, ihnen bei der Karriere helfen und alle Frauen inspirieren, eigenverantwortlich ihr Geld anzulegen – egal, ob sie arbeiten gehen oder zu Hause eine Familie managen.

Anne Connelly hat ihren Job gekündigt, um ganz für die Fondsfrauen da zu sein. Das selbst ernannte "Alphaweibchen" meint es ernst. Bis Mitte Oktober hatten sich schon 650 Frauen für das Netzwerk angemeldet. Regionale Treffen finden regelmäßig statt und werden stetig größer. Der erste "Fondsfrauen Gipfel" ist für Ende

Januar in Mannheim geplant, direkt vor dem jährlichen Treffen der deutschen Fondsbranche. Gemeinsam mit dem Wirtschaftsprüfungsgiganten KPMG arbeiten die Fondsfrauen nun in einer Studie auf, was die Branche für Frauen tut und was am besten wirkt. Zwei Schwergewichte – Allianz Global Investors und Pioneer Investments – haben sich als Fördermitglieder angemeldet. Außerdem bietet die Initiative weiblichen Fondsangestellten ein Mentorinnenprogramm, und sie sammelt Daten darüber, wie Frauen ihr Geld anlegen, was sie als Kundinnen wünschen und hassen.

"Frauen kümmern sich viel zu wenig um die eigene Geldanlage", sagt Connelly – "selbst wenn sie in der Fondsbranche arbeiten!" Sie argumentiert mit ihrer eigenen Geschichte. Sie kam durch Zufall in die Branche. Ende der achtziger Jahre zog sie mit ihrem damaligen Ehemann nach Boston und suchte einen Job. Die Fondsgesellschaft Pioneer Investments suchte Mitarbeiter – am besten mit Fremdsprachenkenntnissen, weil sie ins Ausland expandieren wollte. "Ich hatte von Fonds gar keine Ahnung", sagt Connelly und fügt hinzu, dass sie sich zuvor nicht im Geringsten für Geldanlage interessierte – typisch für Mädchen und Frauen in Deutschland, sagt sie. Und das, obwohl ihr Großvater sogar Sparkassendirektor war.

Soll ich wirklich, fragte sie damals, bis ihr neuer Chef versprach, die Firma brächte ihr alles über Fonds bei. Also wurde sie Trainee und erwarb eine Händlerlizenz. "Von der ersten Sekunde an, als man mir erklärte, wie die Börse funktioniert, war ich fasziniert", sagt sie. "Wir müssen diese Idee weitertransportieren an die Frauen: Es ist nicht so kompliziert."

Männer überschätzen sich, Frauen sind realistischer

Man könnte auch sagen, es ist keine Männer-Geheimwissenschaft. "Wir Frauen in Deutschland haben gesehen, wie die Mütter sich ums Haushaltsgeld gekümmert, gespart und Schnäppchen gemacht haben, aber die großen Würfe haben sie dem Mann überlassen", sagt Connelly, "die Kunst ist, das Thema den Frauen näherzubringen. Ihnen zu zeigen, sie können es genauso gut wie Männer. Und das will ich."

Laut vielen Studien können sie es sogar besser als die Männer. Da ist zum Beispiel die Arbeit der kalifornischen Ökonomen Brad Barber und Terrance Odean aus dem Jahr 2001, "Jungs bleiben Jungs". Sie wollten testen, ob die Männer vor lauter Selbstvertrauen zu viel handelten. Also fragten die Autoren, ob Männer tatsächlich öfter exzessiv an der Börse handeln als Frauen. Und die Antwort, die sie in anonymen Börsendaten von 35.000 amerikanischen Haushalten fanden, war ein eindeutiges Ja. Männer handeln um 45 Prozent mehr als Frauen, und das mindert ihr jährliches Nettoergebnis um mehr als zweieinhalb Prozentpunkte. Frauen kamen besser weg, obwohl auch sie im Schnitt noch zu viel handeln und dadurch Geld verlieren.

Investieren in weibliche Chefs

Männer überschätzen sich, Frauen sind realistischer: Aus dieser Überzeugung haben sich im Jahr 2007 zwei Frauen aus Reykjavík, die sich beide in der isländischen Finanzbranche hochgeboxt hatten, für einen eigenen Weg entschieden. Kurz vor der großen Krise gründeten Kristin Petursdottir und Halla Tomasdottir ihr eigenes Finanzunternehmen mit dem Ziel, "weibliche Werte" einzubauen. Die Begründung: "Wir fühlten uns überwältigt von all dem Testosteron um uns herum." Mit ihrem Unternehmen, Audur Capital, folgten sie ihrem Bauchgefühl und investierten in langfristige Projekte von gesellschaftlicher und ökologischer Bedeutung.

Ein Fonds, den sie auflegten, investierte nur in Unternehmen mit weiblichen Chefs, ein anderer in lokale Umweltprojekte – zusammen gegründet mit der isländischen Popsängerin Björk. Ex-Kollegen und Freunde erklärten die Bankerinnen für verrückt – Gewinne waren doch so gut wie garantiert anderswo zu erzielen!

Kurze Zeit später war alles anders. Die Fonds der beiden Frauen wurden nach Ausbruch der Krise selbst für ehemalige Skeptiker attraktiv. Petursdottir erinnert sich, wie ein älterer Mann frühmorgens an ihrer Haustür klingelte und sagte: "Ich habe es so satt mit diesem System. Ich möchte einfach, dass sich ab jetzt ein paar Frauen um mein Geld kümmern."

Audur hat als einziger isländischer Investmentfonds die Krise überlebt.

Frage des Selbstvertrauens

Die Moral für die Frau: Folge deiner Intuition! Sie ist so gut wie die der Männer. Mindestens.

Und Frauen haben, egal, ob sie in Finanzen versiert sind oder nicht, im Schnitt eine andere Sichtweise zu bieten. Daraus entstehen Unterschiede – in der Ideenentwicklung, im Entscheidungsprozess und am Ende bei der Geldanlage selbst. Wenn Frauen sich trauen und mit Finanzen befassen, erreichen sie viel. Das zeigt eine Studie aus diesem Jahr, in der die ING-DiBa 584.000 Depotkunden in Deutschland anonym ausgewertet hat. Binnen eines Jahres erzielten Frauen mit Wertpapierdepots danach 5,8 Prozent Rendite, Männer 4,1 Prozent.

Wie genau kommt es zu solchen Ergebnissen? Männer setzen öfter auf Einzelwerte, Frauen eher auf Fonds oder breite Bündel von Aktien, erklärt die Mannheimer Forscherin Alexandra Niessen-Ruenzi. Männer sind demnach mal extrem gut und mal extrem schlecht, bei Frauen sind die Ergebnisse ausgewogener: "In den meisten Fällen überschätzen Männer ihre eigenen Meinungen, sie handeln auch öfter, was zu höheren Kosten führt." Und: Frauen schauen sich eher den gesamten Markt statt einzelne Aktien an.

Auch andere Studien sagen: Im Schnitt sind Frauen bei Finanzen risikobewusster und handeln langfristiger. Das macht sie weniger anfällig für das Fieber im Boom. Nicht dass sie den Männern immer überlegen sind, aber gemischte Teams in Finanzhäusern haben große Vorteile, und Privatanlegerinnen haben Grund zum Selbstvertrauen.

"Jede Frau soll so früh wie möglich anfangen, Geld anzulegen", rät Anne Connelly. "Routine und Regelmäßigkeit" zu erreichen, das sei die Hauptsache. Risiken könne man nicht theoretisch lernen, man müsse sie fühlen, meint die Gründerin der Fondsfrauen. "Erst wenn man fühlt, wie ein Fonds Verluste macht und das angelegte Geld weniger wird, versteht man es", sagt sie. Beim nächsten Mal komme man dann besser damit zurecht und reagiere nicht panisch. Selbst sie hat noch eine weibliche Beraterin und neuerdings einen männlichen Berater und rät auch anderen Frauen, zur Absicherung immer noch einen Ratgeber zu haben.

Die Hamburger Finanzunternehmerin Susanne Kazemieh fügt hinzu, weibliche Kunden wollten eher konkrete Probleme lösen und nicht bloß über einzelne Spekulationsobjekte reden. Sie fragten selten nach der Rendite, wohl aber danach, wie riskant eine Anlage ist und wie leicht sie ihr Geld zurückbekommen können. Und: Sie merkten es eher, wenn Berater ihnen einfach nur schnell etwas verkaufen wollten. Dem Bauchgefühl folgen ist daher ihr erster Rat an die Frauen.

Mädchen für Finanzen begeistern

Wie andere Finanzhäuser mit einem Akzent auf weiblichen Kunden rät sie außerdem: Die Frauen sollten sich vor dem ersten Beratungsgespräch oder der Depoteröffnung überlegen, welche Rolle das Anlagegeld für sie spielt. Brauchen sie es vielleicht kurzfristig zurück, oder können sie es zehn Jahre lang entbehren? Dann erst lässt sich eine passende Strategie formulieren.

Mädchen legen an

Investieren Sie in Dinge, die Sie kennen: Das empfehlen ebenfalls manche Experten. Einer Managerin der Frauen Finanz Gruppe fiel neulich auf, dass viele Kundinnen in Modekonzerne investierten – etwa in den spanischen Riesen Inditex, dem unter anderem Zara gehört. Erst war sie erschrocken, weil das nach Klumpenrisiko klingt. Dann dachte sie: keine schlechte Idee, schließlich hat die Aktie ihren Wert in zehn Jahren versechsfacht.

Doch jeder selbstbewussten und erfolgreichen Anlegerin stehen noch viele Frauen gegenüber, die sich nicht trauen und die psychologischen und praktischen Hürden noch nicht genommen haben, gerade in den unteren Einkommensschichten, die doch gerade konsequent investieren sollten. "Wie viel Finanzwissen haben Frauen?", fragte 2014 eine internationale Studie und fand heraus, dass Frauen den Männern in den Industrieländern weit hinterherhinken. Besonders ausgeprägt war das in Deutschland.

Das Potenzial ist also groß. Und viel kann angeschoben werden. In Schulen und bei der Weiterbildung etwa oder auch über Aktienclubs für Frauen. In den USA versucht schon eine Reihe von Initiativen, Mädchen für Finanzen zu begeistern. "Invest in Girls" etwa: Die Organisation besorgte sich Unterstützung vom Recherchenetzwerk Re:Gender in New York und startete ein Pilotprojekt an einer Privatschule.

Es folgten schnell andere öffentliche und private Schulen, in wohlhabenden und in armen Gegenden. Heute lernen Schülerinnen an 16 Highschools in sechs Bundesstaaten die Grundlagen der Finanzwirtschaft; über 2.000 haben mittlerweile an dem Programm teilgenommen. In den letzten drei Jahren der Highschool haben sie gelernt, wie man Ein- und Ausgaben plant und Aktien kauft, wie die Spendenindustrie funktioniert oder die Kreditkartenschulden auflaufen.

Die heutige Chefin von Invest in Girls, Amanda Hoffman, freut sich, wenn Schülerinnen sich für eine Bankkarriere begeistern, aber genauso, wenn sie einfach nur das System der Studentenkredite verstehen. "Wir versuchen, die weibliche Verantwortung für Finanzen zu stärken", sagt sie. "Für ein Mädchen nach dem anderen."

Die niederländische ING-Bank stellt in den USA Schülerinnen gar echte Dollar zur Verfügung. Damit investieren Aktienclubs in verschiedenen Highschools und vergleichen sich auch noch miteinander, und die jährlichen Gewinne werden unter den Mitgliedern aufgeteilt und sollen später für die College-Gebühren genutzt werden.

Natürlich tun Banken so etwas aus Eigennutz. Doch der Volkswirtschaft kann es nur guttun, wenn mehr Frauen sich in die Geldanlage einmischen. Engagieren sie sich an der Börse, sind sie sich der Möglichkeit von Kurswechseln eher bewusst als die Männer. Geht es nach unten, bleiben sie ruhiger. "Sie wissen, ›ich muss langen Atem haben, das geht wieder hoch‹", sagt Susanne Kazemeh. "Der Grundsatz ›Hin und her macht Taschen leer‹ ist bei Frauen eben viel mehr verinnerlicht und verbreitet als bei Männern."

Neulich rief ihr Bruder an mit einem "todsicheren" Tipp: VW-Aktien kaufen! Es war ein paar Tage nach Bekanntwerden des Abgasskandals. Susanne Kazemeh konnte nur den Kopf schütteln und darüber lachen. Wie oft hat sie über die vergangenen Jahre versucht, ihm etwas über nachhaltige Anlagen und langfristiges Denken beizubringen?