

„Frauen bevorzugen transparente Finanzprodukte“

Im Gespräch mit Bank- und Vermögensberatern fühlen sich viele Frauen unwohl. Oft sehen sie sich mit ihren speziellen Wünschen, die vorwiegend aus gebrochenen Erwerbsbiografien resultieren, in Versicherungsverträgen und Sparplänen nicht wahrgenommen.

Die Finanzexpertin Svea Kuschel hat dadurch 1986 eine Marktlücke entdeckt und auch gegen Widerstände eine Finanzberatung von Frauen für Frauen etabliert. Deren Erfolg gibt ihr Recht: „Svea Kuschel + Kolleginnen – Finanzdienstleistungen für Frauen“ steht heute für ein Investitions-Volumen von rund 35 Millionen Euro; der Versicherungsbestand des Unternehmens erreicht eine dreistellige Millionensumme. Vor gut einem Jahr hat die Gründerin das Zepter an ihre Nachfolgerin, Constanze Hintze, weitergereicht. Seit 2005 ist die PEH Wertpapier AG mehrheitlich an dem Beratungsunternehmen beteiligt.



Constanze Hintze ist seit mehr als 25 Jahren im Finanzgeschäft tätig. Die heute 45jährige Bankkauffrau machte zunächst Karriere in verschiedenen Geldinstituten und stieg 2000 als Partnerin und Vermögensverwalterin bei der bankenunabhängigen PEH Wertpapier AG in Oberursel bei Frankfurt am Main ein.

Seit 2005, seit die PEH Wertpapier sich an Svea Kusches Unternehmen beteiligte, führt sie zudem die Geschäfte der Finanzberatung, nach dem Ausstieg der Gründerin 2009 in alleiniger Verantwortung.

Größtes Verdienst der „Svea Kuschel + Kolleginnen – Finanzdienstleistungen für Frauen“ ist jedoch, Frauen für Finanzfragen sensibilisiert und gleichzeitig viele Finanzdienstleister zum Umdenken bewegt zu haben. Die weiblichen Bedürfnisse in Finanzfragen werden heute stärker wahrgenommen – und befriedigt. Auch weil sie ein Zukunftsmodell bilden: Vor allem durch Arbeitslosigkeit, seltener durch die aktive Vaterschaft lernen nun auch Männer damit umzugehen, für eine längere Zeit ohne eigenes Einkommen zu sein. Um weiteres Kundenwachstum macht sich Constanze Hintze daher keine Sorgen. FundResearch sprach mit ihr über Frauen, Geld und Anlagen.

FundResearch: Hat sich das Verhältnis von Frauen zum Geld bis heute gewandelt?

Constanze Hintze: Ja. Frauen sind deutlich selbstbewusster und kenntnisreicher als zu Beginn unserer Arbeit. Die meisten Frauen haben verstanden, dass eigenes Geld, eigene Altersvorsorge unverzichtbar sind, auch in der besten und beständigsten Beziehung. Es geht um Unabhängigkeit. Ich erlebe andererseits auch, dass manche Frauen immer noch erst

überzeugt werden müssen, sich mit Leidenschaft und Freude mit dem Thema Geld zu beschäftigen. Frauen wollen es nicht selten ganz perfekt machen. Dieser Anspruch bremst bei der Entscheidungsfindung – und führt unweigerlich zu Enttäuschungen.

FundResearch: Ist dann eine spezielle Vermögensberatung für Frauen überhaupt noch nötig?

Constanze Hintze: Frauenfinanzberatung ist sinnvoller denn je. Warum gibt wohl es Restaurants mit ausschließlich vegetarischer Küche? In anderen Gaststätten werden Vegetarier oft mit Beilagen abgeseigt. Anders gesagt: Die Lebensläufe von Frauen enthalten sehr häufig Brüche und Wendepunkte. Mit Lösungen von der Stange kommt man hier auf keinen guten Weg. Die Finanzplanung muss diese Brüche berücksichtigen – mit Anlagen, die flexibel sind und mit Altersvorsorgemodellen, die zum Leben der Frau passen. Übrigens, auch die Biografien der

Männer verändern sich und immer mehr Männer nutzen unsere Beratung.

FundResearch: Können Sie das gestiegene Selbstbewusstsein in Finanzfragen in Ihrem Alltag festmachen?

Constanze Hintze: Beim Start von ‚Svea Kuschel + Kolleginnen Finanzdienstleistungen für Frauen‘ vor bald 25 Jahren machten wir Defizitberatung: Immer war bei den Frauen zu wenig Geld da und es ging darum, Lücken zu stopfen. Mittlerweile rückt die kompetente Vermögensbetreuung in den Vordergrund.

FundResearch: Welche Finanzprodukte finden Frauen gut?

Constanze Hintze: Im Grunde sind es die transparenten Geldanlagen, die von den Frauen geschätzt werden. Lieber vermögensverwaltende Investments als Zertifikate, deren Risiken man erst auf den dritten Blick erkennt.



Im Bereich der klassischen Altersvorsorge stehen Frauen auf private Rentenversicherungen, Rürup- und Riesterprodukte. Auch ethische Anlagen sind sehr beliebt.

FundResearch: Bei Aktienfonds greifen Frauen gerne zu – mit speziellen Vorlieben?

Constanze Hintze: Frauen bevorzugen transparente Finanzprodukte, deren Zusammensetzung und Anlagestil sie verstehen. Hochkomplizierte Konstrukte haben wenig Chancen. Aktiv gemanagte Fonds, die der Finanzkrise gut standgehalten haben, sind die Favoriten, ebenso auch hier wieder nachhaltige und ethische Anlagen.

FundResearch: Gibt's Unterschiede zwischen Anlegern und Anlegerinnen?

Constanze Hintze: Ich stelle natürlich Unterschiede fest, auch wenn sich die beiden Geschlechter aufeinander bewegen – anlagetechnisch. Auch die Biografien von Männern weisen heute mehr Brüche auf und Frauen nehmen zunehmend gut dotierte Schlüsselpositionen ein. Trotzdem – Männer sind deutlich mehr an hoher Rendite interessiert, Frauen hingegen viel stärker an Ruhe, Sicherheit und Verfügbarkeit. Punktuelle Gier versus Zufriedenheit auf dem Weg zum Wohlstand – so kann man es vielleicht auf den Punkt bringen.

FundResearch: Der Gewinn spielt bei Frauen angeblich eine kleinere Rolle.

Constanze Hintze: Frauen wollen auch Gewinne machen, aber keine Rendite um jeden Preis. Sie wollen wissen, wo ihr Geld landet – Waffenindustrie oder Kinderarbeit wollen sie nicht im Depot. Hochvolatile Geldanlagen – nicht Sache der Ladys. Diesen Stress brauchen und wollen sie nicht. Und mit allen Tricks Steuern zu sparen – das ist nicht ihr Interesse und Stil. Frauen wissen, dass mit ihren Abgaben Kindergärten und Schulen bezahlt werden.

FundResearch: Wie wollen Frauen als Anlegerinnen angesprochen werden?

Constanze Hintze: Frauen sind sehr anspruchsvoll, wenn es um die Beratung geht. Sie wollen nicht mit Angeboten aus der Schublade abgespeist werden. Wichtig ist ihnen, dass sie als Person mit ihren Wünschen, Zielen und ihrem Anliegen ernst genommen werden. Sie wünschen sich eine klare Sprache und individuelle Lösungen – und kein Bombardement mit Fachtermini und undurchschaubaren Grafiken.

FundResearch: Welche Fehler oder Missverständnisse sehen Sie da bei Ihren Kollegen?

Constanze Hintze: Oft nehmen diese die Frauen nicht genügend ernst. Frauen wollen überzeugt und nicht überrollt werden. Sie merken übrigens auch, dass Frauenprodukte oder Frauenveranstaltungen reine Marketinggags sind. Natürlich haben männliche Berater das gleiche fachliche Wissen und greifen auf die gleichen Produkte zurück. Doch sie können eines nicht: sich in das Leben von Frauen versetzen. Ihnen fehlt die weibliche Sichtweise, die Beraterinnen haben. Ich erlebe es tagtäglich, die Frauen, die zu meinem Team und mir in die Beratung kommen, fühlen sich von Anfang an gut verstanden.

FundResearch: Zumindest unter Frauen haben Sie die Honorarberatung salonfähig gemacht. Hat diese eine Zukunft?

Constanze Hintze: Es wird immer alle Modelle geben, da bin ich überzeugt. Es kommt auf den Einzelfall an. Für viele Frauen wird das herkömmliche Modell mit Provisionen und Gebühren weiterhin das Beste sein, denn nicht jede kann und will sich ad hoc eine langwierige Beratung leisten – inklusive der Nachbetreuung. In manchen Fällen ist eine einmalige Honorarberatung eine gute Entscheidung. Die Beratung nach Stundensatz empfiehlt sich für Neupositionierung und Finanzanalyse. Ein Honorar für das laufende Management eignet sich ideal für größere oder aktiv betreute Vermögen. ■



Absolute Return Fonds –
stabile Erträge auch
in stürmischen Zeiten.

Mehr Informationen erhalten
Sie unter: www.vontobel.de,
+49 (0)69 297 208 0

VONTOBEL Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Leistung schafft Vertrauen

Anzeige