

FRAUEN

# Kompetenter Rat mit Gefühl

Vermögensverwalterinnen sind immer noch selten. Dabei es gibt gute Beispiele für erfolgreiche weibliche Finanzportfoliomanager, deren Dienstleistungen nicht nur von Anlegerinnen geschätzt werden.

VON JOSÉ MACIAS

Es ist eine illustre Runde, die an diesem Vormittag in der Niederlassung der Privatbank Hauck & Aufhäuser an der Düsseldorfer Steinstraße zusammengekommen ist. Sechs Finanzexpertinnen aus verschiedenen Teilen der Republik waren auf Einladung unserer Zeitung gekommen, um über das Thema Frauen und Finanzen zu diskutieren. Legen denn Frauen ihr Vermögen grundsätzlich anders als Männer an?, wollen wir wissen. Die Runde ist sich schnell einig: „Nein, Depots von Frauen sind nicht grundsätzlich anders strukturiert als bei männlichen Anlegern.“

Die sechs Frauen müssen es wissen, denn sie stehen mit ihrem Wissen für erfolgreiche und über viele Jahre nachhaltige Vermögensverwaltung. Da ist zum Beispiel die Düsseldorferin Kathrin Eichler, die nach Banklehre und Studium mit viel Engagement den Weg in die Selbstständigkeit geschafft hat und heute Geschäftsführerin der Eichler & Mehler Finanzdienstleistungen GmbH ist –

## Depots von Frauen sind nicht grundsätzlich anders strukturiert

ein Vermögensverwalter, der private und institutionelle Kunden berät und unter anderem durch Übernahmen gewachsen ist. Oder eine andere Gründerin, Inge Schäfer-



Sechs Finanzexpertinnen diskutierten über das Thema Frauen und Finanzen (sitzend, von links): Regina Fahlbusch (Ars Pecunia) und Kathrin Eichler (Eichler & Mehler Finanzdienstleistungen); stehend, von links: Susanne Schönefuß (Hauck & Aufhäuser), Inge Schäfer-Schmidbauer (Schäfer Regensburger Vermögensmanagement), Vera Gonçalves (Gonçalves Vermögensmanagement) und Nina Kordes (Dr. Hellerich & Co.).

FOTO: ALOIS MÜLLER

Schmidbauer von der Schäfer Regensburger Vermögensmanagement GmbH in Münster: Auch sie hat bei einer großen Privatbank ihr Handwerkzeug gelernt und wagte 2011 den Sprung in die Selbstständigkeit. Heute bietet sie gemeinsam mit Partnerin Isolde Regensburger klassische Vermögensverwaltung sowie Finanzdienstleistungen für Stiftungen und Family Offices an.

Auch Nina Kordes vom Münchner Vermögensverwalter Dr. Hellerich & Co GmbH

kann auf einen Erfolgsweg zurückblicken und ist beim traditionsreichen Finanzdienstleister – eine der ersten unabhängigen Vermögensverwaltungen der Republik – unter anderem für den Fonds Hellerich WM Sachwertaktien verantwortlich. Ein interessantes Konzept hat Regina Fahlbusch mit ihrem Bonner Unternehmen Ars Pecunia GmbH umgesetzt: Sie offeriert ihren Kunden Family Office-Dienstleistungen inklusive Vermögensverwaltung nach individuel-

lem Bedarf, ein sogenanntes Family Office für Gutverdiener, Unternehmer und vermögende Personen und Institutionen. Dafür hat das Unternehmen neue Beratungsdienstleistungen auf Honorarbasis entwickelt, etwa ein Vermögenscoaching oder das aktive Vermögenscontrolling, bei dem dritte Vermögensverwalter beaufschlagt werden und nur nach Abstimmung handeln können.

Vera Gonçalves aus Jüchen ist seit 2003 als Geschäftsleiter-

in tätig und hat sich mit ihrer Gonçalves Vermögensmanagement AG ganz der Dienstleistung verschrieben und bietet unter anderem Vermögensverwaltung für Privatpersonen und gemeinnützige Stiftungen an. Außerdem unterstützt sie Kapitalverwaltungsgesellschaften bei der Lizenzierung und in der laufenden Regulierung.

Für Susanne Schönefuß, Abteilungsleiterin Business Development bei Hauck & Aufhäuser Privatbankiers, ist diese Frauenrunde ein Beleg dafür, wie dynamisch sich der Markt der Vermögensverwalter entwickelt. Ihr Haus ist darauf spezialisiert, unabhängige Vermögensverwalter mit einem umfas-

senden Dienstleistungsangebot zu betreuen. „Viele Anlegerinnen ist es wichtig, mit einer Beraterin über ihr Vermögen sprechen zu können“, berichtet sie.

„Weibliche Kunden sind bei uns kein Schwerpunkt, aber manchmal spricht es sich von Frau zu Frau einfach besser“, pflichtet ihr Kathrin Eichler bei. Die selbstbewusstesten Vermögensverwalterinnen stellen daher auch klar: Sie sind nicht ausschließlich für Anlegerinnen da, im Gegenteil: Es sind vorwiegend männliche Anleger, die ihrem kompetenten Rat vertrauen. „Bei uns liegt der Frauenanteil bei den Anlegerinnen bei rund 30 Prozent“, ergänzt Inge Schäfer-Schmidbauer. Allerdings hat sie ein Phänomen beobachtet: Auf einen Zeitungsartikel über ihr Startup meldeten sich ausschließlich vermögende Anlegerinnen.

Es gibt also offensichtlich einen Bedarf nach weiblicher, unabhängiger Expertise. „Die Unabhängigkeit spielt eine große Rolle, denn viele Anleger haben in den letzten Jahren schlechte Erfahrungen mit den Banken gemacht“, erläutert Nina Kordes. „Bei uns bekommt jeder Kunde einmal im Jahr eine umfassende Vermögensbilanz mit der entsprechenden Erläuterung“, so Regina Fahlbusch. „Anlegerinnen nehmen das sogar lieber als die Männer in Anspruch.“

Anlegerinnen gehe es dabei nicht allein um Zahlen und

Fakten, sondern vor allem um das Gefühl, das Richtige zu tun. „Frauen haben auch bei der Geldanlage einen ganzheitlichen Ansatz“, ergänzt Inge Schäfer-Schmidbauer. „Sie schätzen daher professionelle Dienstleistung gepaart mit der eigenen Lebenserfahrung.“ Dennoch verändern sich auch bei den Anlegerinnen die Ansprüche und Anforderungen. „Klassische Altersvorsorgethemen stehen bei unseren Kundinnen nicht im Vordergrund“, berichtet Kathrin Eichler.

Dagegen hat Schäfer-Schmidbauer festgestellt: „Ich bin gerade bei Unternehmerfamilien immer wieder überrascht, wie schlecht viele Frauen abgesichert sind.“ Vera

Gonçalves führt das unter anderem auf mangelndes Wissen um Finanzthemen zurück – ein Problem, das nicht get-

schlechterspezifisch ist, sondern alle Bevölkerungsschichten betrifft. „Die jüngere Generation befasst sich mit dem Thema Altersvorsorge, doch gerade bei der älteren Generation stellen wir fest, dass hier viele Frauen schlecht versorgt sind.“

„In der Tat ist gerade die Altersvorsorge bei vielen Frauen nicht ausreichend geklärt, was unter anderem zu erheblichen Versorgungslücken führen kann“, konstatiert Susanne Schönefuß.

„Das ist auch eine Generationenfrage: Früher gab es noch eine deutlich andere Rollenverteilung beim Haushaltseinkommen. Heute wandelt sich das Bild und getrennte Einkommen veranlassen zu einer intensiveren Auseinandersetzung mit Geld.“ Die Vermögensverwalterinnen erinnern daran, dass das in der Bundesrepublik nicht immer selbstverständlich war, denn bis zum Jahr 1962 durften Frauen kein eigenes Bankkonto haben.

Die Vermögensverwalterinnen haben sich auf die Fahnen geschrieben, dass die ökonomische Bildung in der Bevölkerung dringend verbessert werden muss. „Wir sind hier selbst

gefordert“, sagt Kathrin Eichler, die mit gutem Beispiel vorangeht und in die Schulen geht, um über die Funktionsweise des Finanzwesens und Geldanlage zu sprechen. Auch darin sind sich die Finanzexpertinnen einig: Deutschlands Sparer investieren zu wenig in Aktien und hinken deshalb bei den Vermögen im internationalen Vergleich deutlich hinter anderen Ländern hinterher. Und vielen sei nicht bewusst, dass jede Art von Beratung mit Kosten und Gebühren verbunden ist. „Viele Anleger wissen nicht, dass die Geldanlageberatung bei der Bank über Provisionen finanziert wird. Das transparente Modell der unabhängigen Vermögensverwalter mit ihren ehrlich ausgewiesenen Honoraren ist daher ein großer Vorteil für die Anleger“, argumentiert die Düsseldorfer Vermögensverwalterin.

Regina Fahlbusch weist auf die Vorteile hin: „Wir können für unsere Kunden tatsächlich etwas bewegen und sie individuell beraten, das geht in großen Strukturen nicht. Deshalb tragen unabhängige Vermögensverwalter dazu bei, Kunden mündig zu machen.“

Alerdings ist den Finanzexpertinnen bewusst, dass die Unabhängigen in Deutschland noch nicht die Bedeutung haben wie in anderen Ländern. „Wir haben in Deutschland keine Lobby“, so Inge Schäfer-Schmidbauer. „Aber wir haben gegenüber den Banken klare Vorteile: Wir sind selbst Unternehmer und bieten daher auch den vielen Unternehmern unter unseren Kunden eine Beratung auf Augenhöhe an, mit kurzen Entscheidungswegen und niedrigen Kostenstrukturen“, ergänzt Eichler.

„Und wir haften mit unserem eigenen Namen und unserer Existenz für unsere Beratungsleistung“, betont Vera Gonçalves. Trotz des persönlichen Risikos für die Vermögensverwalterinnen weisen sie darauf hin, dass die Gelder der Kunden stets sicher aufbewahrt sind. „Die Konten und Depots unserer Kunden bleiben stets auf deren Namen bei deren Bank, sie dürfen nie auf unseren Namen geführt werden.“

Um die Zukunft machen sich die engagierten Vermögensverwalterinnen deshalb keine Sorgen. Sie glauben an die Vorteile der Unabhängigkeit und der klaren Ausrichtung an den Kundeninteressen. „Die Branche wird in den nächsten Jahren weiter wachsen, denn es werden sich auch viele Chancen für Übernahmen ergeben“, erläutert Kathrin Eichler.

„Sie muss es wissen, denn die Eichler & Mehler Finanzdienstleistungen GmbH, die sie 2009 gemein-

sam mit Jan-Peter Mehler gründete, hat vor einem Jahr nochmal einen deutlichen Schub bekommen, als sie die Vinke Vermögensverwaltung GmbH übernahm. Susanne Schönefuß bestätigt diesen Wachstumstrend.

Die Privatbankiers von Hauck & Aufhäuser, die mit einem Bereich auf die Betreuung von Vermögensverwaltern spezialisiert sind, spüren die steigende Nachfrage: „Dies ist das erfolgreichste Jahr unserer Geschichte in der Zusammenarbeit mit Vermögensverwaltern und Finanzdienstleistern!“

RANGE ROVER

## WELCHEN WEG SIE AUCH WÄHLEN ...

Eine neue Generation ist bereit, die Welt zu entdecken. Neue Richtungen sind ihr Weg, das Besondere zu erfahren ist ihr Ziel – um Großartiges zu vollbringen. Willkommen in einem Leben, das neu erlebt werden will – mit Land Rover.

landrover.de



QR-Code scannen und Film ansehen.

Verbrauchs- und Emissionswerte Range Rover: Kraftstoffverbrauch (l/100 km) innerorts 18,3–6,7, außerorts 9,7–6,3, kombiniert 12,8–6,4; CO<sub>2</sub>-Emission 299–169 g/km; CO<sub>2</sub>-Effizienzklassen F, C+–A. Messverfahren RL 80/1268/EWG.