

## ANLAGEVERHALTEN

## Frauen und Reiche sind Vorbilder



**Michael Herrmann**

Die Finanzberatungsindustrie macht derzeit langsam und ätzend eine unausweichliche Wandlung durch, welche die meisten Wirtschaftsbereiche seit langem hinter sich haben: Weg vom teilweise kundenschädigenden Umsatzbolzen mit Produktverkäufen hin zur Befriedigung der wirklichen Kundenbedürfnisse. Fragt sich nur, was die «wirklichen Bedürfnisse der Kunden» sind. Das herauszufinden ist eine Schlüsselaufgabe der Finanzplanerinnen und Finanzplaner in den persönlichen Beratungsgesprächen mit ihren Kundinnen und Kunden. Hinweise darauf geben aber auch neutrale Befragungen von intensiven Nutzerinnen und Nutzern der Dienstleistungen der Finanzindustrie.

### Viel Liquidität

Teodoro D. Cocca, Professor für Finanzwirtschaft an der Universität Linz, hat in der Schweiz, Deutschland und Österreich 332 Vermögende mit mehr als 900 000 Franken Investitionsgeld über ihr Anlageverhalten befragt. Und dabei etliches herausgefunden, was auch für Berate-

**Michael Herrmann**, Dipl. Financial Consultant FH, Mitglied der Geschäftsleitung der FICON Finanz Consulting AG und der herrmann+tschan financial consulting gmbh, Liestal. Der Finanzplaner Verband Schweiz FPVS hat den Artikel nicht auf die fachliche Richtigkeit überprüft und die fachliche Verantwortlichkeit liegt bei dem Autor.

Männer mittleren Alters mit einem kleineren Vermögen überschätzen ihr Finanzwissen. **Richtig investieren Frauen und wirklich Reiche.** Das meint der bekannte Finanzprofessor Teodoro D. Cocca.

#### MICHAEL HERRMANN

rinnen und Berater lehrreich ist. Zum Beispiel: Seit dem Ausbruch der Krise herrscht ein hohes Bedürfnis nach Liquidität, das notabene den Umsatz der Finanzindustrie schmälert. Daraus kann gefolgert werden: Der Krisenschock hat auch die reicheren Menschen stark verunsichert und ihren Risikoappetit gesenkt. Das erhöhte zugleich ihren Drang nach Sicherheit und Inflationsschutz, was sich in einem unüblich hohen Gold- und Rohstoffanteil von 16 Prozent niederschlägt.

Gleichzeitig mit dem Drang zu viel Liquidität und Gold ist aufgrund der Finanzkrise und der tieferen Risikoneigung eine Bewegung weg von komplizierten und undurchsichtigen alternativen Anlagen in Gang gekommen. Solche Produkte machen nunmehr 3 Prozent der Anlagen aus. Auf der andern Seite sind zwei Drittel der Anlagevermögen im jeweiligen Heimmarkt investiert. Das ist ein unnötiges Klumpenrisiko, das kaum der gewachsenen Risikoscheu entspricht. In der portfoliotheoretisch verfehlten Heimmarktorien-

tierung besteht damit zwischen den Vermögenden und den normalen Anlegern eine grosse Übereinstimmung. Hier könnten die Investoren aller Grössenordnungen mit Unterstützung ihrer Beraterinnen und Berater grosse Fortschritte machen. Zumal mit dem stets noch wachsenden Angebot von börsenhandelten Indexfonds (ETFs) jedermann leicht eine kostengünstige globale Portfoliodiversifikation erreichen kann.

### Selbstüberschätzung

Laut der Studie haben Männer mittleren Alters mit einem kleineren Vermögen eine besonders hohe Risikobereitschaft. Weil sie zudem ihr Wissen über Geldfragen selbst als sehr hoch einschätzen – und damit überschätzen –, neigen sie zu einem verlustträchtigen irrationalen Verhalten. Deshalb ist dieser Anlegertyp für die Finanzproduktverkäufer ein attraktives Kundensegment. Teodoro D. Cocca mahnt allzu aggressive Finanzproduktverkäufer: «Es könnte in vielen Fällen ratsam sein, diesen sich selbst überschätz-

zenden Risikofreudigen einen konservativeren Weg vorzuschlagen.» Denn nach den schmerzhaften Verluste Erfahrungen in der Finanzkrise muss die Selbstüberschätzung dieser Risikoinvestoren ja schon fast krankhaft sein. Auf der andern Seite wird den Frauen und den wirklich Reichen ein besonders risikobewusstes und vernünftiges Anlageverhalten bescheinigt. Sie würden im schlimmsten Fall höchstens einen Verlust von unter 10 Prozent in Kauf nehmen.

Aufgrund der disziplinierten Vermeidung unnötiger Risiken wird die Aufteilung des Vermögens auf die verschiedenen Anlageklassen entsprechend konservativ vorgenommen.

Die Frauen und die wirklich Reichen können als Vorbilder dienen: Wegen ihrer Risikoabneigung investieren sie kostenbewusst und vernünftig – und vermeiden dadurch unnötige Renditeebussen durch hohe Gebühren und Verluste. Zudem kaufen gerade die Reichen bei fallenden Aktienkursen überdurchschnittlich oft nach. Diese «Contrarian-Strategie» – das Verhalten entgegen der grossen Masse der Anleger – ist seit jeher die hohe Kunst im Börsengeschäft. «Anleger, die sich das überlegte und offenbar erfolgreiche Verhalten der sehr Reichen und der Frauen als Vorbild nehmen, sind sicher auf dem richtigen Weg in eine erfolgreiche Anlagezukunft», unterstreicht Teodoro D. Cocca. ■