

Auch Frauen lieben das Risiko

Über das Anlageverhalten von Akademikern gibt eine neue Studie Auskunft: Zahnärzte sind vorsichtig, Ökonomenforsch. Von Katinka Gyomlay

Investieren Frauen defensiver, weil sie keine Männer sind? Wodurch wird unser Investitionsverhalten beeinflusst? Seit Jahrzehnten beschäftigen sich die Finanzwissenschaften eingehend mit den Unterschieden im Investitions- und Risikoverhalten von Anlegern. Um an Datenmaterial zu gelangen, basieren die Studien – vor allem in den USA – oftmals auf Konsumenten-Erhebungen, die neben einer Flut von anderen auch Fragen zum finanziellen Risikoverhalten auflisten.

Untersuchungen, die in die Tiefe gehen, werden wegen des hohen Aufwands selten durchgeführt. Am Institut für Finanzmanagement der Universität Bern hat man sich nun erstmals in der Schweiz mit dem Verhalten einer bestimmten Zielgruppe auseinandergesetzt. Der Fokus richtete sich auf Akademikerinnen und Akademiker, die eingehend nach ihrem Anlageverhalten befragt wurden.

Dass es bei der Untersuchung auch aufschlussreich sein könnte, den Zahnmediziner von der Juristin und vom Wirtschaftswissenschaftler zu unterscheiden, war für Petra Jörg, Verfasserin der Dissertation zum Thema, klar, nachdem sie Gespräche mit Banken und die Probe aufs Exempel durchgeführt hatte: Ihr persönliches Beratungsgespräch bei einer Grossbank für eine Vermögensanlage verlief alles andere als individuell und kundenfreundlich. Obwohl sie auf ihre Finanzkenntnisse und auf spezifische Wünsche hinwies, ignorierte der Berater dies und ging nach dem üblichen Schema vor. Von individueller Beratung keine Spur.

Den Verantwortlichen im Private Banking seien die unbefriedigenden Umstände in Standardgesprächen oftmals auch bewusst, fügt Jörg an. Doch fehle es an Ansätzen und Bewertungsgrundlagen, um das Problem anzugehen.

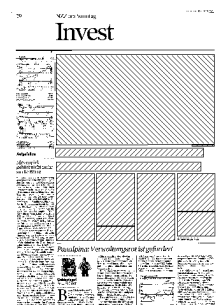
Für die Finanzbranche könnten die Untersuchungen der Uni Bern deshalb

neue Impulse geben. So etwa für die feinen Unterschiede beim Anlageverhalten von Mann und Frau. Wurde aus bisherigen Studien der Schluss gezogen, dass Frauen ihr Geld generell weniger risikoreich anlegen als Männer, so zeigte die Untersuchung unter den Schweizer Akademikerinnen ein differenzierteres Bild. Denn sobald man das Interesse, den Umgang mit Informationen und die Kompetenz für Finanzfragen in der Umfrage berücksichtigte, schwächte sich der geschlechtsspezifische Einfluss ab. Aus dieser Optik investieren Frauen nicht per se defensiver. Wenn Frauen sich für das Thema Geldanlagen interessieren, verhalten sie sich ähnlich wie interessierte Männer. In der Beratung müsste darauf mehr Rücksicht genommen werden.

Auch brachten die von der Universität Bern ausgewerteten Antworten der Akademiker berufsspezifische Unterschiede zum Vorschein. In bisher verfassten Studien wurden nur unterschiedliche Ausbildungsstufen betrachtet und die Schlussfolgerung gezogen, dass eine Ausbildung auf einem höheren Niveau generell zu höherer finanzieller Risikobereitschaft führt. «Wir fanden deutliche Unterschiede in den Risikopräferenzen der Berufsgruppen Medizin, Pädagogik, Pharmazie, Recht und Wirtschaft», so Jörg.

Hinsichtlich des Berufs von Anlegern scheinen sich auch Vorurteile zu bestätigen. Etwa in der Selbsteinschätzung der eigenen Kompetenzen: Knapp 60% aller befragten Ökonomen beurteilten sich als kompetent in Finanzfragen. Im Vergleich dazu taten dies nur 16% der Zahnmediziner. Diese grossen Unterschiede sind für Beratungsleistungen von Belang. Denn wer eine höhere Selbsteinschätzung hat, legt auch tendenziell risikoreicher an.

Die geringe Selbsteinschätzung hinsichtlich fachlicher Kompetenzen erhöht gleichzeitig die Verantwortung. Die Vertreter der Medizin und der



Pharmazie schenken den Ratschlägen der Finanzberater unvoreingenommen eine hohe Beachtung und befolgen die Strategie-Vorschläge. Wirtschaftswissenschaftler suchen dagegen mehr die Diskussion und den Austausch von Informationen.

Generell nimmt eine grosse Mehrheit der befragten Akademiker eine regelmässige Finanzberatung in Anspruch und erachtet es als wichtig, die Anlagestrategie gemeinsam mit dem Berater zu entwickeln. Ist die Wahl auf eine Anlagestrategie aber einmal gefallen, nimmt das Interesse an Information wieder rapide ab, wie die Erfahrungen aus der Praxis zeigen. «Durch eine Umfrage stellte sich heraus, dass sich die Mehrheit unserer Kunden gar nicht für die Details ihrer Wertschriftenanlagen interessierte, sondern nur noch über die wichtigsten Kennzahlen informiert werden wollte», erklärt dazu Marc Weibel, Partner eines Finanzdienstleistungsunternehmens in Luzern.

Dies bestätigt gleichzeitig, welche grosse Bedeutung den Gesprächen zu Beginn einer Bankbeziehung zukommt. In diesem Stadium ist der Wissensdurst gross: Die grosse Mehrheit ist

bereit, mehr zu investieren, wenn sie mehr über eine Anlagemöglichkeit erfährt. Und dies nicht nur aus Informationsbroschüren der Banken. «In der Kommunikation mit ihren Kundinnen und Kunden zielt die Finanzbranche nämlich häufig nicht auf Erklärungen, sondern eher darauf ab, zu zeigen, wie gut sie sich auf ihre Sache versteht», stellt Claudio Loderer, Direktor des Instituts für Finanzmanagement an der Universität Bern, immer wieder fest. «Grosse Teile der Kommunikation dienen zudem einzig der Erfüllung der Informationspflicht bei gleichzeitiger Vermeidung möglicher Haftungsfälle», betont Loderer. Mit dem Wissen um diese Zusammenhänge könnten die Beratungsgespräche jedoch punkto Kommunikation viel individueller ablaufen als heute üblich, zieht Petra Jörg Bilanz aus ihrer umfassenden Arbeit.

.....
Petra Jörg ist seit dem 1. Januar 2006 als Managing Director des Rochester-Bern Executive MBA Program tätig. Die Dissertation «Geschlechts- und ausbildungsspezifische Unterschiede im Investitionsverhalten» hat sie bei Prof. Dr. Claudio Loderer am Institut für Finanzmanagement der Universität Bern verfasst. Publiziert wird das Werk im Mai 2006.



ILLUSTRATION: RENÉ LEUTENEGER

Argus Ref 21757961