

# Du bist, was du investierst

ANLAGEVERHALTEN Eine Studie zeigt: Die Lehrer kaufen sich Häuser, die Juristen sind übervorsichtig.

**Ärzte vertrauen bei der Geldanlage ihren Finanzberatern, Wirtschaftler lieber sich selbst und Juristen nicht mal ihren Kollegen: Die Uni Bern hat untersucht, wie die Berufsgruppen ihr Geld anlegen.**

VON IRINA KISSELOFF

Der Anlageberater hat alles gegeben, um seinen Kunden von einem Investment in Solaraktien zu überzeugen. Er glaubt an die risikoreiche Anlage und der Kunde, ein Dermatologe, der gerade seine eigene Praxis eröffnet hat, nun ebenfalls. Und das, obwohl er derzeit eigentlich kein Risiko eingehen will. Die Investitionen in die Praxiseinrichtung haben viel Geld verschlungen, jetzt darf nichts mehr schiefgehen.

Unser Dermatologe gehört zur Gruppe der 40- bis 49-jährigen Ärzte, die besonders risikoscheu sind, aber dennoch risikoreich anlegen. Dieses Verhalten gründet auf dem grossen Vertrauen, das diese Gruppe ihren Finanzberatern entgegenbringt. Und deren Einfluss führt zu risikoreicheren Anlagen. Das bestätigt eine Studie der Universität Bern zu den «ausbildungsspezifischen Unterschieden im Investitionsverhalten». Die Autorin, Petra Jörg, hat in ihrer Dissertation das Anlageverhalten von Mediziner, Gymnasiallehrern, Pharmazeuten, Juristen und Betriebs- und Volkswirtschaftlern untersucht (siehe Box). Sie kam zum Ergebnis, dass der Beruf gleich viel Einfluss darauf hat, wie jemand sein Saures anlegt, wie die Vermögenssumme oder das Alter.

**Wer Wirtschaft studiert hat, legt schön rational an**

Gymnasiallehrer beispielsweise sind an der Börse kaum anzutreffen. Zwei Drittel der Befragten besitzen ein Haus, und einige haben gar ihr ganzes Vermögen ins eigene Heim investiert. Aber wehe, wenn sie losgelassen: Lehrer, die ein Faible für Geldfragen haben, gehen beim An-

legen deutlich mehr Risiken ein als die interessierten Mediziner und Wirtschaftler. Dass die Mediziner im Prinzip risikoscheu sind, besonders im Alter zwischen 40 und 49 Jahren, haben wir ja schon bei unserem Dermatologen gesehen. Aber auch die Wirtschaftler sind es. Und zwar schon nach Lehrbuch: Sie haben in den Vorlesungen aufgepasst und legen ein rationales Anlageverhalten an den Tag. Haben sie mehr Geld auf dem Konto, legen sie auch in risikoreichere Anlagen an. Wo Verluste auf sie zukommen könnten, stecken sie lieber zurück. Das gilt übrigens im Besonderen für verheiratete Wirtschaftler. Im Stadium der trauten Zweisamkeit werden auch Gymnasiallehrer vorsichtiger. Nicht so dagegen die Mediziner und Pharmazeuten.

Die Juristen sind immer vorsichtig – ob verheiratet oder nicht. Sie konsultieren wohl vor jedem Anlageent-

scheid einige Gesetzestexte. Und je mehr sie wissen, desto vorsichtiger werden sie. Besonders argwöhnisch sind sie bei Anlagetüpp von Kollegen. Eine professionelle Finanzberatung bringt dagegen auch sie dazu, mehr Risiken einzugehen.

**Banken teilen die Kunden nicht nach Berufsgruppen ein**

Die Klischees sind bestätigt, was nun? «In die Praxis umgesetzt, heisst das, dass die Banken in der Vermögensberatung ihre Kunden genauso gut nach Berufsgruppen einteilen könnten statt nach Vermögenssumme oder Alter», sagt Petra Jörg.

Wie sehen das die Banken? Alle befragten Finanzhäuser – die Credit Suisse, die UBS, die Zürcher Kantonalbank und die Privatbanken Wegelin und Pictet – betonen, dass ihre Beratung stets massgeschneidert sei. Niemals würden sie alle Kunden einer Berufsgruppe in denselben Topf werfen. Der Beruf sei aber natürlich ein Kriterium, das in der Beratung eine Rolle spiele. Die UBS und die Credit Suisse unterscheiden darüber hinaus zwischen Managern («Executives») und Selbstständigen («Entrepreneurs»). Unter Letzteren spricht die UBS die Gruppe der Rechtsanwälte, Treuhänder und Notare und jene der unabhängigen Vermögensverwalter mit einer besonderen Beratung an. Und die Privatbank Wegelin setzt in der Kommunikation auf einen Branchenansatz, um so neue Kunden zu gewinnen. Die Ärzte dagegen hat bisher nur die UBS Westschweiz als eigene Kundengruppe ins Visier genommen.



Argus Ref 25524506

## ÄRZTE, JURISTEN UND CO. IM ANLAGETEST

Petra Jörg hat für ihre Dissertation an der Universität Bern 2316 Fragebögen zum **Anlageverhalten verschiedener Berufsgruppen** ausgewertet. Sie untersuchte dabei, wie die fünf Berufsgruppen Mediziner/Zahnmediziner, Gymnasiallehrer, Pharmazeuten, Juristen und Betriebswirtschaftler/Volkswirtschaftler **mit Risiken umgehen**, welche Ziele sie bei der Geldanlage verfolgen,

ob sie sich beraten lassen und **wem sie vertrauen**. Die Befragten waren je zur Hälfte Männer und Frauen. Die Studie «Geschlechts- und ausbildungsspezifische Unterschiede im Investitionsverhalten» wird im **März 2007 im Haupt-Verlag** auch als Buch erscheinen. Petra Jörg ist heute Managing Director des Rochester-Bern Executive MBA, einer Weiterbildung für Führungskräfte.

## STIMMEN SIE AB

[www.cash.ch/umfrage](http://www.cash.ch/umfrage)

Das **Anlageverhalten** ist auch eine Typenfrage. **Sind Sie risikofreudig oder vorsichtig, wenn es ums Anlegen geht?**

Die Ergebnisse der Umfrage lesen Sie in der nächsten CASH-Ausgabe.



Investieren mit Mundschutz: Die Ärzte scheuen das Anlagerisiko.