



ABOUT FEMALE FINANCE.

Und wie Frauen es besser machen.

DAS ERWARTET SIE

S. 02 VORWORT

S. 03 5 FEHLER, DIE SIE VERMEIDEN KÖNNEN – UND SOLLTEN!

Wir zeigen Ihnen die häufigsten Fehler bei der Vermögensanlage und -planung und geben Tipps, wie Sie es besser machen können.

- 1. ZU SPÄT ANFANGEN**
- 2. ZIELE AUS DEM BLICK VERLIEREN**
- 3. DAS ANLEGERPROFIL NICHT KENNEN**
- 4. BÖRSENTRENDS**

S. 08 WAS DIE BETHMANN HAL AUSMACHT

Einen Anlagetipp zu geben, ist das eine. Etwas anderes ist es jedoch, Kundinnen und Kunden gegenüber langfristig wirkende Empfehlungen auszusprechen, die sich auf deren Gesamtvermögen beziehen.

- 1. GANZHEITLICHE BERATUNG**
- 2. NACHHALTIGE ANLAGEN**
- 3. DIVERSITÄT IM FOKUS**

S. 09 WOMEN'S WEALTH. WERDEN SIE TEIL UNSERES FRAUEN-NETZWERKS!

VORWORT

Eins steht fest: Die gesetzliche Rente reicht bei den meisten Menschen nicht aus, um im Alter den gleichen Lebensstandard zu halten wie im Berufsleben. Für Frauen gilt das leider noch mehr als für Männer: Babypausen, Teilzeitphasen und der Gender-Pay-Gap führen nicht selten zu einem niedrigeren Einkommen im Alter. Umso wichtiger ist es, bestehendes Vermögen langfristig und planvoll anzulegen.

Im Wealth Management waren Frauen viel zu lange ein „Plus eins“ – also die Begleitperson eines Mannes, der sich ums Finanzielle kümmerte. Doch diese Zeiten sind vorbei. Eine neue Generation von Frauen möchte selbst Ansprechpartnerin und Entscheiderin über ihre Finanzen sein. In Gesprächen mit unseren Kundinnen spüren wir ein starkes Bedürfnis danach, für den eigenen Ruhestand sowie für nachfolgende Generationen vorzusorgen.

Doch eine gewisse Distanz gegenüber dem Finanzmarkt bleibt. Öfter als Männer geben Frauen in Umfragen an, bezüglich ihres Finanz-Know-hows und ihrer Investmententscheidungen unsicher zu sein. Was, wenn ich einen Fehler mache?

FRAUEN SIND HÄUFIG DIE BESSEREN BÖRSIANER



Falls auch Sie sich diese Frage schon gestellt haben, können wir Sie beruhigen. Frauen investieren zwar seltener als Männer, aber wenn sie es tun, sind sie häufig sogar die besseren Börsianer: umsichtig, vorausschauend, geduldig.¹ Warum diese Eigenschaften wichtig sind, um am Aktienmarkt erfolgreich zu sein, erfahren Sie in diesem Dokument.

Wir erläutern Ihnen die häufigsten Fehler von Privatanlegern – und geben Tipps, wie Sie es besser machen. Außerdem möchten wir Ihnen die Bethmann HAL vorstellen: von unserem Profil als nachhaltige Privatbank bis hin zu unseren Women's-Wealth-Angeboten. Vielleicht haben Sie ja Lust, Teil unseres wachsenden Frauen-Netzwerks zu werden?

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und würde mich freuen, Sie bald persönlich kennenzulernen.

Ihre Shisel Stenger
Women's Wealth Business Development

1 „Zum Rätsel der Aktienmarktteilnehmer in Deutschland“ (Ebert, Grote & Laudenbach, 2019)

5 FEHLER, DIE SIE VERMEIDEN KÖNNEN – UND SOLLTEN!

1

FEHLER NR. 1: ZU SPÄT EINSTEIGEN – ZU FRÜH WIEDER AUFHÖREN

Die Gründe dafür, dass Frauen zu spät mit dem Vermögensaufbau beginnen, sind vielfältig. Für junge Menschen scheint der eigene Ruhestand in weiter Ferne zu liegen. Andere beobachten die Entwicklungen an der Börse mit Skepsis und warten – oft vergeblich – auf den perfekten Einstiegszeitpunkt. Und beruflich sehr engagierten Frauen fehlt oft schlicht die Zeit, sich um ihre Vermögensplanung zu kümmern.

„Vermögensplanung schafft Sicherheit und finanzielle Unabhängigkeit.“

Susanne Franz, Wealth Planner

So passiert es ausgerechnet Managerinnen und Unternehmerinnen – eigentlich Profis im vorausschauenden Handeln –, dass sie einen Großteil ihrer Zeit in die Unternehmensplanung stecken und darüber die privaten Finanzen vernachlässigen.

Anlageexpertinnen und Vermögensplaner sind sich einig, dass man mit dem Planen, Sparen und Investieren so früh wie möglich beginnen sollte. Doch nicht nur das: Auch Rentnerinnen sollten investiert bleiben. Denn ihre Lebenserwartung ist in den letzten Jahrzehnten deutlich gestiegen. Frauen, die heute aus dem Job ausscheiden, haben durchschnittlich noch 22,1 Lebensjahre vor sich.² Auch nach dem Renteneintritt sollte Ihr Vermögen also nicht nur verbraucht werden, sondern weiterhin Erträge abwerfen.

!

Unser Tipp:

Betrachten Sie Vermögensberatung und -planung als lebenslange Aufgabe!

Wir sind überzeugt: Es ist nie zu früh, um mit dem Aufbau Ihres Vermögens zu starten. Und nie zu spät, um sich auf veränderte Lebenssituationen einzustellen.

Bei der Bethmann HAL verfolgen wir deshalb einen langfristigen Beratungsansatz. Ausgangspunkt ist die

Entwicklung eines individuellen Lösungskonzepts basierend auf Ihrer Lebenssituation, Ihren Ansprüchen und Zielen. Doch damit hört die Beratung für uns nicht auf. In regelmäßigen Strategiegesprächen stellen wir den Status quo auf den Prüfstand und können so flexibel auf neue Rahmenbedingungen reagieren.

„Vermögensplanung ist Lebensplanung. Wir verstehen uns nicht als Tippgeber, sondern beraten Sie ganzheitlich, dauerhaft und generationsübergreifend.“

Yasmin Henning, Direktorin & Teamleitung Wealth Management Frankfurt

² Deutsche Rentenversicherung: Rentenatlas 2025

2

FEHLER NR. 2: ZIELE AUS DEM BLICK VERLIEREN

Am Anfang der Vermögensplanung steht die Frage, was Sie damit eigentlich bezwecken. Denn abgesehen vom Wunsch nach einer gewissen Wertsteigerung, der wohl alle Anlegerinnen eint, können die persönlichen Ziele sehr unterschiedlich ausfallen.

Was ist Ihnen wichtiger: laufender Ertrag oder langfristiger Wertzuwachs? Die Absicherung der Kinder oder der Erhalt des eigenen Lebensstandards? Wann wollen Sie aus dem Berufsleben aussteigen und wie viel Geld werden Sie im Ruhestand brauchen? Wer soll einmal das Familienunternehmen führen? Gibt es einen speziellen Traum, den Sie sich erfüllen möchten?

Nur wer klare Ziele hat, kann sie konsequent verfolgen. In der Praxis erleben wir allerdings immer wieder Anlegerinnen und Anleger, die ihre ursprünglichen Ziele aus dem Blick verlieren – oder sich solche gar nicht erst setzen.



Unser Tipp:

Machen Sie sich klar, worum es Ihnen geht!

Für diesen Prozess empfehlen wir den intensiven Austausch mit anderen Personen. Ob Ehepartner oder Kinder, enge Freundinnen oder professionelle Beraterinnen: Im Dialog mit anderen fällt es leichter herauszufinden, was einem wirklich wichtig ist.

Auch in unserem Beratungsprozess steht die Definition Ihrer Ziele an erster Stelle. Nur so können wir in Ihrem Sinne tätig werden.

3

FEHLER NR. 3: DAS EIGENE ANLEGERPROFIL NICHT KENNEN

Teil jeder guten Finanzberatung ist die Ermittlung Ihres individuellen Risikoprofils. Menschen, die ihr Geld auf eigene Faust am Aktienmarkt anlegen, machen sich jedoch meist weniger Gedanken darüber. So kann es passieren, dass risikoscheue Anleger in hochvolatile Wertpapiere investieren – und diese beim ersten Kursrückgang panisch verkaufen. Andere sind vielleicht auf hohe Renditen aus, wissen aber gar nicht, welche Anlageprodukte sich hierfür eignen.

Umfragen zufolge neigen Frauen dazu, risikobewusster zu sein als Männer.³ Langfristiger Vermögensaufbau ist ihnen meist wichtiger als schnelle Gewinne. Falls diese Zuschreibung auch auf Sie zutrifft, haben wir eine gute Nachricht: Als umsichtige Anlegerin passen Sie perfekt zu unserem Haus. Denn die Bethmann HAL steht für vorausschauendes Handeln statt kurzfristiger Spekulation. Vermögenssicherung geht vor Renditejagd.

Aber keine Sorge: Wenn Sie gerne aufs Ganze gehen, halten wir auch dafür die passende Strategie für Sie bereit. Bei der Beratung unserer Kundinnen lassen wir uns schließlich nicht von unseren eigenen Vorlieben oder gängigen Frauenklischees leiten, sondern immer von Ihrem individuellen Anlegerprofil.

**Unser Tipp:****Ermitteln Sie Ihr Risikoprofil!**

Sich mit den eigenen Sorgen und Ängsten, Wünschen und Bedürfnissen auseinanderzusetzen ist selten verkehrt. Im Fall der Geldanlage ist diese Art der Selbstreflexion sogar ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Was ist Ihnen bei der Geldanlage grundsätzlich wichtig? Hohe Renditen oder maximale Sicherheit? Was bedeutet für Sie „Risiko“? Wie reagieren Sie auf temporäre Verluste

von 30 Prozent? Und welchen Teil Ihres Vermögens benötigen Sie, wenn alles schiefgeht? Mit solchen und weiteren Fragen unterstützen wir Sie dabei, Ihr individuelles Anlegerprofil zu ermitteln.

„Meine Kundinnen haben verschiedenste Farben und Facetten. Und ich liebe es, sie mit Feingefühl zu begleiten.“

Daniela Jungschlaeger, Abteilungsleiterin Wealth Management

³ McKinsey: Gender Insights in the Investment Space (2021)

4

FEHLER NR. 4: BÖRSENTRENDS HINTERHERLAUFEN

Der Blick ins Depot gehört für manche Investoren zur Tagesroutine. Jetzt schnell noch vor der Bekanntgabe der Geschäftszahlen nachkaufen? Oder lieber heute als morgen Gewinne mitnehmen? Wie soll ich auf die Zinswende reagieren? Und was ist mit dem Hype um künstliche Intelligenz? Ist das eine Blase, die bald platzen könnte?

Die aktive Anpassung der Portfoliostruktur in Reaktion auf sich ändernde Marktbedingungen oder Anlagechancen bezeichnet man als taktische Asset Allocation. Sie kann kurzfristig erfolgreich sein, langfristig besteht jedoch die Gefahr von Verlusten oder einer extremen Unwucht im Portfolio. Nicht zuletzt treiben ständiges Kaufen und Verkaufen die Kosten in die Höhe.

Aber vielleicht müssen wir Ihnen das gar nicht sagen. Denn auch bei diesem Thema zeigt sich eine positive Eigenschaft vieler weiblicher Investoren. Geduldig sitzen sie die ein oder andere Kursschwankung aus – und handeln damit intuitiv so, wie wir es unseren Kundinnen und Kunden empfehlen.

**Unser Tipp:****Freuen Sie sich auf langfristige Renditen!**

Je länger der Anlagehorizont, desto geringer ist der Einfluss volatiler Faktoren auf die Aktienkursentwicklung – während sich die Auswirkung steigender Unternehmensgewinne vergrößert. Unsere Erfahrung zeigt: Mit einem Anlagehorizont von 15 oder mehr Jahren sind die Ergebnisse immer positiv. Um nachhaltig Vermögen aufzubauen, braucht es

also einen langen Atem. Oder sagen wir: eine Spur weiblicher Gelassenheit.

Klar ist aber auch: Voraussetzung für eine solche Gelassenheit ist eine sorgsam ausgeklügelte strategische Vermögensaufteilung. Mehr dazu auf der folgenden Seite.

5

FEHLER NR. 5: ALLES AUF EINE KARTE SETZEN

Vielleicht haben Sie von Bekannten gehört, dass ETFs das einzig Wahre sind. Vielleicht sind Sie auch davon überzeugt, dass man nur mit „Betongold“ krisensicher aufgestellt ist. Oder Sie haben all Ihr Privatvermögen in das eigene Familienunternehmen investiert, weil Ihnen der Erhalt der Firma wichtiger ist als alles andere.

Was auch immer Ihre favorisierte Vermögensanlage ist, eines ist sicher: Sie sollten niemals alles auf eine Karte setzen. Das Erfolgsgeheimnis langfristiger Vermögensanlage liegt in der Streuung Ihrer Investments über viele verschiedene Assetklassen hinweg – inklusive der Beimischung alternativer Investments (wie Private Equity) und von Sachwerten (wie Immobilien).

Hinzu kommt, dass bei der Geldanlage oft nur punktuell gehandelt wird, etwa, wenn nach einem Zufluss oder einer Fälligkeit ein höherer Geldbetrag angelegt werden soll. Viele schauen dann nur auf den Anlagebetrag, aber nicht auf die dadurch veränderte Struktur des Gesamtvermögens. Ein Fehler. Denn wer holistisch denkt und handelt, kommt gegebenenfalls zu ganz anderen Anlageentscheidungen.

**Unser Tipp:****Sorgen Sie für eine ausgewogene Verteilung Ihres Gesamtvermögens!**

Ein optimal geschütztes Vermögen besteht aus einem gesunden Mix mehrerer Anlageklassen. Anstatt sich auf einzelne Anlagebeträge zu konzentrieren, sollten Sie immer Ihr ganzes Vermögen im Blick haben. Wie sieht die Gesamtsituation aus? Wo bestehen eventuell Ungleichgewichte?

Das ist, zugegeben, gar nicht so einfach. Selbst versierten Anlegerinnen kann es passieren, dass ihnen historisch angelegte Fehlentwicklungen im eigenen Portfolio nicht mehr auffallen. In solchen Situationen hilft der geschulte Blick von außen – und der ganzheitliche Beratungsansatz der Bethmann HAL.

WAS DIE BETHMANN HAL AUSMACHT

GANZHEITLICHE BERATUNG

Einen Anlagetipp zu geben ist das eine. Etwas anderes ist es, Kundinnen und Kunden gegenüber langfristig wirkende Empfehlungen auszusprechen, die sich auf deren Gesamtvermögen beziehen. Das ist es, was wir tun.

Als Ihre Privatbank verstehen wir uns nicht als Tippgeber, sondern beraten Sie ganzheitlich, dauerhaft und auch generationsübergreifend. Ihrer persönlichen Relationship Managerin steht hierfür ein großes Team unterschiedlicher Expertinnen und Experten zur Seite – insbesondere die Gruppe „Wealth Planning“, die auf die Vermögens- und Nachfolgeplanung spezialisiert ist.

NACHHALTIGE ANLAGEN

Unserer Erfahrung nach sind Frauen vorausschauende Anlegerinnen. Sie handeln zukunftsorientiert und nachhaltig. Häufiger als Männer greifen unsere Kundinnen zu Vermögensanlagen, bei denen neben der Rendite auch der soziale und der ökologische Impact im Fokus stehen.

Das trifft sich gut, denn Nachhaltigkeit hat bei uns Tradition. Bereits seit 2010 bieten wir Ihnen ein umfassendes Angebot nachhaltiger Investmentlösungen, das mehrfach ausgezeichnet wurde.

„Vermögen bedeutet Verantwortung: für seinen Erhalt und seine Entwicklung, für kommende Generationen und für die Umwelt. Wir unterstützen Sie dabei, dieser Verantwortung gerecht zu werden.“

Jennifer Paffen, Senior Portfolio Managerin Impact Investing

DIVERSITÄT IM FOKUS

Wir glauben nicht, dass Frauen nur von Frauen beraten werden sollten. Aber es ist schön, die Option zu haben. Auch deshalb verfolgen wir verschiedene Maßnahmen, um Gleichstellung, Vielfalt und Inklusion dauerhaft in unserem Unternehmen zu verankern – von Frauennetzwerken und Mentoring-Programmen bis hin zu einem Future Generations Board, das gezielt die Perspektive der jungen Generation einbindet.

Im Jahr 2025 hat unser Mutterkonzern, die ABN AMRO, ein bedeutendes Ziel erreicht: eine 50/50-Geschlechterquote im Executive Board. Und als Kundin der Bethmann HAL können wir Ihnen schon heute versprechen: Wenn Sie sich eine weibliche Ansprechperson wünschen, dann bekommen Sie auch eine.

WOMEN'S WEALTH. WERDEN SIE TEIL UNSERES FRAUEN-NETZWERKS!

Natürlich haben nicht alle Frauen dieselben Bedürfnisse. Doch ob Familiengründung oder Nachfolgeplanung, Rushhour oder Ruhestand: Geld spielt immer eine Rolle. Statistisch gesehen leben Frauen länger als Männer, und sie denken Vermögen über Generationen hinweg. Gute Gründe, sich mit dem Thema Geldanlage auseinanderzusetzen und sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Unsere Women's-Wealth-Angebote unterstützen Sie dabei.

COMMUNITY

Als Mitglied unseres Women's Wealth Circles tauschen Sie sich mit erfolgreichen Unternehmerinnen und Investorinnen aus und erhalten Zugang zu exklusiven Netzwerken.

MASTERCLASSES

Ob kluger Vermögensaufbau, vorausschauende Nachfolgeplanung oder nachhaltige Geldanlage – bei den Masterclasses im Rahmen des Women's Wealth Circles erhalten Sie fachliche Einblicke und Impulse für Ihre Investments.

EVENTS

Unsere Veranstaltungen reichen vom Unternehmerinnen-Frühstück über den Women's Wealth Summit bis zum gemeinsamen Besuch der Art Cologne. Seien Sie dabei und freuen Sie sich auf anregende Gespräche in entspannter Atmosphäre.

ANLAGEPRODUKTE

Spezielle Finanzprodukte für Frauen? Unnötig. Wir beraten Sie nicht aufgrund Ihres Geschlechts, sondern auf Basis Ihrer individuellen Ziele und Präferenzen. Eine Sonderbehandlung von Frauen wäre sogar das Gegenteil dessen, wofür wir stehen: Beratung auf Augenhöhe.

WIR FREUEN UNS DARAUF, SIE KENNENZULERNEN

SHISEL STENGER

KONTAKT

Shisel Stenger
Women's Wealth Business Development

shisel.stenger@de.abnamro.com

Bethmann HAL
Mainzer Landstraße 1
60329 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 2177-1319

Unsere Leistungen auf einen Blick:

- Vermögensverwaltung – Mehrwert durch Einzelwerte und Nachhaltigkeit
- Individuelle Wertpapierberatung vor Ort
- Vermögens- und Nachfolgeplanung
- Private Equity, Immobilien, Kredite und Versicherungen
- Unternehmerberatung
- Philanthropie- und Stiftungsberatung