

Bildquelle: Maiestas/Maria Lentz mit Midjourney

DI+ FRAUEN ALS ANLEGERINNEN

Die unterschätzte Marktmacht

60 Billionen Dollar in weiblicher Hand – und der Anteil steigt. VuV-Vorständin Petra Ahrens über eine Verschiebung, die die Finanzbranche noch nicht richtig begriffen hat.



Von Maria Lentz | Redakteurin

Aktualisiert am: 1. April 2026

Die Zahlen sind eindeutig. Laut Branchenstudien kontrollieren Frauen bereits etwa ein Drittel des weltweiten Privatvermögens – rund 60 Billionen US-Dollar. Bis 2030 wird dieser Anteil voraussichtlich auf 45 Prozent steigen. In Deutschland besitzen Frauen derzeit durchschnittlich 38 Prozent des Gesamtvermögens, und dieses wächst mit einer Rate von 8,1 Prozent deutlich schneller als das der Männer, die nur auf 2,7 Prozent kommen.

Die Treiber dieser Entwicklung sind vielfältig. Frauen verdienen inzwischen besser, gründen vermehrt eigene Unternehmen – 2023 waren 44 Prozent aller Gründungen in Deutschland weiblich – und profitieren vom „Great Wealth Transfer“: Bis 2048 werden global 124 Billionen US-Dollar vererbt. Da Frauen ihre Partner im Schnitt um mehr als vier Jahre überleben, fließt ein erheblicher Teil zunächst an Ehepartnerinnen.

„Frauen sind heute keine Nischenkundinnen mehr, sondern strategischer Wachstumstreiber für die Branche“, sagt **Petra Ahrens**. Die Vorständin von Maiestas und Mitglied des Vorstands beim Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) hat die Veränderungen in den vergangenen Jahren genau beobachtet.

Wer sich dieser Kundinnengruppe nicht annimmt, verliert
Vermögen und Vertrauen.

Petra Ahrens | VuV-Vorstandsmitglied

Ziele statt Rendite um jeden Preis

Studien belegen: Frauen investieren anders – allerdings nicht bei der Produktwahl, sondern bei der Motivation. „Der Fokus liegt stärker auf Zielen wie Altersvorsorge, finanzielle Unabhängigkeit oder Absicherung der Kinder“, erklärt Ahrens. „Bei Männern dominiert oft die Gewinnmaximierung.“

Diese unterschiedliche Herangehensweise schlägt sich in besseren Ergebnissen nieder. Depots von Frauen erzielten zum Beispiel laut einer Studie der ING Deutschland für 2023 eine durchschnittliche Rendite von 24,11 Prozent, während männliche Anleger bei 23,5 Prozent lagen. Der Grund: Frauen handeln

seltener, verfolgen eine Buy-and-Hold-Strategie und vermeiden emotionale Panikverkäufe. Laut Branchenstudien bevorzugen sie außerdem ETFs und Fonds gegenüber spekulativen Einzelaktien.

Renate Schubert, Professorin für Ökonomie an der ETH Zürich, bestätigt: „Bei identischen Ausgangsportfolios ist die Rendite der Frauen in der Regel höher, weil sie die Portfolios länger unverändert lassen und dadurch Transaktionskosten einsparen.“

Mythos risikoavers

Frauen gelten als risikoscheu – ein Klischee, das Schubert differenziert betrachtet. „Typischerweise ist die Risikotoleranz der Frauen tiefer als die der Männer“, räumt sie ein. Allerdings handle es sich dabei um einen Durchschnittswert. „Es gibt sehr wohl auch Frauen, die gerne hohe Risiken eingehen.“

Wichtiger sei ein anderer Aspekt: Frauen sind risikobewusst. „Sie wollen verstehen, was sie tun“, sagt Ahrens. „Frauen lassen sich mehr beraten und schulen, bevor sie in den Markt gehen.“ Dieser Wunsch nach Transparenz und Verständnis wird oft missverstanden – als Unsicherheit statt als Gründlichkeit.

Tatsächlich zweifeln Frauen systematisch an ihrer Finanzkompetenz. Schubert spricht vom „Confidence Gap“: „Frauen unterschätzen häufig ihr faktisches Finanzwissen, weil sie annehmen, dass Finanzwissen Männersache sei.“

Vertrauensaufbau statt Produktverkauf

Für Vermögensverwalter bedeutet das: Sie benötigen keine anderen Produkte, aber eine andere Kommunikation. „Ich brauche vielleicht einfach eine andere Ansprache“, sagt Ahrens. „Der Beratungsansatz muss anders sein. Vertrauensaufbau ist natürlich für alle Kunden wichtig, aber bei Frauen spielt oft das Gefühl eine Rolle, auf Augenhöhe mit jemandem zu sprechen.“ Und: Wer berät, sei entscheidend. „Das Miteinander zwischen Frauen ist ein ganz anderes“, erklärt Ahrens. „Frauen trauen sich gegenüber einer Beraterin eher, grundlegende Fragen zu stellen.“

Schubert ergänzt: „Wichtig sind Transparenz, Individualität und genügend Entscheidungszeit. Frauen fühlen sich nicht gerne gedrängt, rasch über undurchsichtige Anlagepakete zu entscheiden.“

Strukturelle Hürden bleiben

Trotz des wachsenden Vermögens gibt es Barrieren. Der Gender Pay Gap von 16 Prozent in Deutschland und die „Motherhood Penalty“ führen zu geringeren investierbaren Ressourcen. In Beratungsgesprächen mit Paaren werden Frauen oft nur als „Begleitperson“ behandelt – mit fatalen Folgen: 70 Prozent der Witwen wechseln nach dem Tod ihres Partners den Finanzberater.

„Unconscious Bias“ nennt die Forschung diese unbewussten Vorurteile gegenüber Frauen in Finanzfragen. Ahrens sieht die Lösung in mehr weiblichen Fachkräften. „Es fehlt uns an weiblichen Beratern und Entscheidern in der gesamten Wertschöpfungskette von Produktentwicklung bis Vertrieb.“ Nur 13 Prozent der Portfoliomanager in Deutschland sind weiblich.

„Das Problem ist auch, dass Banken und Sparkassen zwar mehr Budget für Werbeaktionen haben, aber die Ansprache nicht zielgruppenspezifisch ist“, kritisiert Ahrens. „Viele Kampagnen für Frauen scheinen von Männern gemacht

zu sein.“

Nachhaltigkeit ist Geschichte

Ein Bereich, der noch vor Kurzem als weibliche Domäne galt, hat an Bedeutung verloren: Nachhaltigkeit. „Vor drei Jahren war dieses Thema allgegenwärtig“, erinnert sich Ahrens. „Mit Beginn des Ukraine-Kriegs verschoben sich jedoch die Prioritäten – und das betrifft nicht nur Frauen.“

Heute investieren Frauen bewusster und weniger ideologisch. „Es ist frustrierend, wenn ein Investment mit gutem Gewissen kaum Rendite erzielt“, sagt Ahrens. „Natürlich wünscht man sich, dass Nachhaltigkeit und Gewinn Hand in Hand gehen. Aber im Moment sind andere Branchen profitabler.“

Schubert merkt allerdings an, dass Frauen im Durchschnitt noch immer mehr Wert auf Nachhaltigkeit legen als Männer – die politischen Entwicklungen haben diesen Trend aber deutlich gebremst.

Flexibilität ist gefragt

Was können Vermögensverwalter nun konkret tun? Ahrens nennt mehrere Ansätze.

Finanz- und Kapitalmarkt-Affinität fördern: „Definitiv mehr Fokus auf finanzielle Grundkompetenz legen, nicht einfach Vorwissen und Erfahrung am Kapitalmarkt erwarten.“

Flexible Mindestanlagen: „Eine Frau, die 100.000 oder 200.000 Euro hat, wird selten sofort das gesamte Geld anlegen. Sie wird vielleicht mit 30.000 oder 50.000 Euro starten.“

Hybride Beratung: „Digitalen Kundenservice gezielt stärken, ohne auf die persönliche Beratung zu verzichten.“

Kontinuierliche Betreuung: „Vermögensverwalter betreuen ihre Kunden ganzheitlich. Vielleicht sollte man gerade bei den Frauen regelmäßige Check-ups und eine proaktive Begleitung, auch bei Lebensveränderungen, noch intensiver anbieten.“

Schubert rät Finanzdienstleistern, sich nicht am Stereotyp zu orientieren. „Wichtig ist, dass sich Finanzdienstleister an der jeweiligen individuellen Kundin orientieren.“ Vorgehensweisen für verschiedene Gruppen zu entwickeln – etwa nach Einkommen, Vermögen oder Finanzwissen –, sei vermutlich schlauer als pauschale Angebote für alle.

Die weibliche Finanzwelt

Wenn bis 2030 also fast die Hälfte des Vermögens in weiblicher Hand liegt – wie wird das den Markt verändern? Ahrens ist optimistisch. „Je höher das verfügbare Vermögen von Frauen ist, desto mehr wird es Beachtung finden.“ Sie geht davon aus, dass mehr Frauen sich mit dem Thema Finanzen auseinandersetzen und mehr Beraterinnen in die Branche kommen werden. „Die Finanzwelt wird definitiv weiblicher werden.“

Schubert rechnet auch mit einer Verschiebung bei den Anlagestrategien. „Frauen mit signifikantem Einkommen und Vermögen verfügen in der Regel auch über besseres Finanzwissen. Höhere Einkommen, gepaart mit besserem Wissen, dürften zu einer Verschiebung in Richtung Aktien, ETFs und Fonds führen.“ Die Risikotoleranz werde steigen, erwartet sie.

Frauen dürften künftig einen größeren Teil des Renditekuchens für sich beanspruchen.

Renate Schubert | Professorin für Ökonomie

Gleichzeitig rechnet Schubert nicht damit, dass Frauen ihre Fähigkeiten an den Finanzmärkten künftig überschätzen – wie Männer es oft tun.

Für Ahrens ist klar: „Wir werden in Zukunft immer mehr Communities haben, mehr Netzwerke. Das ist eine selbstrollende Entwicklung. Und das werden sehr dynamische Zeiten werden – für Anlegerinnen wie Vermögensverwalterinnen.“



Maria Lentz ist noch relativ neu in der Redaktion von DAS INVESTMENT. Schon seit April 2024 Teil des Teams, legte sie nach zwei intensiven Monaten eine Babypause ein und ist seit Oktober 2025 wieder dabei – mit frischem Blick und journalistischer Neugier. Zuvor arbeitete sie nach ihrem Studium der Germanistik und Geschichte an der Universität Rostock für die Ostsee-Zeitung, das Redaktionsnetzwerk Deutschland und die Neue Osnabrücker Zeitung. **Mehr über Maria Lentz**