

Berater, Analysen

Studie zu Gesundheitsinvestments: Die meisten Anleger haben keine Ahnung

Dass eine individuelle Kundenansprache für den Vertriebs Erfolg ausschlaggebend ist, dürfte mittlerweile auch in den entlegensten Winkel der Beraterbranche angekommen sein. Wie das konkret funktionieren soll, ist hingegen für viele Berater ein Rätsel. Eine aktuelle Studie liefert erste Ansatzpunkte - und findet gängige Klischees bestätigt und widerlegt.

Mehr als 1.000 Privatanleger befragte Schleus Marktforschung im Auftrag des Regensburger Investmenthauses Lacuna. Anschließend führte das Forschungsunternehmen eine sogenannte Clusteranalyse durch. Dabei wurden die Investoren mit ähnlichen Merkmalen zu Gruppen zusammengefasst, die sich untereinander stark unterscheiden.

Die Forscher stellten im Bereich Gesundheitsinvestments drei Anlegertypen mit verschiedenen Risikoprofilen und Brancheneinschätzungen fest, die sich auch hinsichtlich ihres Beratungsbedarfs unterscheiden. Das kleinste Anlegersegment ist der sogenannte Health-Care-Experte, dem 6 Prozent der Studienteilnehmer angehören - die meisten davon Männer. Die Frauen findet man hingegen eher bei den erfolgreichen Durchschnittsanlegern sowie bei der größten Gruppe - den delegierenden, sicherheitsorientierten Laien.

Risikofreudiger Health-Care-Experte

Der risikofreudige Health-Care-Experte charakterisiert sich vor allem durch seine vergleichsweise hohe Bereitschaft, zumindest kalkulierte Risiken einzugehen. Er setzt verstärkt auf Aktien und wünscht durchaus internationale Investitionen. Anleger dieses Segments sind zu fast zwei Dritteln (65 Prozent) Männer mittleren Alters zwischen 40 und 49 Jahren (50 Prozent) und sind überwiegend im öffentlichen Sektor, im Gesundheitssektor und der Finanzdienstleistungsbranche beschäftigt.

Aufgrund dieser beruflichen Nähe zu Finanz- und Gesundheitsthemen hat der Experte den vergleichsweise besten Informationsstand. Von dieser Wissensbasis lässt sich auch die sehr positive Beurteilung von Investments in den Gesundheitssektor ableiten, wonach 85 Prozent dieser Anlegergruppe die Chancen höher einschätzen als die Risiken (4 Prozent).

Durch das hohe Informationsniveau benötigt dieser Anlegertyp tendenziell weniger Beratung und trifft Finanzentscheidungen weitgehend unabhängig. Nimmt er dennoch Beratung in Anspruch, hat er besonders hohe Erwartungen

Erfolgreicher Durchschnittsanleger

Die meisten Frauen und Jüngere finden sich im zweitgrößten Segment der erfolgreichen Durchschnittsanleger (43 Prozent). Diese Gruppe, die zu 52 Prozent aus Studienteilnehmern zwischen 29 und 49 Jahren sowie zu 66 Prozent aus Frauen besteht, ist eher sicherheitsorientiert, aber auf Empfehlung auch durchaus zu Risiken bereit. Durch ihren beruflichen Schwerpunkt im Gesundheitswesen und dem Finanzdienstleistungssektor ist dieser Anlegertyp durchschnittlich gut informiert und schätzt mit einem Verhältnis von 70 zu 8 Prozent die Chancen von Investitionen in den Gesundheitsmarkt deutlich höher ein als die Risiken.

Informationen für Finanzprofis: www.dasinvestment.com

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld • Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© **Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH**

Dieser Anlegerstyp hat wenig Zeit, sich umfassend um seine Finanzangelegenheiten zu kümmern, und lässt sich deshalb gerne unterstützend beraten. Großen Wert legen diese Investoren dabei auf die Einschätzung ihres Kundenbetreuers bezüglich Branchen- und Markttrends.

Delegierender, sicherheitsorientierter Laie

In dem mit 51 Prozent größten Anlegersegment der delegierenden, sicherheitsorientierten Laien finden sich ebenfalls mehr Frauen als Männer (58 zu 42 Prozent). Auch ältere Studienteilnehmer gehören überproportional oft dieser Gruppe an - 43 Prozent der Laien sind älter als 50 Jahre.

Dieser Anlegerstyp ist am meisten auf Sicherheit seiner Kapitalanlage bedacht. Dabei fühlt er sich am schlechtesten informiert und schätzt die Risiken von Gesundheitsinvestments höher ein als die Chancen. Dementsprechend gering ist auch seine Bereitschaft, sein Geld in diesen Markt anzulegen.

Ebenso vorsichtig verhält sich dieser Typ bei der Wahl seiner Anlageprodukte: Für ihn kommen fast ausschließlich Fonds in Frage. Aufgrund seiner eingeschränkten Informationsbasis delegiert dieser Anleger Finanzentscheidungen. Auch die Auswahl von Zielinvestments überlässt er seinem Finanzberater und bevorzugt aus seinem Sicherheitsdenken heraus deutsche oder europäische Kapitalanlagen.

Mehr Frauen als Männer befragt

Männer sind risikofreudiger, besser informiert und setzen auch gerne mal auf einzelne Aktien, während sicherheitsorientierte Frauen ihre Geldangelegenheiten lieber einem Finanzberater überlassen - auf den ersten Blick findet sich das gängige Klischee durch diese Studie bestätigt. Aber nur auf den ersten Blick. Da mehr Frauen als Männer an der Studie teilgenommen haben, lässt sich aus den Ergebnissen keine sichere Aussage zu den Geschlechterunterschieden ableiten. Der hohe Anteil weiblicher Studienteilnehmer zeigt außerdem, dass, entgegen dem weit verbreiteten Vorurteil, das Thema Finanzen für Frauen keinesfalls mehr fremd ist.

Weitere Informationen zum Thema "Frauen und Finanzen" finden Sie [hier](#), [hier](#) und [hier](#)

Autor: Svetlana Kerschner

Dieser Artikel erschien am **09.02.2010** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2010/02/09/studie-zu-gesundheitsinvestments-die-meisten-anleger-haben-keine-ahnung/>