

# Financieel advies voor en door vrouwen

Op het gebied van financiën zijn de verschillen tussen mannen en vrouwen aanzienlijk. Is het niet tijd voor een vrouwelijke aanpak, nu vrouwen steeds nadrukkelijker aanwezig zijn in de financiële wereld?

Door Arie Westeneng

**D**e financiële behoeften van vrouwen verschillen van die van mannen. Hun financiële middelen nemen toe nu steeds meer vrouwen ondernemen en meer vrouwen werken. De jongste generatie vrouwen doet het ook beter op school en in de collegebanken, beter dan mannelijke leeftijdsgenoten.

Dit alles roept vragen op, zoals: waarin verschillen de financiële behoeften van vrouwen en mannen? Is er een eigen vrouwelijke aanpak van geldzaken? Waarom zijn vrouwen betere beleggers dan mannen? Is het niet hoog tijd voor financiële diensten en producten voor én door vrouwen?

**Vrouwen hebben méér geld nodig**  
Een Nederlandse vrouw leeft gemiddeld genomen langer dan een man. Vrouwen die nu tussen de dertig en vijftig jaar zijn, worden naar verwachting drie tot vijf jaar ouder dan een man in dezelfde leeftijdsgroep. Een vrouw heeft dus ook langer geld nodig voor levensonderhoud (én leuke dingen) dan de gemiddelde man van haar leeftijd.

De kans dat een vrouw minder verdient dan een man, ook als ze hetzelfde werk doet, is groot. Een vrouw zal dus harder of langer moeten werken om een

vergelijkbaar (pensioen)kapitaal op te bouwen.

Slim omgaan met financiële buffers is misschien nog wel belangrijker voor vrouwen dan voor mannen, omdat buffers opbouwen met een lager inkomen lastiger is en omdat vrouwen langer geld nodig hebben. Financieel advies kan uitkomst bieden.

### Vrouwen willen anders worden geadviseerd dan mannen

Vrouwen die beleggen stellen meer vragen dan mannen. Ze willen beleggingsstrategieën begrijpen en snappen hoe die hen kunnen helpen hun doelen te verwezenlijken. Dat stelt de Amerikaanse vermogensbeheerder Pershing, doch-

ter van Bank of New York Mellon in een rapport uit 2015.

'Women want more', zei ook de Boston Consulting Group (BCG). Wat ze kopen en met wie ze zakendoen beslissen vrouwen op basis van technische, functionele én emotionele toegevoegde waarde. Mannen gaan hierin veel minder ver, stelde de BCG, na een onderzoek in 2009 in 22 landen onder duizenden respondenten.

Vrouwen willen niet alleen feiten en

opinions over producten. Ze willen ook weten wat de aankoop van een product of dienst betekent voor hun relatie met anderen. Bijvoorbeeld wat het effect van een belegging is in de wereld. Vrouwen die beleggen letten bijvoorbeeld vaker op de duurzaamheid van die beleggingen dan mannen.

'Banken en beleggingsfirma's bedienen vrouwen vaak slecht', stelt financieel planner Sabine van Hulst. 'Bankmannen domineerden de gesprekken, ze gebruikten veel jargon en het toontje was "Me-

vrouwje, dat gaan we wel even regelen voor u'.' Van Hulst merkte dat vrouwen zich niet gehoord voelden. Zes jaar geleden startte ze Bloom Family Office, haar financieel adviesbureau voor én door vrouwen. 'Een schot in de roos. Vrouwen hebben behoefte aan een klankbord, adviseurs met financiële én emotionele intelligentie.'

Van Hulst: 'Vrouwen willen echt van de hoed en de rand weten. Dat kost ge-

Lees verder op pagina 8 →



ILLUSTRATIE: WIJTZE VALKEMA VOOR HET FD

## 2017 uitgeroepen tot jaar van het financieel feminisme

Omdat de behoeften en de aanpak van vrouwen en mannen bij geldzaken verschillen, zou een ander scala van producten of diensten voor vrouwen aantrekkelijk kunnen zijn.

'Het gaat niet om de producten, het gaat om de advisering', zegt financieel planner Van Hulst. 'Een autoverzekeraar had óók vrouwen als doelgroep ontdekt. Vrouwen hebben minder schades, zijn mooie klanten dus. Maar de verzekeraar maakte meteen een roze website met allemaal handtassen. Een vrouw wil niet als barbiepop gezien worden. Die wil gewoon als mens benaderd worden.' De producten voor mannen en vrouwen kunnen hetzelfde zijn, maar de advisering moet wel afgestemd zijn op de behoeften die een vrouw heeft. Niet alleen de vrouwenverzekeraar, maar ook de eerste be-

leggingsonderneming voor en door vrouwen, de firma Ellevest in de Verenigde Staten, kan rekenen op scepsis. De ceo van de firma, Wall Street-veteraan Sallie Krawcheck, bepleit te begin 2017 een vrouwvriendelijke beleggingsaanpak en riep het jaar uit tot het jaar van het financieel feminisme. Mannelijke sceptici schamperden: 'Het is marketing, "pinkwashing", Ellevest biedt vrouwen gewoon standaardbeleggingsproducten aan, maar dan tegen hogere kosten.'

**Roze 'Vrouwen zijn mooie klanten, maar maak geen roze website. Behandel ze niet als barbies'**

woon veel tijd. Verder zoeken ze bevestiging, ze toetsen eerdere informatie, maar zoeken ook bevestiging op het persoonlijke vlak. Het gevoel is belangrijk, veel meer dan bij mannen.'

### Verschillen in aanpak van vrouwen en mannen bij beleggen

Wanneer vermogens groter worden, komt het vraagstuk van beleggen naar voren. Hoe zorg je dat het vermogen op een goede manier groeit? Ook bij beleggen zijn er verschillen tussen vrouwen en mannen.

Vrouwen zijn betere beleggers dan mannen. Dat is niet alleen zo volgens de Nederlandse beleggings-site Blondjes Beleggen Beter, van Janneke Willemse, die haar beleggingsresultaten trots afzet tegen de koersontwikkeling van de AEX-beursindex. Er zijn ook tal van academische studies die laten zien dat vrouwen hogere rendementen halen dan mannen.

Dat komt doordat vrouwen doorgaans rustiger en doordachter beleggen dan mannen, ze hebben meer oog voor risico's en overschatten zich minder dan mannen. Ze handelen daardoor minder en dat levert ze extra rendement op ten opzichte van mannen.

Drie valkuilen van mannen bij beleggen komen telkens terug in internationaal wetenschappelijk onderzoek, zegt Theo Kocken, deeltijdhoogleraar risicomanagement aan de VU. 'Een man denkt na een paar geslaagde beleggingen al snel dat hij een goede belegger is; hij gaat zich overschatten. Hij selecteert daarnaast onbewust informatie die zijn eigen gelijk bevestigt en vindt het ten slotte erg lastig op zijn schreden terug te keren.'

'Vrouwen zijn echt veel voorzichtiger, zien minder snel patronen die er niet zijn en kunnen verlies makkelijker accepteren. Mannen zijn dol op modellen, op eenvoudige verklaringen. Maar de complexe beleggingswereld laat zich niet echt modelleren', weet Kocken.

'Als je denkt te weten hoe het beleg-

gingsspelletje werkt, ga je meer handelen en dat brengt transactiekosten met zich mee. Dat overmatig handelen is precies wat mannen doen. Het kost niet-professionele beleggers zomaar een half tot een procentpunt per jaar rendement', zegt Kocken.

### Minder vrouwen beleggen

Vrouwen zijn er dus goed in, maar beleggen is onder vrouwen een stuk minder populair dan onder mannen. Slechts een op de zeven beleggers bij Binck is vrouw, stelt beleggingsonderneming Binck na onderzoek onder ruim 200.000 beleggingsrekeningen in mei 2017.

Van de leden van de Vereniging van Effectenbezitters is hooguit een op de tien vrouw, denkt Errol Keyner, adjunct-directeur van de belangenorganisatie voor beleggers. 'Onze leden zijn actieve be-

leggers, doorgaans iets oudere, getrouwde mannen. Oké, ze zijn eigenlijk samen met hun vrouw lid. Maar het lidmaatschap staat wel op naam van de man.'

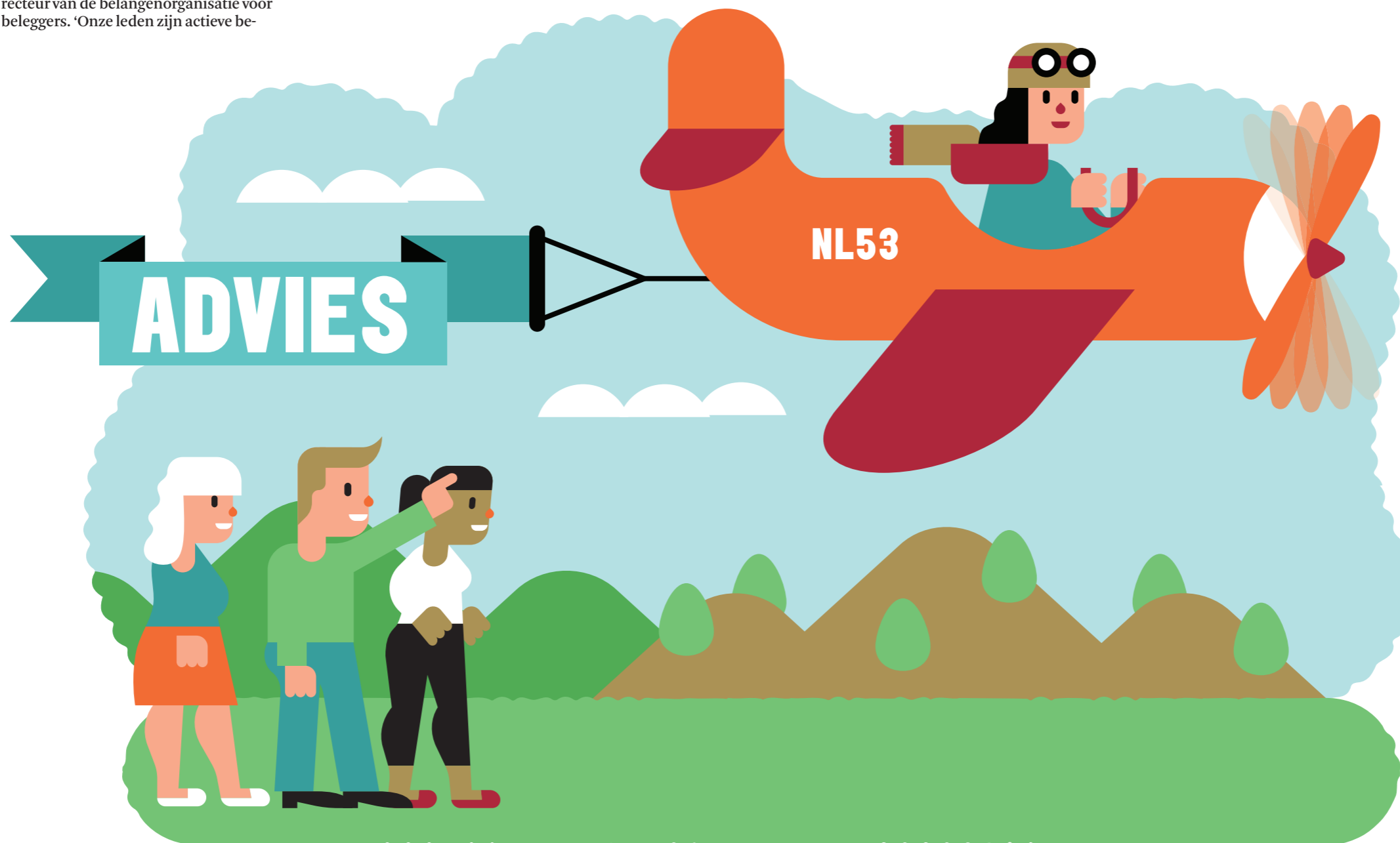
### Vrouwen beleggen veel te weinig ... volgens vermogensbeheerders

Vrouwen zijn veel voorzichtiger dan mannen, ze sparen relatief meer en beleggen minder dan mannen. Vermogensbeheerders hameren er vaak op dat 'beleggen moet' voor meer rendement. Zo zegt vermogensbeheerder Pershing in een onderzoeksrapport dat vrouwen veel voorzichtiger beleggen dan wenselijk is. De beleggingsdoelen, zoals een goed pensioen of een kapitaal opbouwen voor

de studie van de kinderen, zijn met voor al sparen en heel voorzichtig beleggen niet haalbaar. De vermogensbeheerder denkt dat andere gesprekken over risico en rendement nodig zijn.

Risicomanager Kocken denkt dat die opmerkingen van vermogensbeheerders over gemiste kansen zijn beredeneerd met een modelmatige blik op de wereld. 'Beheerders hebben ook belang bij meer aandelenbeleggingen; ze rekenen met hogere rendementen voor aandelen en onderschatten risico.' Je kan daarom niet zomaar zeggen dat vrouwen te veel kansen laten liggen, wat Kocken betreft.

Arie Westeneng is freelancejournalist.



'Na een paar succesjes gaan mannen zich overschatten. Vrouwen zien minder snel patronen die er niet zijn'

## Zijn vrouwen beter af met een vrouwelijke adviseur?

Toen ik als financieel planner begon, was de financiële wereld het domein van blanke mannen met dikke buiken. Muriël Kamsma vond het in 2000 tijd voor een 'frisse vrouwelijke blik in financiën'. Haar eigen adviesbureau, Kamsma Financieel Advies, loopt goed en ze werd in 2015 verkozen tot de beste financieel planner van Nederland.

Vrouwen zijn de laatste jaren duidelijk in opmars onder financieel planners. Zij zijn hoogopgeleide adviseurs die hun cliënten financieel begeleiden en hun wensen en doelen vertalen in financieel slimme plannen. Planners werken soms bij een bank, maar steeds vaker zelfstandig. Jarenlang was de financiële wereld een mannenbolwerk, maar van de gecertificeerde financieel planners tussen de twintig en dertig jaar is 52% vrouw.

De opkomst van vrouwelijke adviseurs is een heel goede ontwikkeling, vindt Van Hulst. 'Vrou-

wen zijn sensitiever, luisteren beter en kunnen daardoor succesvoller samenwerken. Ze letten volgens tal van onderzoeken ook beter op risico's en kunnen planmatiger werken. Ik denk dat we daarom ook de betere financieel planners zijn.' Voor vrouwen én voor mannen? Ze lacht: 'Ik werk ook graag voor mannen, maar als het van die zelfgenomen haantjes zijn, kunnen ze beter niet bij mij zijn.' Een open dialoog werkt het best, ze is ervan overtuigd dat dat het best lukt tussen vrouwen onderling.

Kamsma beaamt dat vrouwen een andere benadering vragen. 'Luister je als

adviseur, leef je in? Bij vrouwen draait het om een goed gevoel — is alles goed geregeld? —, het gaat om financiële rust. Bij mannen gaat het meer om winnen, voordeel halen.'

De gesprekken vereisen andere vaardigheden, andere gesprekstactieken. 'Ik scoor goed bij vrouwen, maar heb ook veel mannen als cliënt. Het zijn andere gesprekken, maar financiële planning blijft planning.' Voorkeur van vrouwen voor vrouwelijke adviseurs ziet ze in de regel niet.

Op één moment zien Kamsma en Van Hulst echter wel een duidelijke voorkeur van vrouwen voor vrouwelijke adviseurs. Vrouwen die net zijn gescheiden nemen het liefst een vrouwelijke financieel adviseur in de arm. Van Hulst zegt hierover: 'Pas dan zien ze de noodzaak van financiële planning. Als ze van de roze wolk afstappen, denken ze: ik heb zitten slapen. Dan geven vrouwen helemaal de voorkeur aan een vrouw als adviseur.'

**Voorkeur 'Vrouwen die nog maar net gescheiden zijn, nemen het liefst een vrouwelijke financieel adviseur'**