

Der Weg zu inklusiven Investitionen

Wie sich durch eine stärkere Beteiligung von Frauen die Welt verändern kann



Dies ist eine Marketingkommunikation.
Der Wert von Investments kann sinken.
Deshalb besteht die Möglichkeit, dass Anleger den
investierten Betrag nicht in voller Höhe zurückerhalten.

Vorwort

Investitionen können auf individueller und auf globaler Ebene stark zum Wandel beitragen. Sie können nicht nur das Vermögen des Anlegers steigern, sondern auch für mehr Unabhängigkeit und Freiheit sorgen. Sie geben uns aber auch die Möglichkeit, die Werte, die uns wichtig sind, durch Investitionen zu unterstützen, die nicht nur eine finanzielle Rendite bringen, sondern auch positive soziale und ökologische Auswirkungen haben.

Angesichts dieser so weitreichenden Vorteile sollten wir jeden, der dazu in der Lage ist, ermutigen und in die Lage versetzen, mit dem Investieren zu beginnen. Um das zu erreichen, muss die Asset Management Branche aber auch leichter zugänglich werden. Wenngleich die Technologie die Investitionstätigkeit in praktischer Hinsicht erleichtert hat, gibt es andere Aspekte, bei denen unsere Branche die Inklusion nicht fördert, z.B. aufgrund des Fehlens einer zielgruppengerechten Sprache und entsprechender Botschaften.

Inklusives Investieren bedeutet eben auch, dass Investitionen für alle zugänglich gemacht werden. Und das sollten Investitionen auch

wirklich sein, weil sie letztlich uns allen zugute kommen. Dieser Ansatz wird aber auch den Investitionspool vergrößern und zu verantwortungsvollen Investitionen führen wie dieser Bericht aufzeigt.

Dieser Bericht – der erste in der neuen Reihe von BNY Mellon Investment Management (BNY Mellon IM) über inklusive Investitionen – konzentriert sich auf die Schließung der geschlechtsspezifischen Investitionslücke und die damit verbundenen Vorteile. Obgleich dieses Thema nun schon seit Jahrzehnten im Mittelpunkt des Interesses steht, investieren Frauen immer noch seltener als Männer, was jegliche sonstigen bereits bestehenden finanziellen Nachteile noch weiter verschärft und den kollektiven Einfluss von Frauen als Gruppe von Investoren einschränkt.

Um einen Wandel herbeizuführen, haben wir uns zunächst bemüht, den aktuellen Sachstand besser zu verstehen, indem wir eine der detailliertesten und umfangreichsten Studien über Investitionseinstellungen und -verhalten in der ganzen Welt durchgeführt haben. Wir wollten dabei einige der wichtigsten Faktoren untersuchen, die für das anhaltende Geschlechtergefälle beim Investitionsverhalten verantwortlich sind, und zwar aus der Sicht derjenigen, die derzeit investieren, derjenigen, die nicht investieren, und der Branche selbst.

Zu diesem Zweck haben wir 8.000 Frauen und Männer in 16 Märkten zu ihrem Anlageverhalten befragt und Stellungnahmen von 100 Investmentfirmen, die ein verwaltetes Vermögen von fast 60

Millionen USD repräsentieren, eingeholt [1]. Anschließend glichen wir die Erkenntnisse von BNY Mellon IM mit den Lösungsvorschlägen eines Beratungsgremiums ab, das sich aus Finanzjournalisten, Geschäftsführern und Unternehmern zusammensetzt.

Wie dieser unabhängige und von BNY Mellon IM in Auftrag gegebener Bericht zeigt, könnten heute 3,22 Billionen Dollar zusätzlich für Investitionen zur Verfügung stehen könnten, wenn Frauen in gleichem Maße wie Männer investieren würden [2]. “Der Weg zum inklusiven Investieren“ ist unser Beitrag zur Beleuchtung der Gründe dafür, dass mehr Frauen als Männer nicht investieren und der Frage, was sie dazu ermutigen würde, und wie sich die Investmentbranche entwickeln müsste, um inklusive Investitionen zu unterstützen.

Wir haben dabei auch erkannt, dass die Teilhabe von Frauen an Investitionen durch drei starke Hindernisse gebremst wird: ein Problem der Ansprache, eine Einkommenshürde (in Bezug auf das vermeintlich erforderliche Einkommen, um Geld überhaupt anlegen zu können) und die Wahrnehmung, wonach Investitionen von Natur aus risikoreich sind. Wir haben dabei festgestellt, dass Frauen in Wirklichkeit gar nicht uninteressiert an Investitionen sind, sondern dass es vielen von ihnen einfach am nötigen Selbstvertrauen mangelt, was eine direkte Folge der Tatsache ist, dass die Branche Frauen nicht so effektiv erreicht, wie es möglich wäre. Unsere Daten deuten aber auch darauf hin, dass bereits ein Wandel im Gange ist und sich jüngere Frauen stärker für Investitionen interessieren: 60% der

Wir interviewten

8.000

Frauen und Männer

aus

16

Märkten

und

100

Vermögensverwalter
aus aller Welt

die Vermögenswerte
im Wert von

**\$60
Billionen**

USD besitzen

Vorwort

Frauen im Alter zwischen 18 und 30 Jahren sind beispielsweise offen für Investitionen oder haben in der Vergangenheit investiert, verglichen mit nur 45% der Frauen über 50. Es vollzieht sich also ein Wandel, aber dies geschieht nicht schnell genug.

In unserer Studie wird auch darauf hingewiesen, dass eine Steigerung der Investitionstätigkeit bei Frauen nicht nur für ihren persönlichen Wohlstand, sondern auch für die Gesellschaft und für unseren Planeten von großer Bedeutung wäre. Frauen berücksichtigen bei ihren Investitionen nämlich soziale und klimatische Auswirkungen stärker und wählen Investitionen auf der Grundlage ihrer eigenen Werte. Mehr als die Hälfte der Frauen würde investieren - oder würde mehr investieren -, wenn die Auswirkungen der Investitionen mit ihren persönlichen Werten übereinstimmen oder die Fonds eindeutig gute Zwecke verfolgen würden. Dieser Trend ist bei den jüngeren Generationen sogar noch ausgeprägter: 71% der Frauen unter 30 Jahren, die bereits investieren, ziehen es vor, in Unternehmen zu investieren, die ihre eigenen Werte unterstützen, gegenüber 53% der Frauen über 50. Eine stärkere Teilhabe von Frauen an Investitionen – in gleichem Maße wie die von Männern – könnte daher dazu führen, dass zusätzliche 1,87 Billionen USD in verantwortungsvolle Investitionen oder in Investitionen fließen, die einen stärkeren Einfluss auf unsere Gesellschaft und die Welt insgesamt haben und darüber hinaus potenziell Rendite abwerfen [3].

Während das geschlechterspezifische Investitionsgefälle ein allseits bekanntes Phänomen ist, konzentrierten sich die Lösungsvorschläge in

der Regel auf eine Sensibilisierung der Frauen. Wir sind dagegen der Meinung, dass nicht nur die Frauen handeln müssen, sondern dass sich auch die Branche selbst weiterentwickeln muss, um eine stärkere Teilhabe von Frauen an Investitionen zu ermöglichen. Derzeit gibt fast jeder zehnte Vermögensverwalter (86%) an, dass sein Standardkunde, d.h. die Person, die bei der Entwicklung und Kommunikation von Produkten automatisch in den Mittelpunkt gestellt wird, ein Mann ist. Dies führt auch dazu, dass fast drei Viertel (73%) der Vermögensverwalter eingestehen, dass die Produkte ihres Unternehmens in erster Linie auf Männer ausgerichtet sind, was zu einem Hindernis in Bezug auf die Art und Weise führt, wie die Branche auf Frauen und auf ihre Werte zugeht und darauf, was sie zu Investitionen motiviert.

Wir wollen diese positive Kraft des Investierens erschließen – auch die Kraft weiblicher Investitionen – und zeigen, dass Inklusion und Vielfalt wichtig sind und dass es jetzt Zeit ist zu handeln.

Wir möchten uns bei all denjenigen bedanken, die an unserer globalen Studie teilgenommen haben, insbesondere bei unserem Expertengremium, dessen tiefgreifende Erkenntnisse zur Erstellung dieses Berichts beigetragen haben.

“ Wir wollen diese positive Kraft des Investierens erschließen – auch die Kraft weiblicher Investitionen – und zeigen, dass Inklusion und Vielfalt wichtig sind und dass es jetzt Zeit ist zu handeln.

Hanneke Smits

CEO BNY Mellon
Investment Management



Über die Studie

Im Jahr 2021 führte BNY Mellon Investment Management (BNY Mellon IM) eine der weltweit größten unabhängigen Verbraucherstudien durch, mit der die Einstellungen und das Verhalten der Verbraucher in Bezug auf Investitionen untersucht wurden.

Bei dieser Studie wurden 8.000 Frauen und Männer in 16 Märkten [4] – sowohl Verbraucher, die bereits als Teil ihrer Finanzplanung investieren, als auch solche, die derzeit nicht investieren – befragt. Um auch die Sichtweise der Investmentbranche zu berücksichtigen, haben wir ferner 100 weltweit tätige Vermögensverwalter befragt, die 100 Investmentfirmen mit einem verwalteten Vermögen von insgesamt 59,6 Billionen USD repräsentieren. Ergänzend zur globalen Umfrage führten wir auch einige eingehende Diskussionen mit einem internationalen Expertengremium, das seine Sichtweise zu den Forschungsergebnissen und seine Ideen darlegte, wie dafür gesorgt werden kann, dass bei Investitionen beide Geschlechter gleichermaßen berücksichtigt werden.

Beratendes Expertengremium

BNY Mellon IM möchte sich beim Expertengremium für die wertvollen Einblicke bedanken:

Iona Bain, britische Finanzexpertin, Journalistin, Podcasterin und Autorin von Own It! How Our Generation Can Invest Our Way to a Better Future.

Farmida Bi, Europäische Leiterin des Bereichs Islamic Finance und EMEA-Vorsitzende bei Norton Rose Fulbright.

Cheryl Chong, Finanzexpertin für den asiatisch-pazifischen Raum, Mitbegründerin von The Social Co. und Beraterin für gemeinnützige Organisationen.

Gemma Godfrey, britische Finanzexpertin, nicht geschäftsführende Direktorin und Unternehmerin.

Holly Mackay, britische Finanzexpertin, Gründerin und Geschäftsführerin von Boring Money.

Stefanie O'Connell, US-Geld-Expertin für Millennials und Autorin von The Broke and Beautiful Life.



Iona Bain



Farmida Bi



Gemma Godfrey



Cheryl Chong



Holly Mackay



Stefanie O'Connell

Kurz- fassung

Mit dieser Studie – der ersten in unserer Reihe über inklusive Investitionen – wollten wir herausfinden, welche Hindernisse Frauen von Investitionen abschrecken und welche Auswirkungen es hätte, wenn mehr Frauen investieren würden.

Die Tatsache, dass Frauen ihr Geld immer noch seltener investieren als Männer, führt zu einer Benachteiligung von Frauen in Bezug auf ihr finanzielles Wachstumspotenzial. Es könnte jedoch auch bedeuten, dass Frauen weniger Einfluss auf das Verhalten von Unternehmen und auf die Welt nehmen, da die Entscheidung, wo sie investieren – und wo nicht – dazu beitragen kann, Veränderungen voranzutreiben.

Unsere Studie zeigt auch, dass sich eine höhere Teilhabe von Frauen an Investitionen – und zwar in größerem Umfang – durchaus positiv auf das Leben der Frauen, auf die Investmentbranche und auf den Planeten auswirken könnte.

Wir haben herausgefunden, dass wenn Frauen in gleichem Maße wie Männer investieren würden, das heute von Privatpersonen verwaltete

Vermögen mindestens 3,22 Billionen USD zusätzlich betragen würde. Was vielleicht noch wichtiger ist: Frauen tätigen unserer Studie zufolge eher Investitionen, die positive soziale und ökologische Auswirkungen haben, was bedeutet, dass es einen Zufluss von 1,87 Billionen USD in verantwortungsvolle Investitionen geben würde, wenn Frauen in gleichem Maße wie Männer investieren würden.

\$3,22
Billionen USD

die heute für Investitionen
zur Verfügung stehen

\$1,87
Billionen USD

an wirkungsorientierten
Investitionen für Menschen
und Umwelt

“

Im Jahr 2019 haben wir ein Projekt durchgeführt, bei dem wir eine Gruppe von 15 Frauen und Männern gebeten haben, einen Investor zu zeichnen. Ausnahmslos alle haben einen Mann im Anzug gezeichnet. Viele haben ihm sogar eine Melone auf den Kopf gesetzt und eine Aktentasche hinzugefügt.

Die Branche steht vor der großen Herausforderung, dass zu viele Menschen längerfristig ihr Geld als Bargeld anlegen, weil sie Investitionen für ihre Welt nicht als relevant betrachten. Solange die Menschen jedoch nicht davon überzeugt sind, dass Investitionen für jedermann möglich sind und von Menschen verwaltet werden, von denen sie glauben, dass sie im Allgemeinen die Interessen der Anleger verfolgen, werden wir weiterhin einen sehr schweren Felsbrocken einen sehr steilen Berg hinaufschieben müssen.

Holly Mackay
Gründerin und Geschäftsführerin
von Boring Money

Kurzfassung

Warum Frauen nicht investieren

Es gibt drei Haupthindernisse für eine stärkere Beteiligung von Frauen an Investitionen:

- Ein Problem der Ansprache: Weltweit trauen sich nur 28% der Frauen, einen Teil ihres Geldes anzulegen.
- Die Einkommenshürde: Im Durchschnitt und weltweit denken Frauen, dass sie ein verfügbares Einkommen von 4.092 USD pro Monat - 50.000 USD pro Jahr - benötigen, bevor sie überhaupt in Erwägung ziehen könnten, einen Teils ihres Geldes zu investieren.
- Der Mythos des hohen Risikos: Fast die Hälfte aller Frauen (45%) gibt an, dass die Anlage von Geld am Aktienmarkt – entweder direkt oder über einen Fonds – für sie zu riskant sei. Nur 9% der Frauen geben an, dass sie eine hohe oder sehr hohe Risikotoleranz haben, wenn es um Investitionen geht; 49% haben eine mäßige und 42% eine geringe Risikotoleranz.

Wie Frauen mit ihren Investitionen die Welt verändern können

Die Förderung von mehr weiblichen Investitionen könnte dazu führen, dass mehr Geld in Fonds mit sozialen und ökologischen Zielsetzungen fließt, denn viele Frauen konzentrieren sich auf verantwortungsvolle Investitionen, die [positive] Ergebnisse für die Gesellschaft insgesamt und unseren Planeten haben und Renditen für den Investor bringen:

- Mehr als die Hälfte aller Frauen (55%) würde investieren – oder mehr investieren – wenn die Auswirkungen ihrer Investitionen mit ihren persönlichen Werten übereinstimmen würden.
- Mehr als die Hälfte aller Frauen (53%) würde investieren oder mehr investieren, wenn der Investmentfonds eine klare Zielsetzung oder einen guten Zweck hätte, d.h. wenn er eine breitere positive Auswirkung auf unsere Gesellschaft oder die Umwelt hätte und nicht nur die Rendite zu erzielen.

Besonders jüngere Frauen sind auf wertebasierte Investitionen bedacht:

- Mehr als sieben von zehn Frauen (71%) unter 30 Jahren, die bereits investieren, ziehen es vor, in Unternehmen zu investieren, die ihre persönlichen Werte im Blick haben, verglichen mit 53% der Frauen über 50, die investieren.

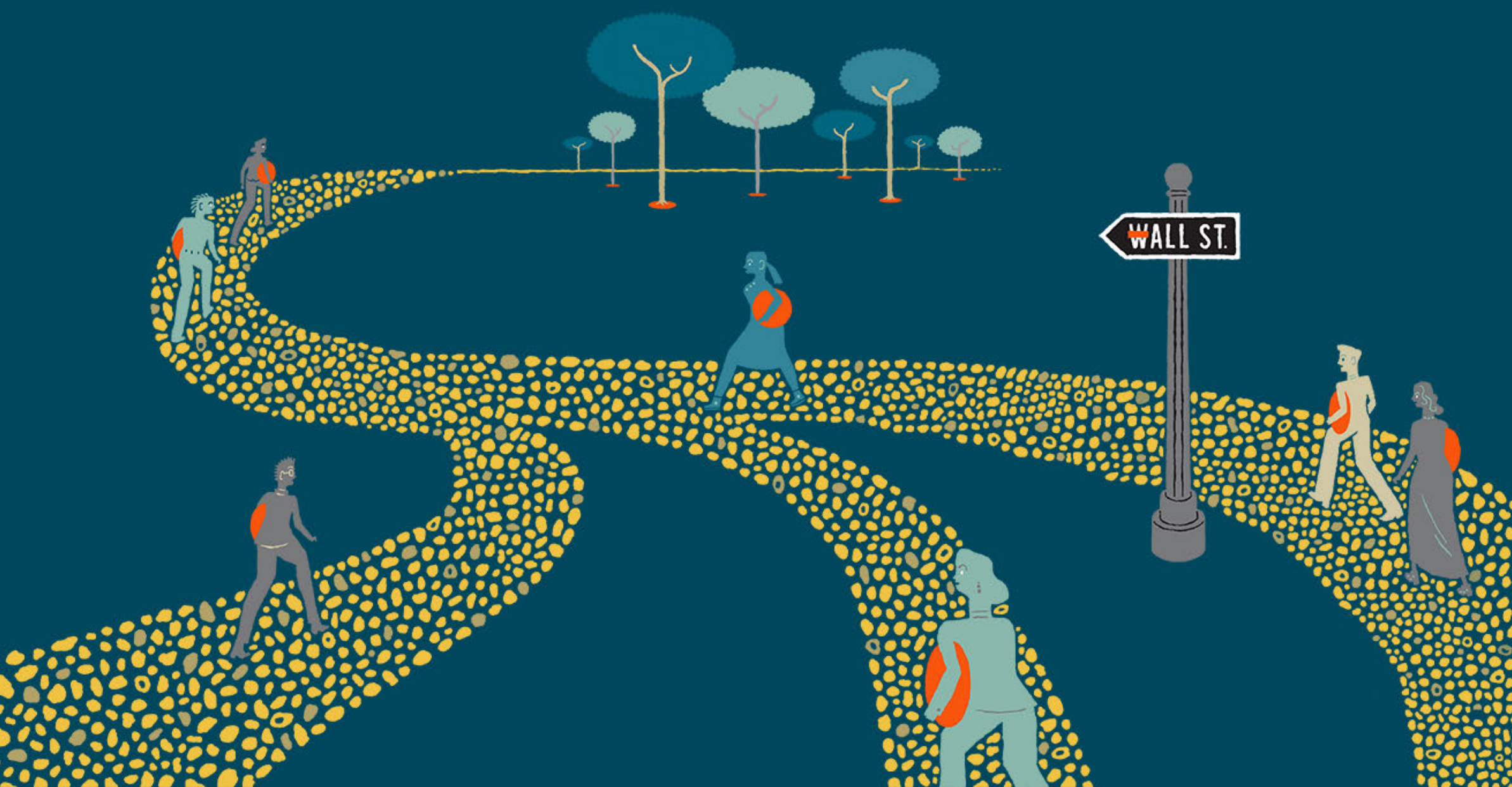
Aufbau einer inklusiven Investmentbranche

Unsere Studie zeigt aber auch, wie sehr die Investmentbranche derzeit auf Männer ausgerichtet ist:

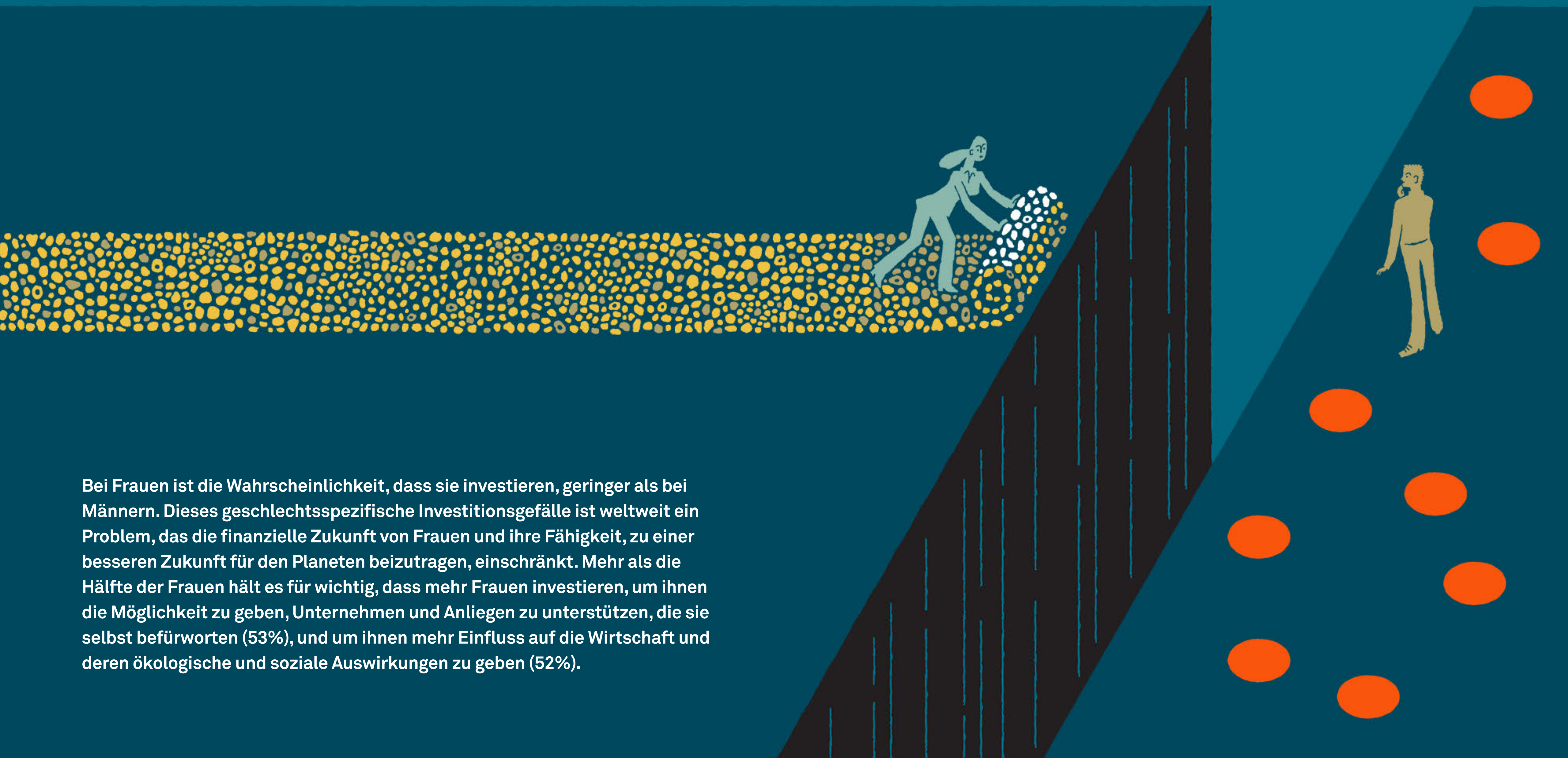
- Fast neun von zehn Vermögensverwaltern (86%) geben zu, dass ihr Standardanlagekunde – die Person, die automatisch mit ihren Produkten angesprochen wird – ein Mann ist.
- Fast drei Viertel der Vermögensverwalter (73%) geben an, dass die Anlageprodukte ihres Unternehmens in erster Linie auf Männer ausgerichtet sind, was darauf hindeutet, dass sie sich auf die Vorteile und Merkmale konzentrieren, die Männer im Allgemeinen mehr ansprechen als Frauen.

Ein wichtiger Schritt zur Förderung inklusiver Investitionen ist die Schaffung einer vielfältigeren und inklusiven Investmentbranche:

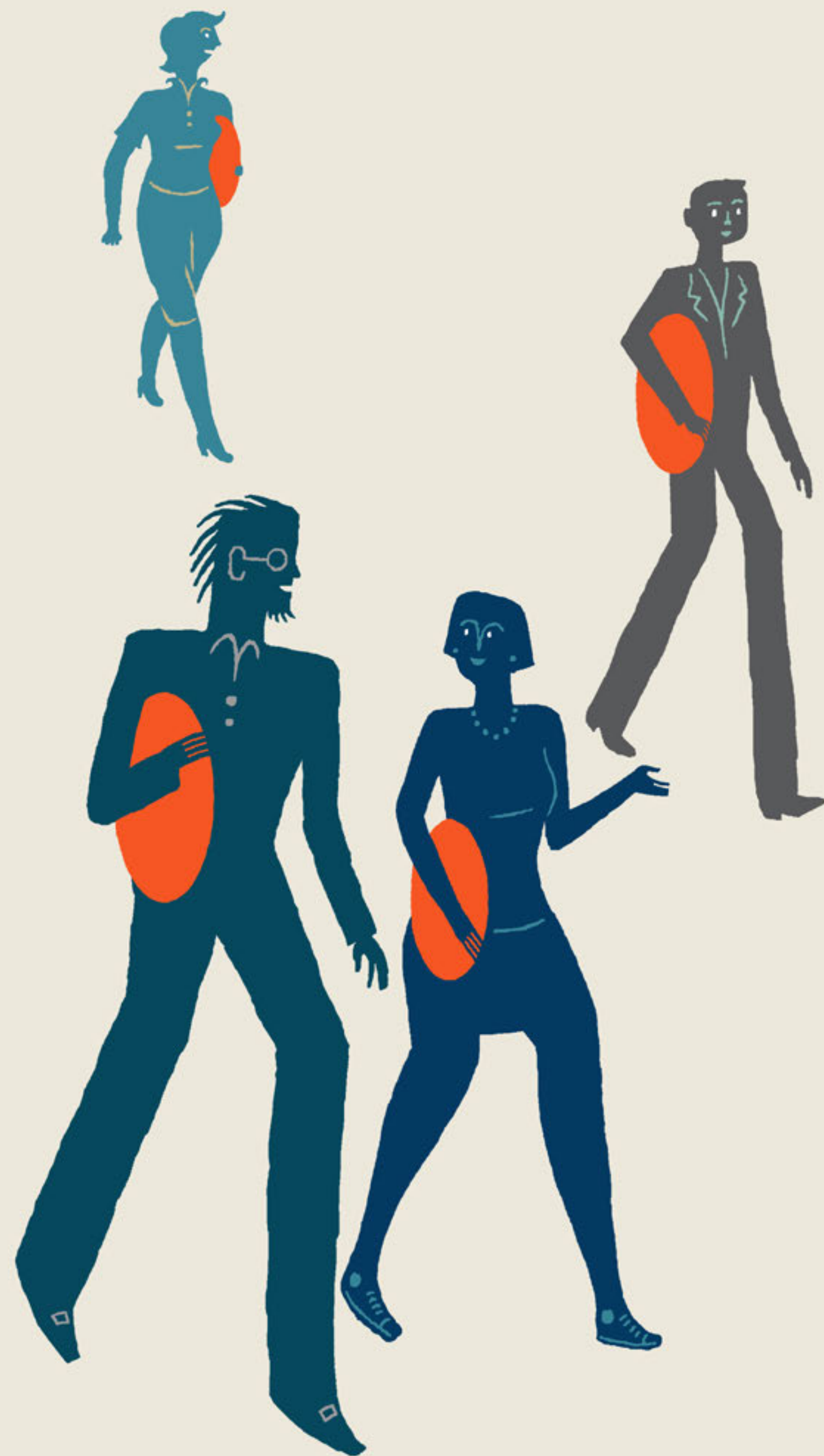
- Die Hälfte der in unserer Studie befragten Vermögensverwaltungsgesellschaften gab an, dass nur 10% oder weniger ihrer Fondsmanager oder Investmentanalysten Frauen sind.
- Fast drei Viertel (73%) der Vermögensverwalter sind der Meinung, dass die Investmentbranche mehr Frauen für Investitionen gewinnen könnte, wenn es in der Branche selbst mehr weibliche Fondsmanager gäbe.



Teil 1: Warum Frauen nicht investieren



Bei Frauen ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie investieren, geringer als bei Männern. Dieses geschlechtsspezifische Investitionsgefälle ist weltweit ein Problem, das die finanzielle Zukunft von Frauen und ihre Fähigkeit, zu einer besseren Zukunft für den Planeten beizutragen, einschränkt. Mehr als die Hälfte der Frauen hält es für wichtig, dass mehr Frauen investieren, um ihnen die Möglichkeit zu geben, Unternehmen und Anliegen zu unterstützen, die sie selbst befürworten (53%), und um ihnen mehr Einfluss auf die Wirtschaft und deren ökologische und soziale Auswirkungen zu geben (52%).



Um zu verstehen, warum Frauen nicht in gleichem Maße investieren wie Männer, und um herauszufinden, was wir in unserer Branche tun können, um die Beteiligung von Frauen zu erhöhen, haben wir 8.000 Männer und Frauen weltweit befragt.

Unsere Studie hat gezeigt, dass die Investmentbranche drei Haupthindernisse für Investitionen angehen muss, um mehr Frauen zu Investitionen zu ermutigen:

- 1. Das Problem der Ansprache**
- 2. Die Einkommenshürde**
- 3. Der Mythos des hohen Risikos**

1.

Das Problem der Ansprache

Die Investmentbranche schafft es nicht, Frauen in gleichem Maße zu erreichen, anzusprechen und teilhaben zu lassen wie Männer.

Weltweit hat nur eine von zehn Frauen das Gefühl, dass sie das Thema Geldanlage umfassend versteht, und weniger als ein Drittel der Frauen (28%) traut sich zu, einen Teil ihres Geldes anzulegen. Angesichts der Tatsache, dass sich nur wenige Frauen beim Anlegen ihres Geldes kompetent genug fühlen, liegt die dringende Notwendigkeit einer besseren Kommunikation und einer stärkeren Ansprache auf der Hand. Was die wichtigsten Aspekte der finanziellen Entscheidungsfindung angeht, sind Investments der Bereich, in dem die wenigsten Frauen Selbstbewusstsein zeigen, verglichen mit Entscheidungen über Ersparnisse, Immobilien und Renten.

Das Selbstvertrauen der Frauen in jungen, aufstrebenden Märkten nimmt stark zu

Die mangelnde Bereitschaft, sich in diesem Bereich zu engagieren, ist weltweit jedoch nicht einheitlich, sondern variiert erheblich von Land zu Land: Nur 15% der Frauen in Japan beispielsweise trauen sich zu, einen Teil ihres Geldes anzulegen, während es in Indien (47%) und Brasilien (46%) dreimal so viele sind.



“ Um dieses Problem zu lösen, müssen wir aktiv in den Dialog mit Frauen treten und nicht darauf warten, dass sie zu uns kommen. Wir müssen mit ihnen reden, wir müssen uns engagieren, wir müssen relevant sein und wir müssen zugänglich sein.

Holly Mackay
Gründerin und Geschäftsführerin
von Boring Money

Die Karte des Investitionsvertrauens von Frauen

Diese unterschiedlichen Niveaus in Bezug auf diesen Aspekt könnten zum Teil auf die demografischen Gegebenheiten dieser Märkte zurückzuführen sein. Indien und Brasilien haben eine relativ junge Bevölkerung, und unsere Daten deuten darauf hin, dass sich jüngere Frauen stärker für Investitionen interessieren: 60% der Frauen zwischen 18 und 30 Jahren sind beispielsweise offen für Investitionen oder haben in der Vergangenheit investiert, verglichen mit 45% der Frauen über 50.

Darüber hinaus können auch unterschiedliche Diskussions- und Bildungsniveaus eine Rolle spielen. In Indien – wo das Selbstvertrauen in Bezug auf Investments am höchsten ist – zeigen unsere Daten, dass mehr Gespräche über Investitionen stattfinden. Die Hälfte der indischen Frauen in der Studie gibt beispielsweise an, von ihren Eltern über Investitionen aufgeklärt worden zu sein, verglichen mit einem Durchschnitt von nur 32% der Frauen in allen Märkten und nur 12% in Japan, wo das Selbstvertrauen in Bezug auf Investments am geringsten ist.



“ In einigen Ländern ist das Klischee, dass Investitionen eine Männersache sind, nicht so weit verbreitet. Die Idee des Investierens ist dort kulturell fester verankert und wird im Freundes- und Familienkreis offen diskutiert, was zu einem höheren Maß an Investitionssicherheit und Selbstvertrauen führt. Ein aktiver Dialog zu diesem Thema und die Sichtbarkeit weiblicher Vorbilder können etwas bewirken. Dies bedeutet, dass in einigen Ländern, wie z.B. in Indien, die Investitionsbeteiligung von Frauen vergleichsweise höher ist, da Investments als eine Möglichkeit zur Sicherung der Zukunft der Familie gesehen werden.

Farmida Bi
Europäische Leiterin Islamic Finance und
EMEA-Vorsitzende bei Norton Rose Fulbright

2.

Die Einkommenshürde

Im Durchschnitt und weltweit glauben Frauen, dass sie 4.092 USD an verfügbarem Einkommen pro Monat – fast 50.000 USD pro Jahr – benötigen, bevor sie in Erwägung ziehen könnten, etwas davon zu investieren. In den USA zum Beispiel glauben Frauen durchschnittlich, dass sie ein monatliches verfügbares Einkommen von mehr als 6.000 USD – etwas mehr als 72.000 USD pro Jahr – benötigen, bevor sie beginnen können, Geld anzulegen.

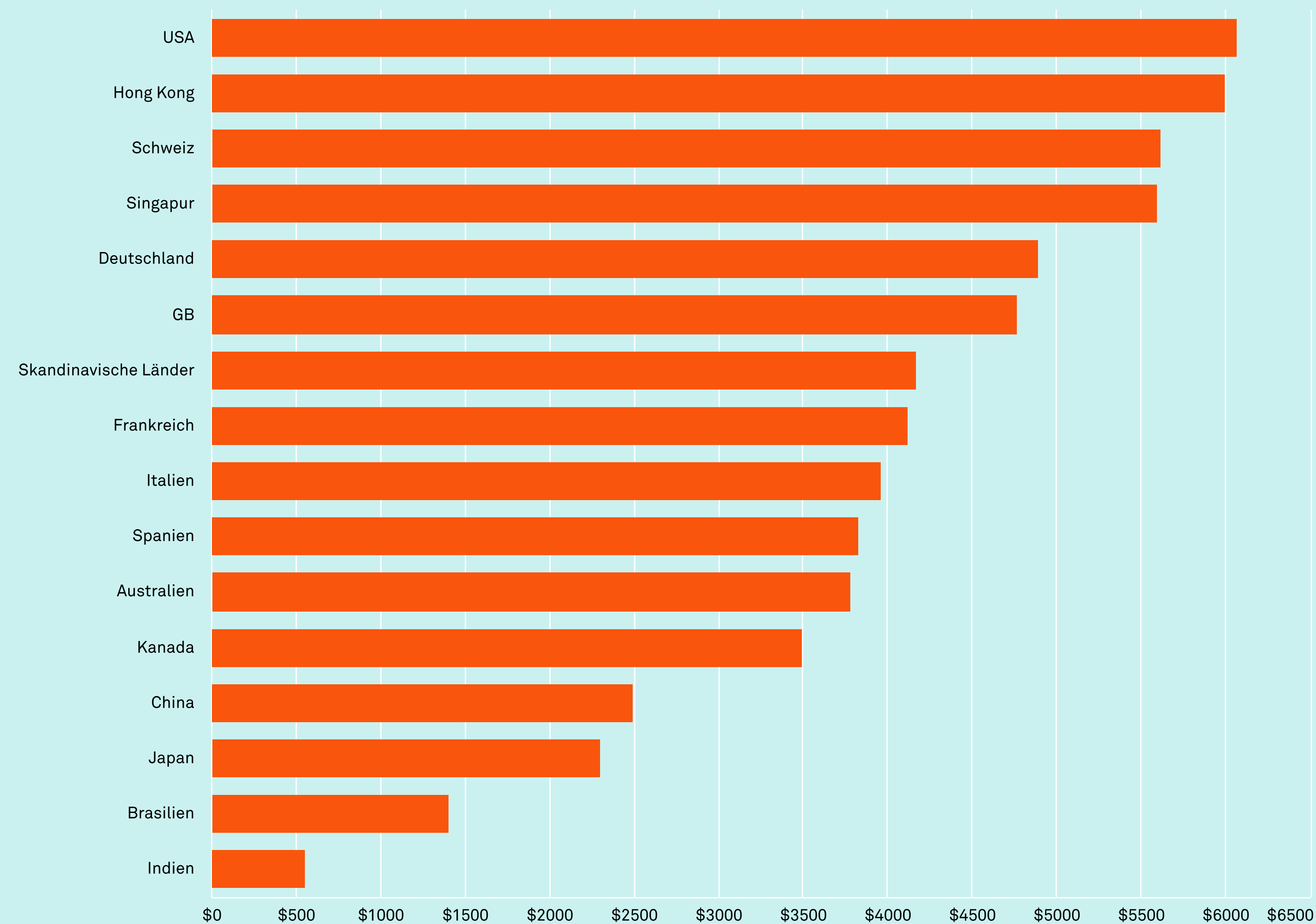
Dies ist eindeutig unrealistisch, insbesondere angesichts der Tatsache, dass mehr als ein Viertel der Frauen (27%) ihre finanzielle Situation als schlecht oder sehr schlecht bezeichnet. Für die Investmentbranche sollte es ein zentrales Anliegen sein, diesen Irrglauben zu überwinden und zu erklären, dass man nur einen kleinen Geldbetrag braucht, um mit dem Investieren zu beginnen.



“ Im Vereinigten Königreich liegt der jährliche Betrag für steuerfreie Kapitalerträge auf Sparkonten, mit denen in Aktien und Anteile investiert werden kann, bei 20.000 GBP[5] (27.550 USD [6]). Doch anstatt dies als Obergrenze zu verstehen, scheinen viele Menschen den Eindruck zu haben, dass es sich um einen Mindest- oder Zielbetrag handelt.

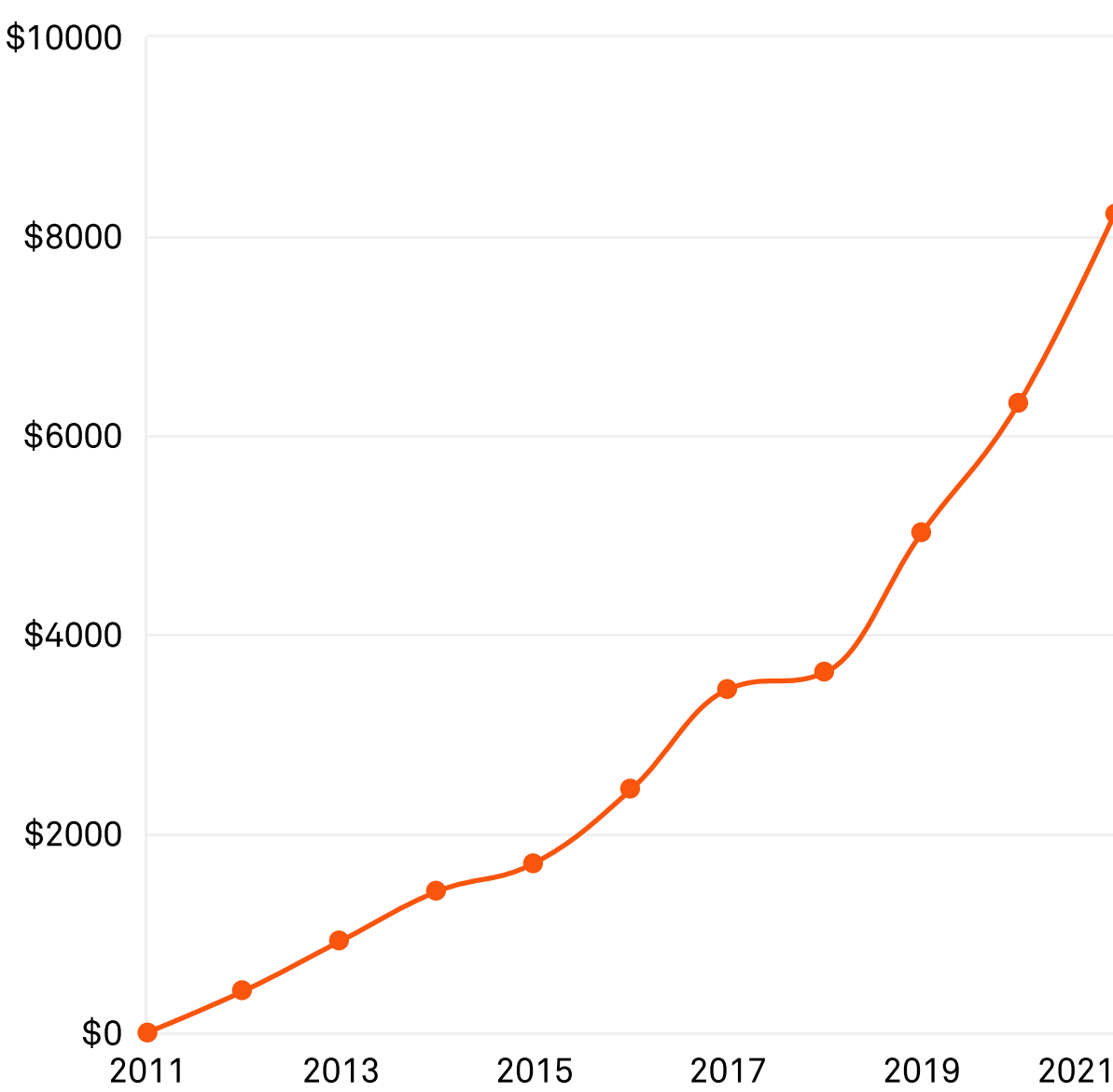
Gemma Godfrey
Geschäftsführende Direktorin
und Unternehmerin

Der durchschnittliche Betrag des monatlichen verfügbaren Einkommens, von dem Frauen glauben, dass sie ihn brauchen, um an Investments denken zu können



Überwinden der Einkommenshürde

Entgegen der weit verbreiteten Meinung, dass man viel Geld übrig haben muss, um mit dem Investieren anfangen zu können, kann sich sogar eine kleine Investitionsgewohnheit, jeden Monat ein paar Euro beiseite zu legen, im Laufe der Zeit wirklich auszahlen. Wenn Sie beispielsweise vor 10 Jahren damit begonnen haben, monatlich 30 Dollar in den S&P 500 Index zu investieren, könnte Ihr Portfolio heute über 8.000 USD wert sein, wovon weniger als die Hälfte aus Geld besteht, das Sie selbst investiert haben. [7]



3.

Der Mythos des hohen Risikos

Investitionen bieten zwar Renditechancen – und sie könnten das Kapital vor den erodierenden Auswirkungen der Inflation schützen – , aber es besteht auch ein Risiko für das Kapital. Fehleinschätzungen über die Höhe dieses Risikos halten Frauen jedoch vom Investieren ab.

Die Branche muss daran arbeiten, die Risiken und Vorteile von Investitionen besser zu vermitteln – und im Zusammenhang mit den verpassten potenziellen Chancen, die sich aus dem Verzicht auf Investitionen ergeben, die Frauen in einen Investitionsdialog einbinden, der einerseits nach Treu und Glauben geführt wird und andererseits auch fundiert ist. So geben beispielsweise 45% der Frauen an, dass ihnen eine Geldanlage an der Börse, direkt oder über einen Fonds, zu riskant erscheine. Nur 9% der Frauen geben an, dass sie eine hohe oder sehr hohe Risikotoleranz haben, wenn es um Investitionen geht; 49% haben eine mäßige Risikotoleranz und 42% eine geringe Risikotoleranz.

9%

Frauen mit einer hohen oder sehr hohen Risikotoleranz



“ Investments sind natürlich mit Risiken verbunden, aber die Vorstellung, dass Investitionen immer mit einem hohen Risiko verbunden sind, ist einfach nicht richtig. Und Ihr Geld einfach auf einem Sparkonto zu lassen, ist auch nicht völlig risikofrei. In einer Zeit niedriger Zinsen verliert das Geld auf einem Sparkonto langfristig an Kaufkraft*, da es der Inflation hinterherhinkt.

Iona Bain
Finanzjournalistin,
Podcasterin und Autorin

* Die Kaufkraft ist die Menge an Waren oder Dienstleistungen, die man mit einem Euro oder einer anderen Währungseinheit kaufen kann. Inflation bedeutet, dass sich die Kaufkraft verringert, so dass man mit demselben Geldbetrag weniger Produkte kaufen kann. Für 5 USD konnte man zum Beispiel vor 20 Jahren noch 10 Tassen Kaffee kaufen, heute sind es vielleicht nur noch zwei.

Teil 2: Wie Frauen mit ihren Investitionen die Welt verändern können

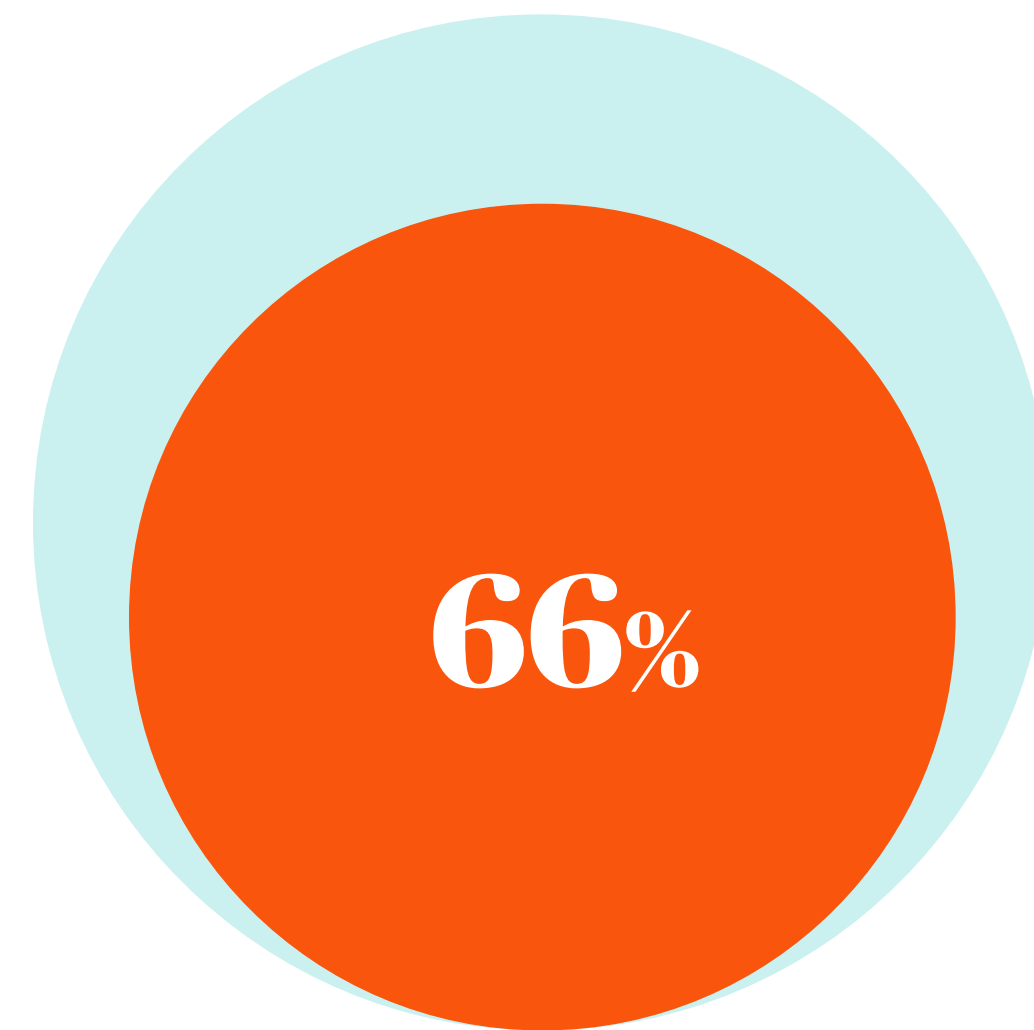
Eine stärkere Beteiligung von Frauen an Investments könnte nicht nur enorme Auswirkungen auf das Leben von Frauen haben, sondern auch auf die Welt insgesamt, da Frauen eher in Dinge investieren, die für sie wichtig sind, wie z. B. den Schutz der Umwelt.



Was könnte mehr Frauen davon überzeugen zu investieren? Unsere Studie zeigt, dass Frauen auf der ganzen Welt durch die Auswirkungen motiviert sind, die ihre Investitionen haben könnten.

Mehr als die Hälfte der Frauen (55%) würde zum Beispiel investieren (oder mehr investieren), wenn die Auswirkungen ihrer Investition mit ihren persönlichen Werten übereinstimmen würden, und 53% würden investieren (oder mehr investieren), wenn der Investmentfonds ein klares Ziel oder einen guten Zweck verfolgen würde. Zwei Drittel der Frauen, die derzeit investieren (66%), versuchen, in Unternehmen zu investieren, die sie wertschätzen und die ihre persönlichen Werte mittragen.

Dieses Bestreben, Investitionen mit Werten in Einklang zu bringen, scheint bei Menschen mit Kindern stärker ausgeprägt zu sein: Drei Viertel der Eltern – sowohl Frauen als auch Männer –, die derzeit investieren, geben an, dass sie es vorziehen, in Unternehmen zu investieren, die ihre persönlichen Werte unterstützen, verglichen mit 59% der Erwachsenen, die keine Kinder haben.



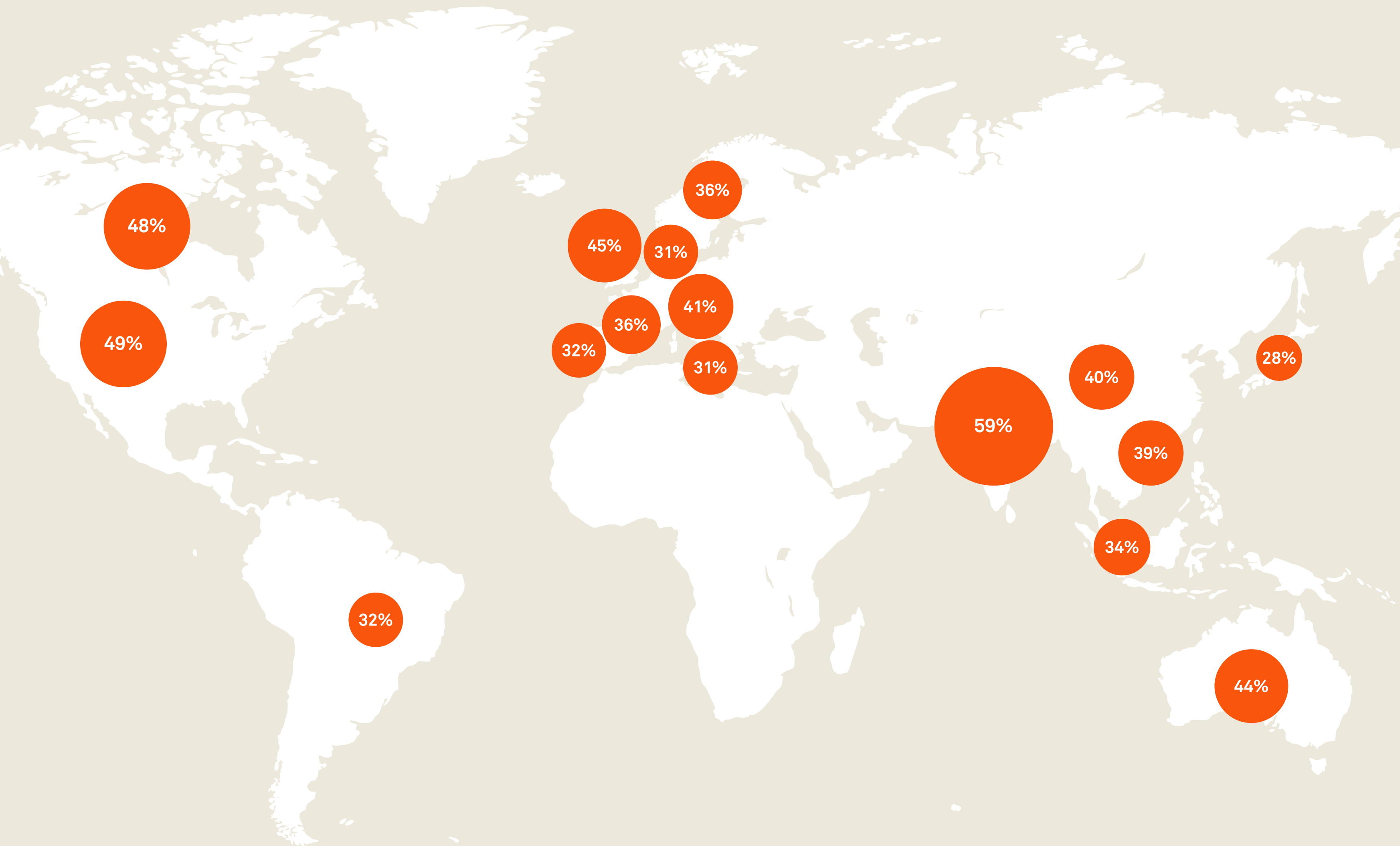
● Frauen, die derzeit in Unternehmen investieren, die sie mögen und die ihren persönlichen Werten entsprechen.

“ Natürlich wollen Frauen die Rendite ihrer Investitionen sehen, aber sie wollen auch die Auswirkungen ihres Geldes sehen. Geld für die Zukunft anzulegen, sei es für die eigene finanzielle Sicherheit oder für die Zukunft des Planeten, geht Hand in Hand mit der Stärkung der Rolle der Frau.

Holly Mackay
Gründerin und Geschäftsführerin
von Boring Money

Die Karte der Impact Investments

Die Länder mit dem höchsten Anteil an Frauen, die mit ihren Investments eine positive Wirkung erzielen wollen



Investments mit positiver Wirkung, die über die Rendite hinausgehen

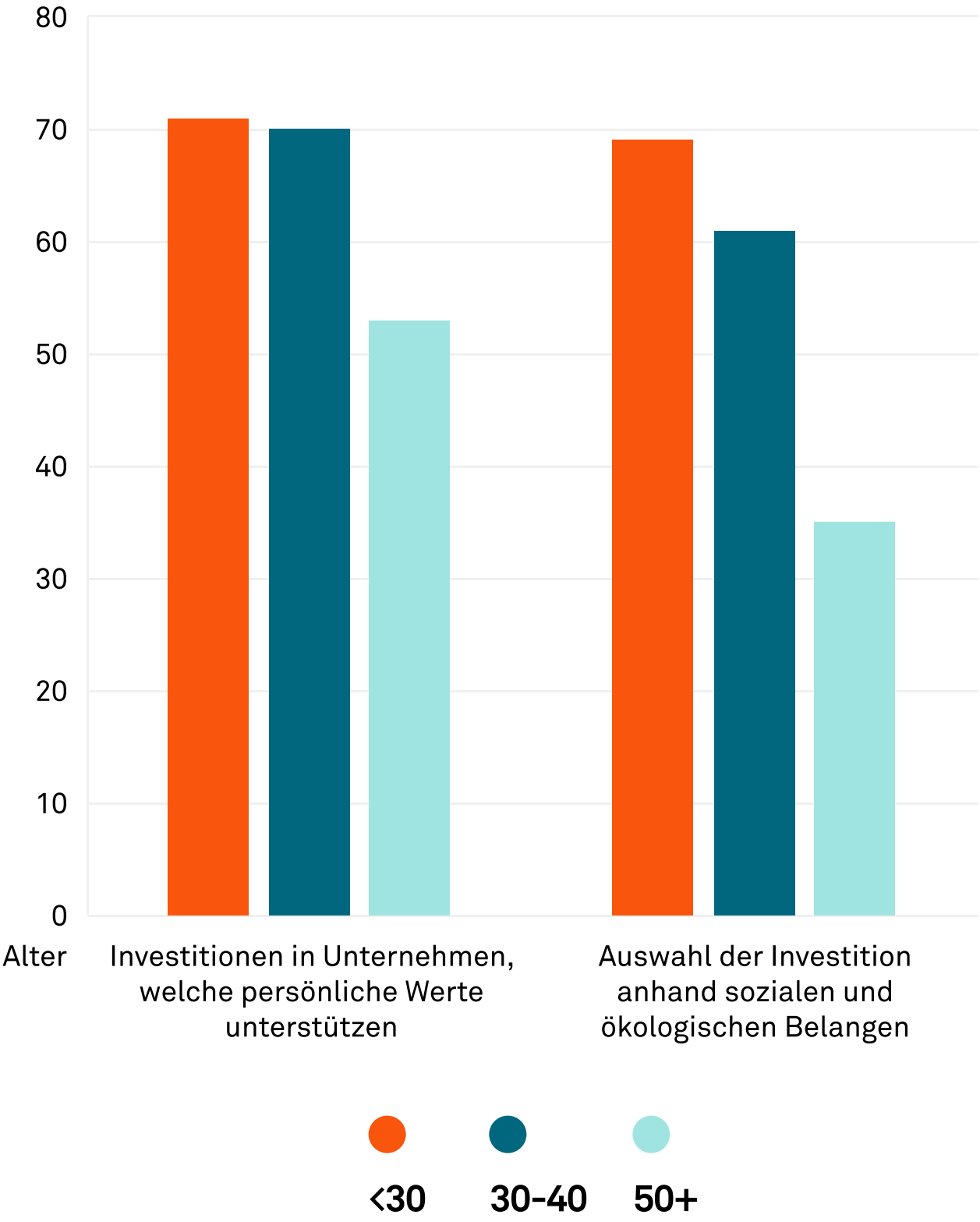
Verantwortungsvolles Investieren (Responsible Investment - RI) bedeutet, in eine bessere Zukunft zu investieren: in eine nachhaltigere, vielfältigere und gerechtere Zukunft. RI deckt ein Spektrum von Anlagestilen ab, einschließlich der Durchführung eines Screenings mit Ausschlusskriterien, Berücksichtigung von ESG, nachhaltiges Investieren und Impact Investment. Berücksichtigung von ESG ist die systematische und explizite Einbeziehung von ESG-Faktoren in Finanzanalyse und Anlageentscheidungen, um Risiken besser zu steuern und die Rendite zu verbessern. Nachhaltige Investitionen gehen einen Schritt weiter als ESG-Investitionen. Dabei handelt es sich um Investments mit dem doppelten Ziel, eine positive, messbare und beabsichtigte Wirkung im sozialen Bereich oder auf die Umwelt und eine finanzielle Rendite zu erzielen.

Die Messung der Auswirkungen von Investitionen kann schwierig sein, und es gibt keine einheitliche Methode, obwohl es viele verschiedene Ansätze für verantwortungsbewusstes Investieren und Rahmenbedingungen gibt, die vom einfachen Ausschluss von Investitionen, die schädlich sind, bis hin zur aktiven Auswahl von Investitionen nach dem spezifischen Nutzen, den sie haben, reichen.

Das Interesse an nachhaltigen Investitionen hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Nach Angaben des Global Impact Investing Network (GIIN) ist dieser besondere Markt inzwischen mehr als 700 Milliarden USD wert.

Jüngere Frauen streben danach, Zweck und Gewinn zu verbinden

Wenn es darum geht, Zweck und Gewinn zu verbinden, sind jüngere Frauen die Vorreiterinnen. Von den Frauen, die derzeit investieren, bevorzugen 71% der Frauen unter 30 Jahren und 70% der Frauen zwischen 30 und 50 Jahren Investitionen in Unternehmen, die ihre persönlichen Werte unterstützen, verglichen mit 53% der Frauen über 50. Fast sieben von zehn Frauen unter 30 Jahren, die derzeit investieren (69%), und 61% der Frauen zwischen 30 und 50 geben an, dass sie bei der Auswahl ihrer Anlagen auf deren Auswirkungen auf soziale oder ökologische Belange achten, während es bei den Frauen über 50 nur 35% sind.



“Junge Frauen sehen ihr Geld als einen mächtigen Hebel, um Gutes zu bewirken. Es gibt Anzeichen dafür, dass junge Anlegerinnen mehr Vertrauen in den Aktienmarkt gewinnen, sich mit dem Fachjargon vertraut machen und verstehen, wie ihr Geld wachsen und gleichzeitig einen positiven Einfluss auf die Welt um sie herum haben kann.“

Iona Bain
Finanzjournalistin,
Podcasterin und Autorin

Die Investment-verlagerung

Das Profil der Investoren ändert sich, und damit verschieben sich auch die Schwerpunkte und Werte. Unsere Daten zeigen, dass ältere Männer, traditionell die „typischen“ Anleger, auf die die Investmentbranche abzielt - weniger darauf bedacht sind, mit ihren Investitionen eine positive Wirkung zu erzielen und ihre Investitionen mit ihren Werten in Einklang zu bringen. Während 69% der jungen Frauen (im Alter zwischen 18 bis 30 Jahren), die bereits investieren, ihre Anlagen auf der Grundlage ihrer Auswirkungen auswählen, trifft dies nur auf ein Drittel (33%) der älteren Männer (über 50 Jahre) zu. Und mehr als sieben von zehn Frauen unter 30 Jahren (71%) ziehen es vor, in Unternehmen zu investieren, die für ihre persönlichen Werte einstehen, verglichen mit 54% der Männer über 50.

Investitionswerte: Jüngere Frauen vs. ältere Männer

Es ist mir wichtig, Investitionen zu wählen, die...



innovationen und neue Technologien unterstützen



einen positiven Einfluss auf den Klimawandel haben



einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft haben



die Tierwelt und die biologische Vielfalt schützen



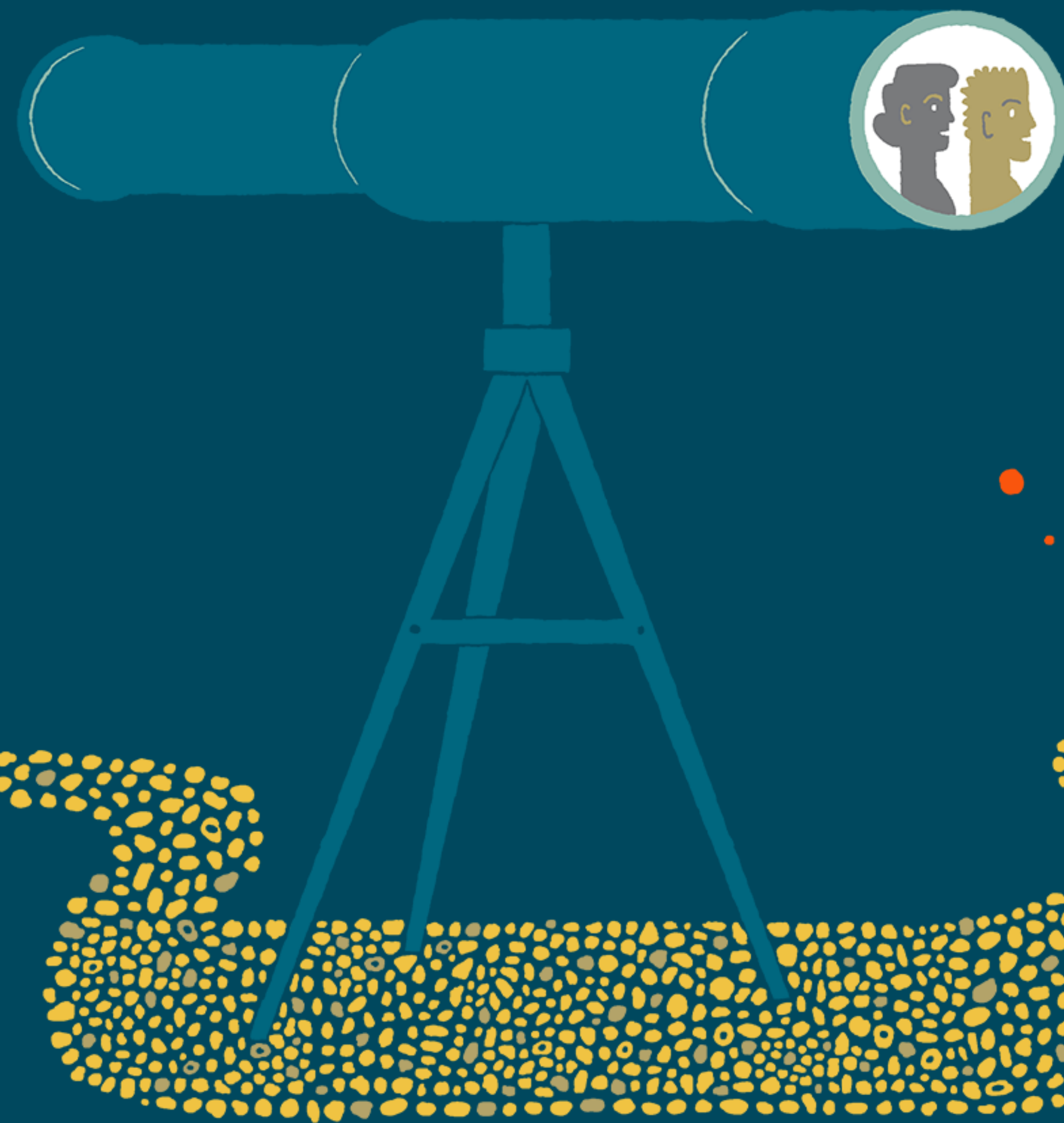
einen positiven Einfluss auf Frauen haben



in Organisationen fließen, die in Sachen Vielfalt gut abschneiden



Teil 3: Aufbau einer inklusive Investment- branche



Wenn es gelingen würde, die Quote der Frauen die investieren, zu erhöhen, könnte dies ihren persönlichen Wohlstand steigern und sich positiv auf ökologische und soziale Fragen auswirken. Es ist nun an der Zeit, dass der Finanzdienstleistungssektor die vernachlässigte Hälfte des Investmentmarktes aktiv einbezieht und eine inklusivere Investmentbranche aufbaut.

Um Frauen den Zugang zu Investitionen zu erleichtern, geht es nicht nur darum, ihnen die richtige Technologie zur Verfügung zu stellen, sondern auch darum, alle mit dem Wissen und den Fähigkeiten auszustatten und die Motivation zu fördern, sich mit Investitionen zu beschäftigen. Dies macht einen bedeutenden kulturellen Wandel innerhalb der Branche erforderlich und zwar nicht nur in der Art und Weise, wie Produkte entwickelt und vermarktet werden, sondern auch in der Vielfalt der Investmentbranche selbst.

Wir haben Vermögensverwalter, die ein Vermögen von fast 60 Billionen US-Dollar verwalten, nach ihren Erkenntnissen über die wichtigsten Herausforderungen für geschlechtsspezifische Investitionen und nach ihren Gedanken darüber gefragt, wie sich die Branche verändern kann, um mehr Frauen zu Investitionen zu bewegen. Ihre Antworten geben Aufschluss darüber, inwieweit die Investmentbranche derzeit auf männliche Kunden ausgerichtet ist, und helfen dabei, Wege zu finden, wie Finanzprodukte und die Kommunikation umgestaltet werden könnten, um Frauen stärker anzusprechen und für Investments zu gewinnen.

“ Wenn Frauen das Gefühl haben, dass sie nicht Teil des Systems sein können, dann ist das sowohl ein Problem für das System als auch für die Frauen selbst.

Iona Bain
Finanzjournalistin,
Podcasterin und Autorin

Eine Industrie, die nur Männer im Blick hat

Der Zugang von Frauen zu Investitionen wird häufig dadurch erschwert, dass sich die Branche auf ein männliches Publikum konzentriert. Dies ist ein zunehmend überholter Ansatz, denn die finanzielle Macht der Frauen wächst durch ihre wirtschaftliche Beteiligung und die Kontrolle über ihr eigenes Vermögen. Derzeit gesteht fast jeder neunte Vermögensverwalter (86%) ein, dass ihr Standardkunde ein Mann ist und fast drei Viertel der Vermögensverwalter (73%) geben an, dass die Anlageprodukte ihres Unternehmens in erster Linie auf Männer ausgerichtet sind, was darauf hindeutet, dass diese sich auf die Vorteile und Merkmale konzentrieren, die Männer im Allgemeinen mehr ansprechen als Frauen.

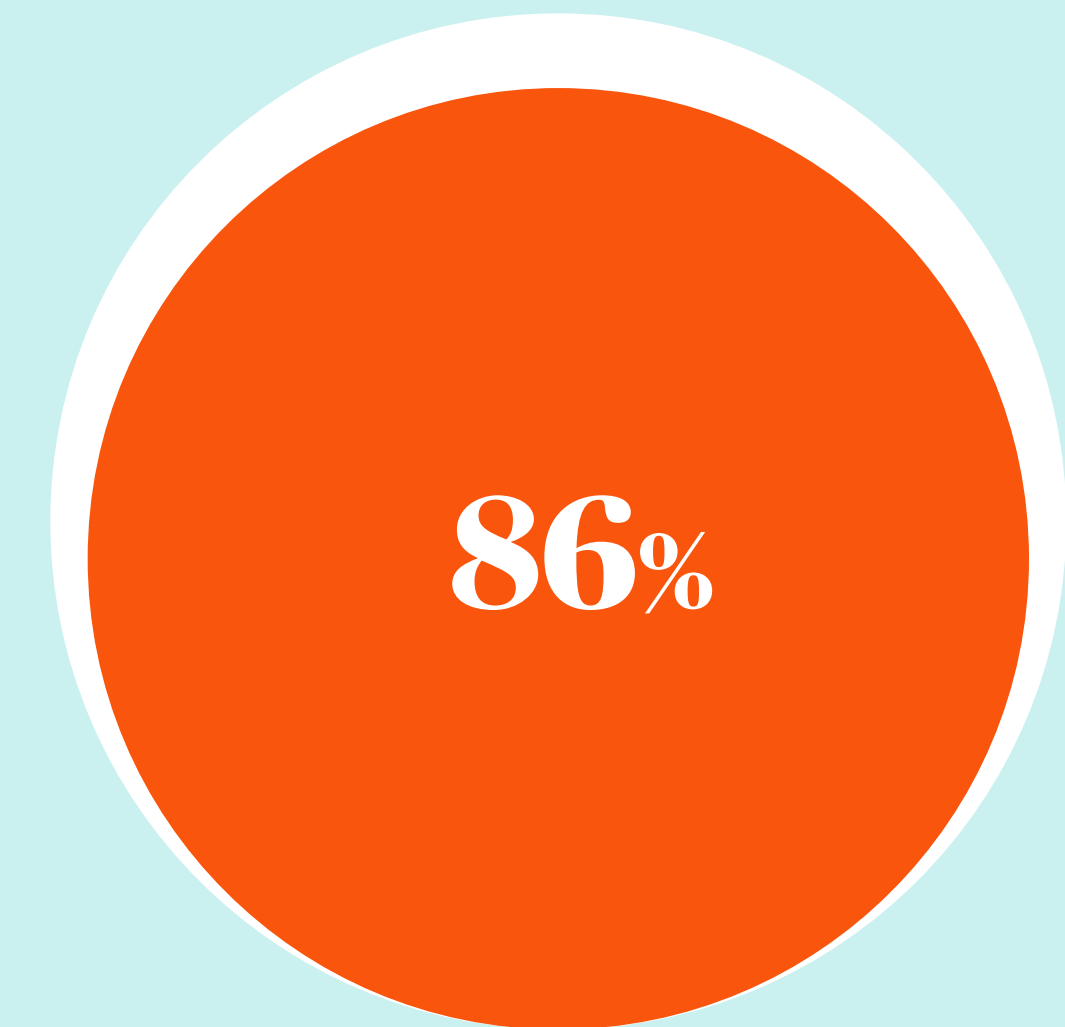
Infolgedessen werden potenzielle weibliche Anleger mit Sprache, Bildern und Botschaften

angesprochen, die hauptsächlich auf einen männlichen Kunden ausgerichtet sind. Dabei werden oft mit Risiken verbundene Metaphern verwendet, wie sie im Extremsport üblich sind, und das Konzept der Hochleistung und des Erfolgs werden zum Sinnbild für den Anlageerfolg.

Es besteht auch die Tendenz, Finanzjargon und eine zu komplizierte Fachsprache zu verwenden, um das Gefühl zu vermitteln, dass der Anleger einem exklusiven Club angehört. Diese Art von Marketing wirkt auf Frauen jedoch abschreckend: Fast ein Drittel (31%) der Verbraucherinnen gab an, dass eine zu komplizierte Sprache [die unklar oder verwirrend sein kann] sie davon abhält, zu investieren oder mehr zu investieren, als sie es derzeit tun.

“**Der Gedanke der Leistung und des Vermögensaufbaus sind in einer Weise vermischt worden, die nicht unbedingt gesund ist. Beim Investieren geht es heute viel mehr um Leistung „Gamification“ Erfolg oder Ergebnisse und weniger um den langfristigen Vermögensaufbau.**

Stefanie O'Connell
Millennial-Geldexpertin
und Autorin



Vermögensverwalter geben zu, dass ihre Standard-Anlagekunden Männer sind

“**Die Sprache ist ziemlich technisch und fachspezifisch. Es geht um Risikokonzepte –da ist das Wort ‘Risiko’ falsch. Es ist kein Risiko, es gibt Unsicherheit. Risiko bedeutet, etwas Dummes zu tun. Das schreckt Frauen ab, egal wie alt sie sind.**

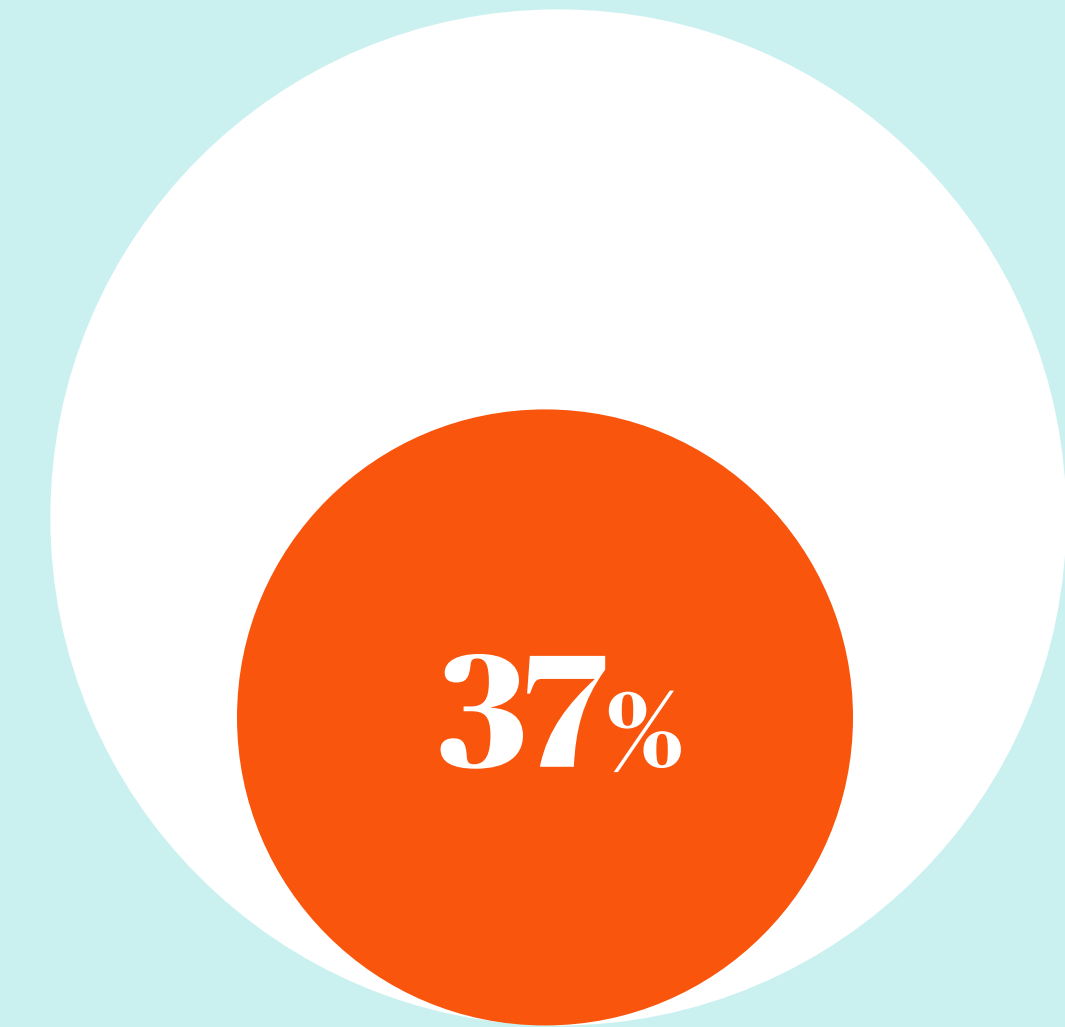
Holly Mackay
Gründerin und Geschäftsführerin
von Boring Money

Ansprache von Frauen

Die Antwort auf die Frage, wie man Frauen für Investments gewinnen kann, liegt nicht in überholten Gags und macht auch beispielsweise nicht die verstärkte Verwendung der Farbe Rosa erforderlich: Es geht vielmehr darum, eine Verbindung herzustellen, indem man versteht, was Frauen zu Investitionen motiviert und wie sie gerne angesprochen werden.

Wenn es der Branche gelingt, die Sprache rund um das Thema Geldanlage zu überdenken, besteht eine große Chance, die Investitionsbereitschaft von Frauen zu beeinflussen: 37% der Frauen gaben an, dass es sie für sie leichter wäre, zu investieren oder mehr zu investieren, wenn die Sprache rund um das Thema Geldanlage einfacher zu verstehen wäre als bisher. Die wichtigste Erkenntnis ist jedoch, dass die Sprache, mit der Finanzprodukte beschrieben werden, nicht nur einfacher sein und Fachjargon vermeiden sollte, sondern auch klarer auf die langfristigen Ziele und Werte von Frauen ausgerichtet sein sollte.

Da die Verbesserung der Gesundheitsversorgung dazu geführt hat, dass die Frauen von heute sich auch finanziell auf eine mögliche Lebenserwartung von 100 Jahren einstellen müssen, werden Frauen motiviert, zu investieren, indem sie an ihren langfristigen finanziellen Wohlstand, ihre Unabhängigkeit und die Auswirkungen denken, die ihre Investitionen haben können. Produkte, die auf diese Bedürfnisse und Interessen zugeschnitten sind und in einer verständlichen Sprache klar kommuniziert werden, dürften die Investitionsbereitschaft von Frauen deutlich erhöhen.



Frauen gaben an, dass sie eine leichter verständliche Investmentsprache zu Investitionen motivieren würde

“ Wir müssen die Botschaft verbreiten: „Das System hat euch übergangen, ihr müsst euch daher selber darum kümmern und es an eure Situation und eure Ziele anpassen.“

Stefanie O'Connell
Millennial-Geldexpertin
und Autorin

Aufbau einer inklusiven Investmentbranche

Ein wichtiger Schritt zur Förderung inklusiver Investitionen ist die Schaffung einer vielfältigeren und inklusiven Investmentbranche. Obwohl bereits einige Fortschritte erzielt wurden, ist die Vermögensverwaltung nach wie vor eine von Männern dominierte Branche, in der es deutlich weniger weibliche Fondsmanager und Investmentanalysten gibt. Die Hälfte der Vermögensverwalter, die an unserer Studie teilgenommen haben, gab an, dass höchstens 10% der Fondsmanager und Investmentanalysten in ihren Firmen Frauen sind. Dies könnte dazu beitragen, dass es der Branche schwer fällt, Kundinnen zu verstehen

“**Es werden mehr Beraterinnen benötigt und es sollte insgesamt mehr Zugang für Frauen geben. Männliche Berater müssen lernen, auf Augenhöhe mit Frauen zu sprechen... Sie beschränken sich oft auf bewährte Methoden, die Männer ansprechen. Es ist an der Zeit, dass sich Beratungsfirmen mit einer frauenfreundlicheren Kultur beschäftigen.**

Iona Bain
Finanzjournalistin,
Podcasterin und Autorin

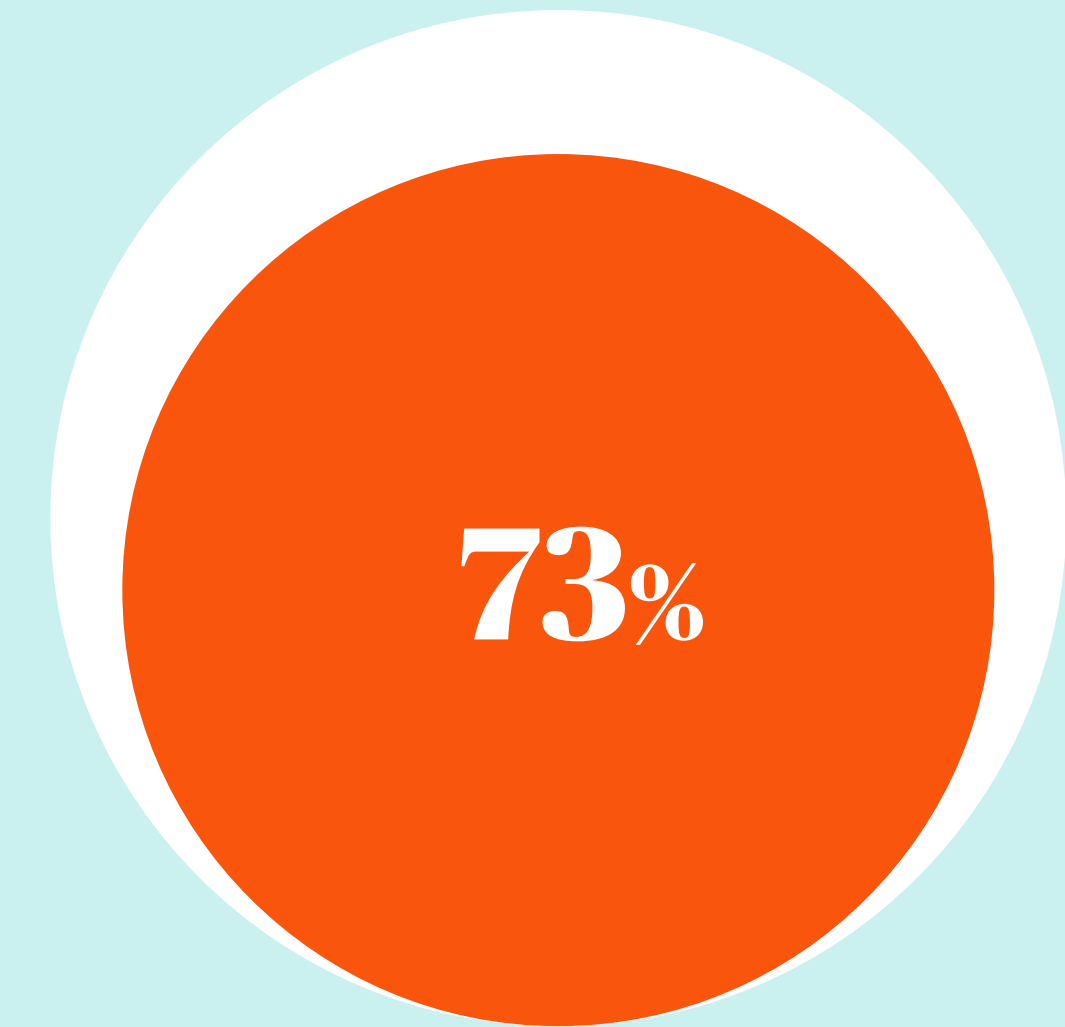
und anzusprechen, und dies wiederum beeinträchtigt das Vertrauen der Frauen, einer Branche ihr Geld anzuvertrauen, in der es offensichtlich an Frauen mangelt.

Die Vorteile, die sich aus der Gewinnung von mehr weiblichen Talenten in der Branche ergeben, reichen von einer größeren Produktinnovation bis hin zur Ermutigung von mehr Frauen zu Investitionen. Fast drei Viertel (73%) der Vermögensverwalter sind der Meinung, dass die Investmentbranche mehr Frauen für Investitionen gewinnen könnte, wenn es in der Branche selbst mehr weibliche Fondsmanager gäbe.

Die größte Auswirkung könnte dies auf jüngere Altersgruppen in der Anfangsphase ihrer Investitionserfahrung haben. Drei von zehn (29%) Frauen unter 30 Jahren, die bereits investieren, gaben an, dass eine weibliche Finanzberaterin sie dazu bewegen würde, mehr zu investieren, als sie derzeit tun, verglichen mit 16% der über 50-Jährigen, die bereits investieren, was vielleicht darauf zurückzuführen ist, dass die über 50-Jährigen genug Zeit hatten, sich mit der männlich geprägten Natur der Branche abzufinden.

Darüber hinaus muss die Förderung einer vielfältigeren Talent-Pipeline für die Branche schon früh beginnen, indem Kindern und Studierenden in den Jahren ihrer Schul- und Ausbildung unterschiedliche Rollenmodelle präsentiert werden. Es könnte sein, dass ein kenzentrierter Fokus auf inklusive Investitionen die geschlechtsspezifische Investitionslücke schließen und mehr Frauen für die Branche gewinnen könnte.

Wir müssen die Chance ergreifen, mehr Frauen für eine Tätigkeit in der Branche zu gewinnen und die Frauen, die bereits in dieser Branche tätig sind, zu halten und zu fördern. Erfreulicherweise gibt es Anzeichen dafür, dass sich Frauen zunehmend für eine Karriere in der Investmentbranche interessieren: Obwohl 72% der Frauen über 50 sagen, dass sie eine Karriere in der Branche „nicht in Erwägung ziehen würden und auch noch nie in Erwägung gezogen haben“, trifft dies nur auf 47% der Frauen in der Mitte ihres beruflichen Werdegangs und 45% der jungen Frauen zu.



● Vermögensverwalter sind der Meinung, dass die Investmentbranche mehr Frauen für Investitionen gewinnen könnte, wenn es mehr weibliche Fondsmanagerinnen gäbe

“**Wenn Frauen Schlüsselpositionen in diesen Unternehmen innehaben, verändern sich die Kultur und die Sprache der Branche, welche viel stärker auf eine weibliche Demografie ausgerichtet werden. Das würde viele der Probleme lösen, die Frauen vom Investieren abhalten.**

Stefanie O'Connell
Millennial-Geldexpertin
und Autorin

Was Frauen wollen:

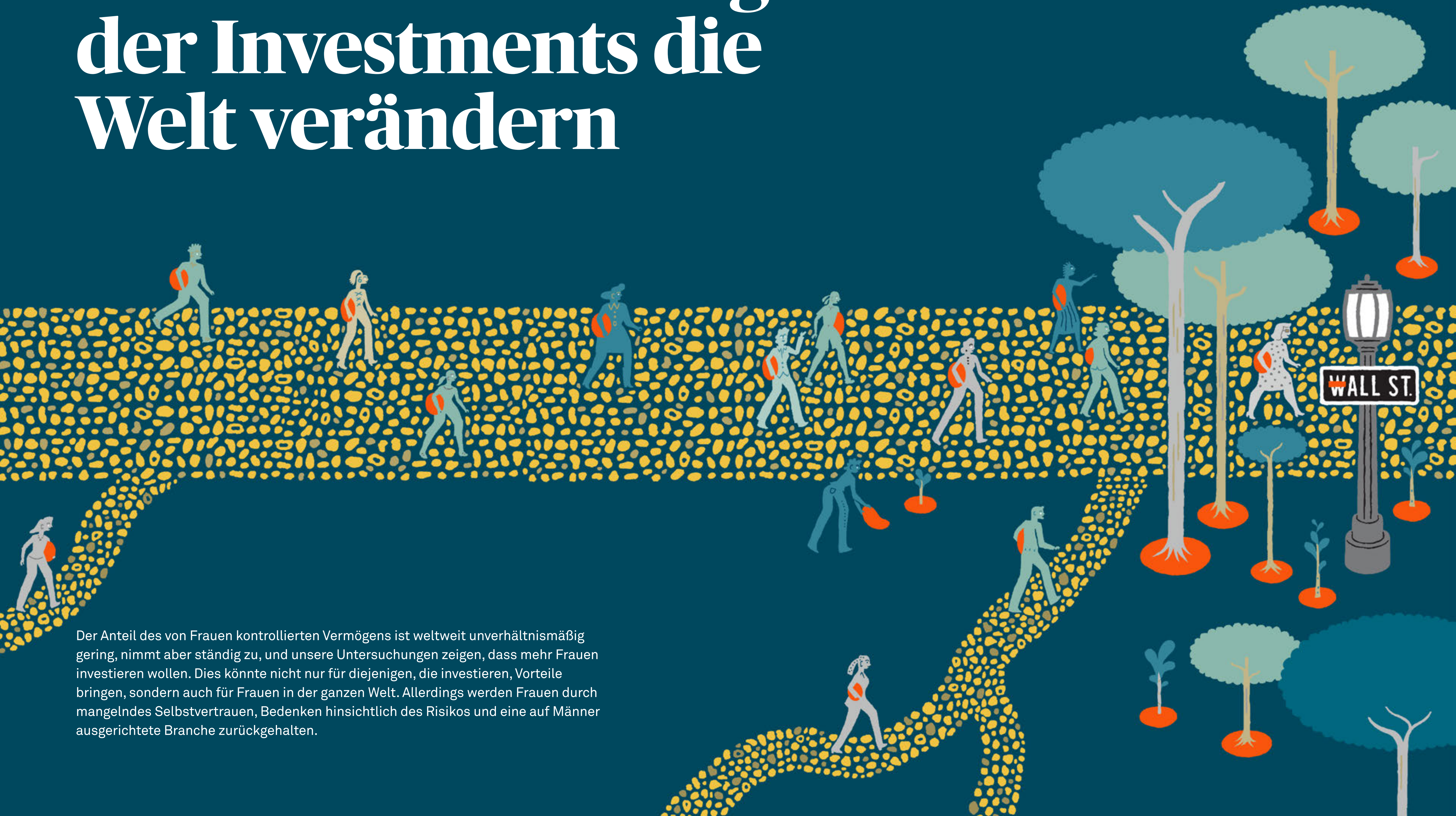
Investitionen in die Selbstständigkeit



Wie bereits in diesem Bericht erwähnt, legen Frauen Wert auf verantwortungsbewusstes Investieren und auf Anlagen, die mit ihren persönlichen Werten übereinstimmen. Sie werden auch durch eine Reihe anderer Faktoren zu Investitionen motiviert, wobei die finanzielle Unabhängigkeit an erster Stelle steht. Die Investmentbranche hat daher eine große Chance, Frauen anzusprechen, indem sie sich auf Botschaften mit Bezug zur finanziellen Unabhängigkeit konzentriert.

Fast zwei Drittel aller Frauen (63%) denken, es ist wichtig, dass mehr Frauen investieren, um für sich selbst im Ruhestand vorzusorgen, und sechs von zehn Frauen halten es für wichtig, dass mehr Frauen investieren, um sich selbst eine größere finanzielle Unabhängigkeit zu sichern. In Indien (80%) und den USA (79%) sind es sogar acht von zehn Frauen. In der Vergangenheit hat die Branche den Frauen Vermögensprodukte zur finanziellen Absicherung ihrer Familien angeboten, aber Investitionen in ihre eigene Unabhängigkeit sind wichtiger als Investitionen in die Finanzierung ihrer Familienangehörigen. Die finanzielle Absicherung des Ruhestands und ihre finanzielle Unabhängigkeit werden als sogar noch wichtiger eingestuft als beispielsweise die finanzielle Hinterlassenschaft für die Familie (die von 57% der Frauen als wichtig genannt wird)

Fazit: Durch Veränderungen der Investments die Welt verändern



Der Anteil des von Frauen kontrollierten Vermögens ist weltweit unverhältnismäßig gering, nimmt aber ständig zu, und unsere Untersuchungen zeigen, dass mehr Frauen investieren wollen. Dies könnte nicht nur für diejenigen, die investieren, Vorteile bringen, sondern auch für Frauen in der ganzen Welt. Allerdings werden Frauen durch mangelndes Selbstvertrauen, Bedenken hinsichtlich des Risikos und eine auf Männer ausgerichtete Branche zurückgehalten.

Es liegt an uns, der Investmentbranche, diesen Wandel anzuführen, indem wir mehr Frauen ausbilden, inspirieren und in all unsere Aktivitäten einbeziehen. Das traditionelle Klischee des an Investitionen interessierten Menschen als dem wohlhabenden älteren Mann ist überholt und muss endgültig über Bord geworfen werden. Auch junge Frauen sind an Investments interessiert, aber sie müssen dazu in die Lage versetzt werden, selbst zu investieren. Das Image der Investments ändert sich und die Branche muss sich ebenfalls weiterentwickeln.

Frauen können zu Investitionen ermutigt werden, indem man ihnen die Welt der Investments näher bringt, indem man ihnen das Wissen und die Fähigkeiten vermittelt, die sie brauchen, und indem man die Kommunikation neu ausrichtet, um das Gespräch sowohl innerhalb als auch außerhalb der Branche zu suchen, und dabei ihre Beweggründe anspricht, seien sie finanzieller oder gesellschaftlicher Natur oder beides.

Verantwortungsbewusstes Investieren ermöglicht es Frauen, sich effektiv für Dinge einzusetzen, an die sie glauben, und mit ihrem Geld direkt zur Erreichung sozialer und ökologischer Ziele beizutragen. Ein stärkeres Augenmerk auf diese Art von Botschaften und auf die allgemeinen Vorteile von Investments sollte dazu beitragen, mehr Frauen anzuziehen.

Eine größere Vielfalt innerhalb der Branche dürfte auch zu einer stärkeren Beteiligung von Frauen und letztlich zu höheren Investitionen beitragen; um jedoch einen bedeutsamen Wandel in der Branche herbeizuführen, müssen sowohl Frauen als auch Männer den Wandel mittragen.

Wenn wir alle zusammenarbeiten, können wir das Ziel erreichen, Investments zum Nutzen aller inklusiver zu gestalten.

BNY Mellon Investment Management:
Taten sagen mehr als Worte

Als Teil eines Unternehmens, dass in jedem Schritt des Investitionskreislauf eine Rolle spielen kann, glauben wir an unsere starke Position, um einen Unterschied zu machen. Wir können den Wandel frühzeitig unterstützen, indem wir durch unsere Partnerschaft mit der internationalen Gruppe „Inspiring Girls“ schon früh über das Thema „Geld“ sprechen. Wir können untersuchen, wie man die ca. 20.000 Frauen in unserem eigenen Unternehmen dazu motivieren kann, mitzumachen und mehr zu investieren. Wir werden unseren Ansatz, auf Frauen zuzugehen, prüfen und mit Intermediären und der erweiterten Branche sprechen, um einen Unterschied zu machen und klare Ziele für den Fortschritt zu definieren.



Die Zeit zum Handeln ist gekommen. Die Investmentbranche muss inklusiver werden und einen besseren Weg finden, um mit Frauen in Kontakt zu treten, Investitionen zugänglicher zu machen und das Gefälle zwischen den Geschlechtern zu verringern. Mehr Frauen, die investieren, sind für alle von Vorteil: für die Gesellschaft, die Investmentbranche und den Planeten.

#AllStreet

Das beratende Expertengremium

“ **Natürlich sind Investitionen mit Risiken verbunden – doch die Vorstellung, dass Investitionen immer mit einem hohen Risiko verbunden sind, trifft nicht zu.**

Iona Bain

Iona Bain ist eine in Schottland geborene Musikerin, die zur Finanzjournalistin wurde und in Großbritannien zur führenden Stimme in Sachen Geld für Menschen der Generation der Millennials geworden ist. Sie gründete 2011 den bahnbrechenden Young Money Blog und ist seitdem eine mehrfach ausgezeichnete Journalistin, Rundfunksprecherin, Rednerin und Autorin, die sich auf das Thema Personal Finance spezialisiert hat, sowie die Autorin von Own It! How Our Generation Can Invest Our Way to a Better Future ist.



“ **In Indien... lesen viele Frauen, die sonst eher traditionelle Rollen einnehmen, Wirtschaftszeitungen, um zu ermitteln, in was sie investieren sollen.**



Farmida Bi

Farmida Bi, CBE, ist seit Mai 2018 EMEA-Vorsitzende bei Norton Rose Fulbright und verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in den Bereichen Kapitalmärkte und islamische Finanztransaktionen und ist die europäische Leiterin des Bereichs Islamic Finance des Unternehmens. Darüber hinaus hat sie in den Londoner Büros anderer führender US-amerikanischer und britischer Unternehmen gearbeitet und dabei ihr Wissen über den gesamten Sektor erweitert. Sie wurde in den letzten Jahren als eine der einflussreichsten Frauen im europäischen Finanzwesen bezeichnet.

Das beratende Expertengremium

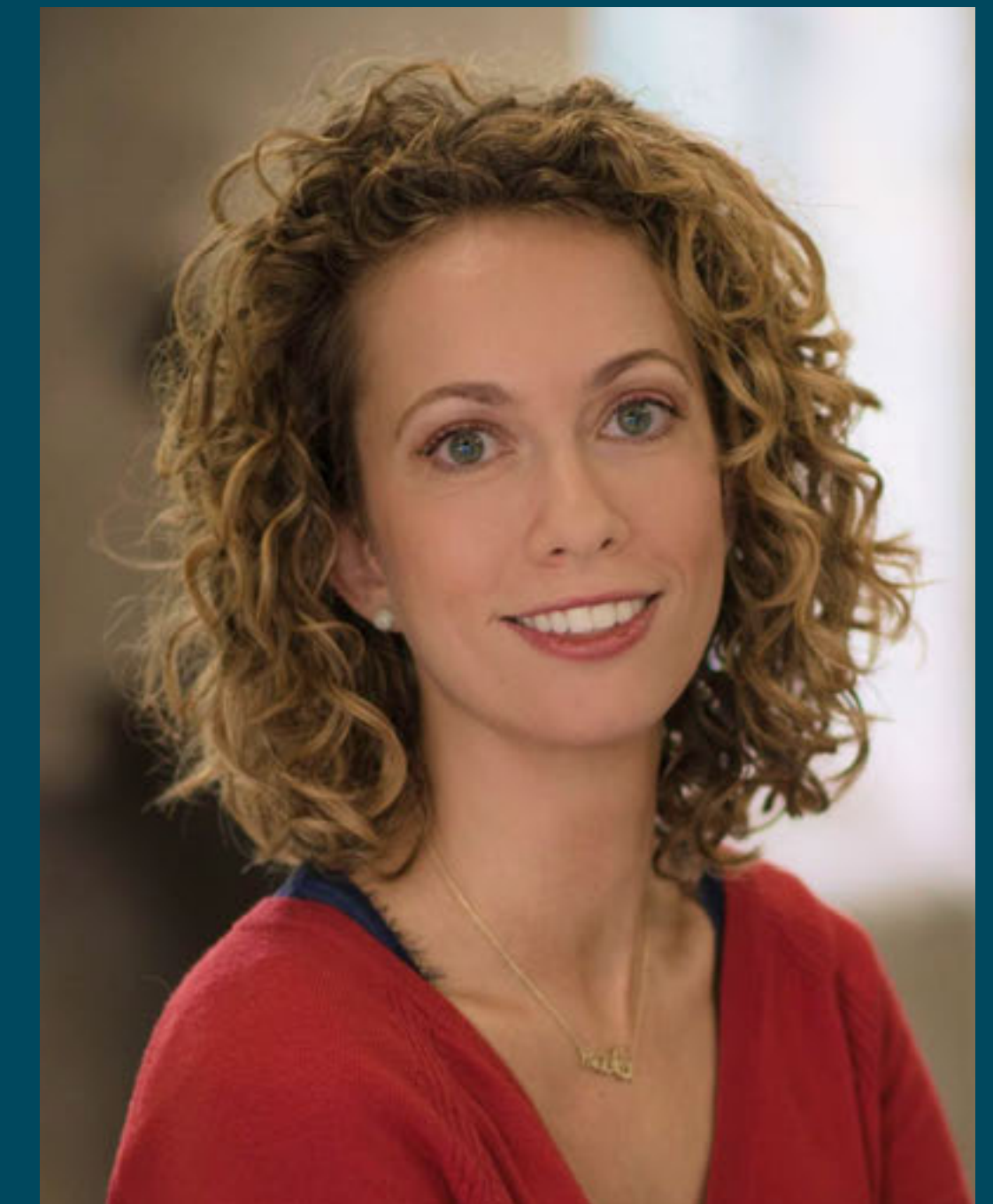
“ Ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen den Geschlechtern in der Branche würde ein breiteres Spektrum von Menschen zu Investitionen ermutigen und Innovation und Zugänglichkeit verbessern.

Cheryl Chong

Cheryl Chong ist Mitbegründerin von The Social Co: Dies ist ein engagiertes Team, das davon überzeugt sind, dass junge Menschen wichtige Katalysatoren sind, wenn es darum geht, sozialen Einfluss zu nehmen. Cheryl ist außerdem Vorstandsmitglied und Beraterin einiger gemeinnütziger Organisationen und sie ist Wirtschaftsprüferin mit Erfahrung im Bereich Investitionen.



“ Die Branche muss kommunizieren, dass Investitionen jetzt viel zugänglicher sind, damit die öffentliche Wahrnehmung mit der Realität übereinstimmt und Investitionen nicht als etwas angesehen werden, das nur sehr reichen Menschen vorbehalten ist.



Gemma Godfrey

Gemma Godfrey ist eine nicht geschäftsführende Direktorin und ehemalige Unternehmerin. Zuvor war sie Leiterin der Anlagestrategie beim Vermögensverwalter Brooks Macdonald und gründete anschließend einen von der FCA genehmigten digitalen Anlagedienst, der von einem globalen Versicherungsunternehmen übernommen wurde. Sie ist heute als Beraterin für verschiedene Verwaltungsräte tätig und hat die britische Regierung bei ihrer 10-Jahres-Strategie zur Verbesserung des finanziellen Wohlstands des Landes beraten.

Das beratende Expertengremium

“Die Sprache ist relativ technisch und fachspezifisch. Es geht um das Risikokonzept, da schon das Wort „Risiko“ falsch ist – es ist kein Risiko, da das bedeutet, etwas Dummes zu tun. Das schreckt Frauen unabhängig vom Alter ab.

Holly Mackay

Holly Mackay, Gründerin und Geschäftsführerin von Boring Money, verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der Investmentbranche. Boring Money ist ein unabhängiges Unternehmen, das sich zum Ziel gesetzt hat, die Inklusivität der Investmentbranche zu erhöhen, indem es Menschen, die keinen Dokortitel im Finanzwesen haben, dabei hilft, schnell und problemlos intelligente Investmententscheidungen zu treffen.



“Wir müssen die Botschaft verbreiten: Das System hat euch übergangen, ihr müsst euch daher selber darum kümmern und es an eure Situation und eure Ziele anpassen.



Stefanie O'Connell

Die Autorin von The Broke and Beautiful Life ist eine landesweit anerkannte Finanzexpertin für Millennials, die Tausenden von jungen Berufstätigen geholfen hat, mehr aus ihrem Geld zu machen. Über Stefanies Arbeit und Ratschläge wurde berichtet in The Wall Street Journal, The New York Times, USA Today, ABC World News, Fox Business und Bloomberg.

Über BNY Mellon Investment Management

BNY Mellon Investment Management ist eine der weltweit führenden Investmentfirmen. Wir sind fest davon überzeugt, dass wir die richtigen Ergebnisse nur dann erzielen werden, wenn wir für jeden Kunden relevant sind, sei es, dass wir gemeinsam mit ihm Lösungen erarbeiten, diversifizierte Strategien anbieten oder Einblicke für in Kenntnis der Sachlage getroffene Entscheidungen liefern. Deshalb haben wir ein Modell entwickelt, das sich an den Bedürfnissen der Anleger orientiert und das Beste aus beiden Welten bietet: Investmentfirmen von Weltrang mit erstklassigen Talenten und einzigartigen Kulturen in Kombination mit der globalen Größe und Stärke von BNY Mellon Investment Management. Wir eröffnen Anlegern die Chancen aller wichtigen Anlageklassen weltweit. Heute haben wir acht Investmentfirmen: Alcentra, ARX, Dreyfus Cash Investment Strategies, Insight Investment, Mellon, Newton Investment Management, Siguler Guff und Walter Scott.

Kontaktieren Sie uns

Generelle Anfragen:
InclusiveInvestment@bnymellon.com

Anfragen von Medien:
InclusiveInvestmentPR@bnymellon.com

Oder kontaktieren Sie unser Investment Management Presse Team:
<https://www.bnymellon.com/us/en/about-us/newsroom/media-resources.html>

Danksagung

BNY Mellon Investment Management: „Der Weg zu inklusiven Investieren“ basiert auf einer eingehenden Studie, die von BNY Mellon Investment Management in Auftrag gegeben und von BNY Mellon Investment Management und Man Bites Dog durchgeführt wurde. Die Studie wurde auch von Man Bites Dog und Coleman Parkes durchgeführt. Cerulli unterstützte die Studie durch die Bereitstellung von Daten über den Kleinanlegermarkt.

Man Bites Dog

Man Bites Dog ist ein preisgekröntes globales Beratungsunternehmen mit Sitz in Großbritannien, das sich auf überzeugende Inhalte, Kampagnen und Kommunikation spezialisiert hat, um die Geschichten seiner Kunden zu erzählen.

Coleman Parkes

Coleman Parkes Research ist ein globaler B2B-Forschungsspezialist mit erstklassiger Erfahrung in allen Branchen und Märkten. Coleman Parkes Research hat sich zur Einhaltung des MRS-Verhaltenskodex (2010) verpflichtet, der auf den ESOMAR-Grundsätzen basiert.

Cerulli Associates

Seit fast 30 Jahren steht Cerulli an der Spitze der Finanzdienstleistungsbranche und liefert bahnbrechende globale Marktforschung durch die Nutzung von Daten.

Verweise

1. Stand: Q2 2021. Alle Dollar Angaben in dieser Studie sind USD.
2. Der Berechnung zu Grunde lagen Daten basierend auf der Research zu durchschnittlichen Investitionen von Frauen und Männern, um Unterschiede zu identifizieren. Anschließend nutzten wir Daten von Cerulli, um die Größen der Retail Investment Märkte in den verschiedenen Regionen im Rahmen der Studie zu berechnen und haben dann die Unterschiede zwischen den Investitionsvolumina von Frauen und Männern angewendet, um zu berechnen, wie viel mehr Geld angelegt werden könnte, wenn Frauen auf dem gleichen Niveau wie Männer anlegen würden. Dem liegt die Annahme zugrunde, dass die Anzahl weiblicher und männlicher Investoren gleich ist. Da es normalerweise mehr männliche Anleger als weibliche Anleger gibt, ist anzunehmen, dass dieser Betrag noch höher ausfallen kann als dargestellt, wie z.B. „mindestens“ USD 3,22 Billionen.
3. Unsere Research bildet auch Daten ab bezogen auf die Anteile der Investitionen von Frauen und Männern, die verantwortungsbewusst sind – z.B. Investitionen die als “positive Wirkung auf die Gesellschaft und den Planeten” oder zumindest die Vermeidung einer negative Wirkung. Der durchschnittliche Anteil von weiblichen Investitionen in verantwortungsbewussten Anlagen wurde anschließend auf die gesamten Investitionsvolumina angewandt, um den gesamten prozentualen Anteil der Investitionen, die als verantwortungsbewusst gelten, auszuweisen.
4. Die 16 Märkte, die in die Studie einbezogen wurden, waren: Australien, Brasilien, Kanada, China, Frankreich, Deutschland, Hongkong, Indien, Italien, Japan, die skandinavischen Länder (Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden), Singapur, Spanien, die Schweiz, das Vereinigte Königreich und die USA. As at Q2 2020.
5. Gilt für das Finanzjahr 2021-2022.
6. Wechselkurs zwischen Pfund und Dollar vom 25. Oktober 2021.
7. DQYDJ S&P 500 Periodic Reinvestment Calculator <https://dqydj.com/sp-500-periodic-reinvestment-calculator-dividends>

Glossar – Schlüsselbegriffe

Sparen: Beim Sparen legen Sie Ihr Geld in Barmitteln an, z.B. auf einem Sparkonto bei einer Bank oder einer Bausparkasse. Im Vergleich zum Investieren bringt Sparen in der Regel eine geringere Rendite (d.h. Ihr Geld wächst nicht wirklich), aber das Sparen birgt praktisch kein Risiko (d.h. die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Ihr Geld verlieren, ist sehr gering).

Investieren: Beim Investieren werden bestimmte Vermögenswerte in der Erwartung ausgewählt, dass sie eine höhere Rendite abwerfen. Es geht dabei auch darum, Geld für die Zukunft anzulegen, aber in der Regel erwartet man eine höhere Rendite (d. h. der Wert des Geldes steigt) und geht dafür ein höheres Risiko ein (d. h. das Risiko, sein Geld zu verlieren, ist höher). Das Geld wird in der Regel in Aktien, Fonds oder Anleihen investiert, wobei Sie mehr oder weniger erhalten können als Sie ursprünglich investiert haben.

Impact Investing (Wirkungsorientiertes Investieren): steht für die Wirkung, die durch eine Investition erreicht werden soll. Diese Anlagestrategie zielt nicht nur darauf ab eine finanzielle Rendite zu bringen, sondern auch positive soziale und ökologische Auswirkungen zu haben. Wirkungsorientiertes Investieren kann über zahlreiche Anlageklassen erfolgen und bietet die Möglichkeit zu verschiedenen, konkreten Resultaten zu kommen. Der wesentliche Punkt in Bezug auf wirkungsorientiertes Investieren ist, dass Geld und Anlagekapital für positive soziale Ergebnisse eingesetzt werden.

Aktives Aktionärstum: definiert das Nutzen von Rechten als Eigentümer, um Aktivitäten oder Verhalten eines Unternehmens, in das investiert wird, zu beeinflussen.

Inflation: Inflation ist der Verlust der Kaufkraft einer Währung über Zeit. Eine quantitative Schätzung der Rate, zu der sich die Kaufkraft mindert, spiegelt sich in gestiegenen durchschnittlichen Preisniveaus eines Warenkorb bestimmter Güter und Dienstleistungen in einer Wirtschaft über einen bestimmten Zeitraum wider. Der Anstieg des Preisniveaus wird oft in Prozent ausgedrückt und bedeutet, dass eine Währungseinheit effektiv weniger Wert hat, als es in vorherigen Perioden der Fall war.

ESG (Environmental, Social und Governance) Kriterien: Eine Reihe von Standards in Bezug auf die operativen Tätigkeiten eines Unternehmens, welche sozial bewusste Investoren nutzen, um potenzielle Investitionen zu prüfen.

**Der Wert von Investments kann sinken.
Deshalb besteht die Möglichkeit, dass AnlegerInnen den
investierten Betrag nicht in voller Höhe zurückerhalten.**

Wichtige Informationen

Sofern nicht anders angegeben, handelt es sich bei den
hierin enthaltenen Auffassungen und Meinungen um die
des Autors.

Hierbei handelt es sich im aufsichtsrechtlichen Sinne
weder um Investment-Research noch um eine Research-
Empfehlung.

Bei BNY Mellon handelt es sich um den Markennamen
der The Bank of New York Mellon Corporation sowie
deren Tochtergesellschaften.

Dieses Dokument wird in Großbritannien von BNY Mellon
Investment Management EMEA Limited, BNY Mellon
Centre, 160 Queen Victoria Street, London EC4V 4LA,
herausgegeben. Registriert in England unter der
Nummer 1118580. Reguliert und autorisiert nach den
Aufsichts-bestimmungen der Financial Conduct
Authority.

Herausgegeben in Europa (ohne Schweiz) von BNY
Mellon Fund Management (Luxemburg) SA (BNY MFML),
einer Aktiengesellschaft (Société Anonyme), die nach
luxemburgischem Recht unter der Registrierungs-
nummer B28166 gegründet wurde. Eingetragener
Firmensitz: 2-4 Rue Eugène Ruppert L-2453 Luxemburg.
BNY MFML unterliegt der Aufsicht der Commission de
Surveillance du Secteur Financier (CSSF).

In der Schweiz von der BNY Mellon Investments
Switzerland GmbH, Fraumünsterstrasse 16, CH-8001
Zürich, Schweiz herausgegeben.