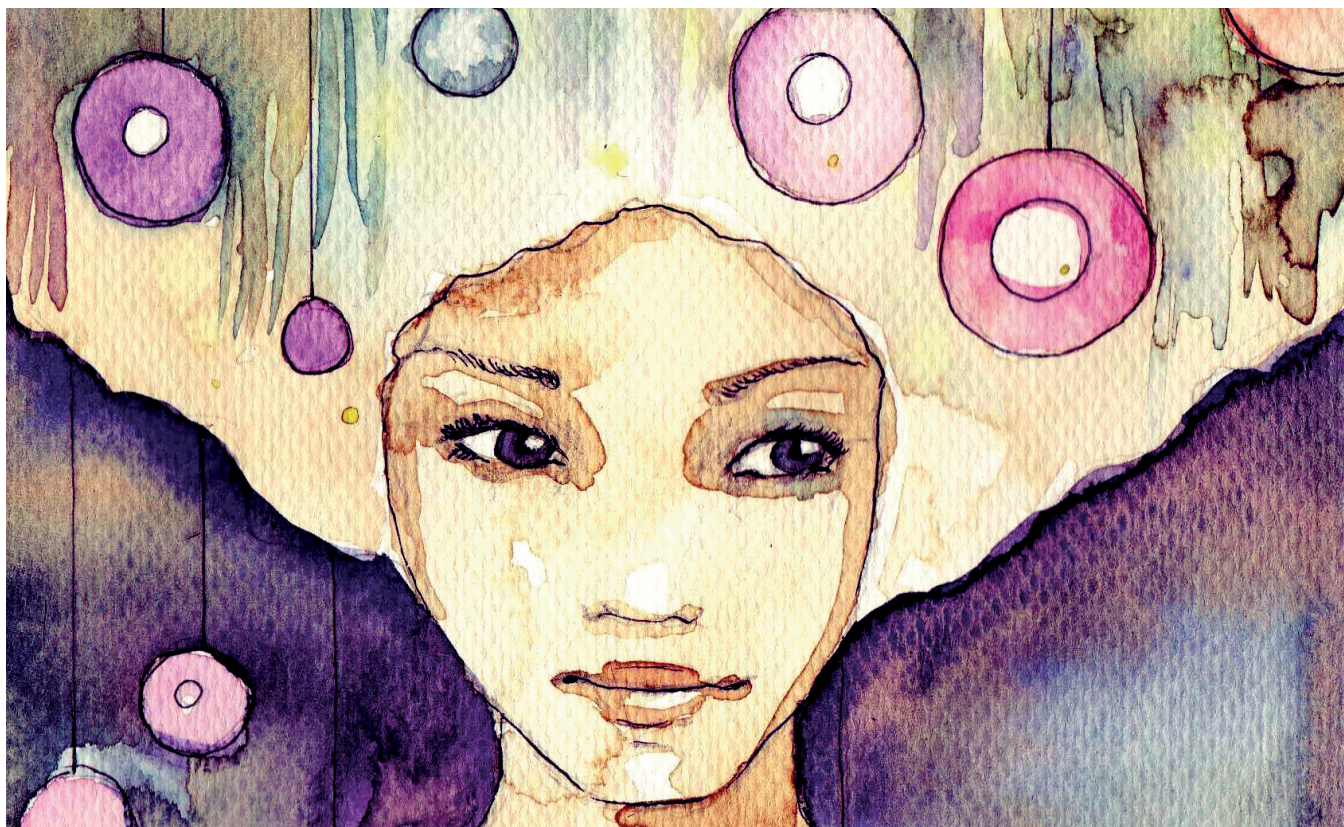


tekst Roger Peverelli*



POWER WOMEN

Voor het eerst zijn er in het Verenigd Koninkrijk meer vrouwelijke miljonairs dan mannelijke. Dit is een wereldwijde trend. Bovendien wacht er nog een versnelling. Het aantal vrouwen in de top van het bedrijfsleven groeit. Door een steeds betere opleiding worden dat er alleen maar meer. Steeds meer vrouwen verwerfen zelf hun vermogen. Niet minder dan 13% van de vrouwen in dit segment is rijk geworden door de verkoop van een eigen bedrijf.

Autoverkoper

Waarom houden private banks niet meer rekening met het feit dat steeds meer vermogende klanten vrouw zijn? Het hele concept van private banking gaat nog steeds uit van een man als klant. Iedereen herkent het cliché van een stelletje dat op zoek is naar een nieuwe auto voor de vrouw en de autoverkoper die zich uitsluitend richt tot de man, de vrouw volstrekt negerend. Een in private wealth gespecialiseerde jurist liet nog niet zo lang geleden in de *Financial Times* optekenen dat sommige private bankers het nog steeds presenteren contact te zoeken met een mannelijk familielid om de belangrijke financiële zaken van een vermogende vrouw mee door te spreken, in plaats van met de rijke dame zelf.

Risicomijdend

Barclays Wealth, de private banking-tak van de Britse bank, heeft de handschoen opgepakt en een Female Client Group opgezet. Voor kennisontwikkeling, maar ook de doorvertaling naar dienstverlening. Begin 2013 publiceerde de bank het onderzoek *Unlocking the female economy* en eerder *Understanding the female economy. The role of gender in financial decision making*. Enkele resultaten:

- Vrouwen zijn meer risicomijdend dan mannen. 31% van de vrouwen is bereid meer risico te nemen voor een mogelijk hogere beleggingswinst tegen 49% van de mannen.
- Vrouwen zijn er vaker van overtuigd dan mannen dat meer zelfdiscipline in geldzaken ook effectief is: 62% versus 55%. Bijvoorbeeld 'alleen maar geld uitgeven uit inkomsten, nooit uit vermogen', maar ook 'je meer willen verdiepen in financiële zaken' en 'je aan je gekozen beleggingsstrategie houden'.
- Vrouwen zijn minder overtuigd van hun eigen financiële expertise. Dat betekent niet dat zij een groter beroep doen op een adviseur. Integendeel, zij schakelen minder snel een ander in dan mannen: 64% versus 69%.

In controle

Barbara-Ann King, hoofd van de Female Client Group, stelt op basis van het onderzoek dat het belangrijk is vrouwen van meer en betere informatie te voorzien over alle denkbare financiële vraagstukken en hen goede instrumenten te geven om zelf meer in controle te kunnen zijn. Private bankers zullen andere gesprekken moeten voeren met vrouwelijke klanten om echte relaties te ontwikkelen. Zij moeten de individuele klant beter begrijpen en de persoonlijke drijfveren en doelen kennen, maar ook de houding ten opzichte van bijvoorbeeld risico's en de persoonlijkheid en lifestyle. En dat vertaalen naar een verrassende customer experience. Rijke vrouwen zijn nu eenmaal veeleisend.

**Roger Peverelli is partner bij VODW en co-auteur van 'Reinventing Financial Services'.*

****'Unlocking the female economy', Barclays Wealth, 2013; 'Understanding the female economy. The role of gender in financial decision making', Barclays Wealth, 2011; 'Behavioral investment management', Greg B. Davies (Head of Behavioral Finance, Barclays Wealth), McGraw-Hill, 2012.*