

Wellness für ihre Finanzen

Finanzplanung für Frauen

Sommer – Samstagmorgen – Brötchen – Kaffee – Sonne – Entspannung – Zeitung

Ich stolpere über diese Anzeige: »VMS sucht Frauen, die Frauen beraten in finanziellen Angelegenheiten, auch für Quereinsteigerinnen möglich«. Seitdem ist nichts mehr wie vorher!



Angestellt im Öffentlichen Dienst suchte ich eher beiläufig nach einer neuen beruflichen Herausforderung, nach weiterem persönlichen Wachstum. Eine Tätigkeit in der Finanzdienstleistung konnte ich mir bis dahin nicht vorstellen, ich hatte einen völlig anderen Fokus!

■ Als Sozialpädagogin war ich über 20 Jahre in der außerschulischen Pädagogik tätig und habe mich besonders mit der Situation von Mädchen und Frauen auseinandergesetzt. So war und ist es mir ein wichtiges persönliches Anliegen, Frauen zu unterstützen, zu stärken, zu begleiten. Durch die Arbeit als WenDo¹-Trainerin wurde ich besonders aufmerksam für die Wahrnehmung struktureller Gewalt in all ihren Facetten, denen Frauen und Mädchen auch heute noch ausgesetzt sind. Chancengleichheit ist leider immer noch eine Vision! Ein Aspekt wurde mir hierbei sehr deutlich:

Emanzipation ist auch durch finanzielle Unabhängigkeit möglich

Oder leichter zu erreichen. Geld ist zunächst nichts anderes als buntes bedrucktes Papier und grundsätzlich geschlechtsneutral. Sein Besitz jedoch ermöglicht Freiheit, Einfluss, Gesundheit, Schönheit, Selbstverwirklichung, Anerkennung, Wachstum – kurz gesagt Lebensqualität! Eigenes Geld ermöglicht es Frauen, unabhängig zu sein, Geld ist ›Wellness‹ für Frauen.

■ Ich war fasziniert von der Möglichkeit, Frauen durch qualifizierte Finanzplanung effizient zu unterstützen. Das Konzept der strategischen Finanzplanung bei VMS überzeugte mich. Die Werte und Vision bei VMS entsprachen meinen eigenen Vorstellungen. Ich erkannte die Chance, hierbei meine persönlichen Stärken und berufliche Qualifikation realisieren zu können. So wurde ich im Januar 2000 Finanzplanerin in Kooperation mit der VMS Gesellschaft für strategische Finanzplanung mbH.

In dieser Funktion habe ich die Aufgabe und den Anspruch, meine Mandantinnen und Mandanten mit unterschiedlichsten Lebenskonzepten und Biographien in finanziellen Angelegenheiten zu beraten und zu begleiten. Hierzu werden ganzheitliche und individuelle Lösungskonzepte entwickelt.

VMS Vision und Wertebasis sind Grundlage der strategischen Finanzplanung für Männer und Frauen in



gleicher Weise. Es ist also zunächst kein besonderer eigenständiger Beratungsansatz für Frauen notwendig – oder doch?

■ Bin ich selbst Kundin, so erwarte ich von Geschäftspartnern eine Beratung, die konkret und an meinen Bedürfnissen orientiert ist. Ich möchte ernst genommen werden. Ich möchte Fragen stellen dürfen, ohne das Gefühl zu haben, abqualifiziert zu werden. Ich habe kein Interesse an ›Fachchinesisch‹, an männlichem Dominanzverhalten und Allgemeinplätzen. Ich erwarte, dass mein Gesprächspartner zuhört, auf meine Fragen eingeht und diese verständlich beantwortet. Ich wünsche mir eine sachliche Informa-

Umdenkungsprozess, begründet durch eigene wirtschaftlichen Interessen der Banken und Versicherungen. So fordert beispielsweise die Commerzbank von ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine besondere Sensibilität bei der Beratung für Frauen.

■ Finanzplanung für Frauen lässt sich allerdings weder durch wirtschaftliche Interessen der Anbieter noch durch geschlechtsspezifische Sprachmuster begründen. Es sind die unterschiedlichen Lebenskonzepte von Männern und Frauen, die dieses differenzierte Vorgehen forcieren. Männer planen primär ihre berufliche Karriere, die nur in Einzelfällen von familiären Verpflichtungen unterbrochen wird. Frauen beziehen die Familienplanung, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf in ihre Überlegungen mit ein. So erwarten sie keine starren Konzepte in einer Finanzstrategie, sondern Flexibilität und Verfügbarkeit bei Bedarf, die auch die veränderten Einkommensverhältnisse bei Familiengründung, Elternzeit usw. berücksichtigt.

■ Wenn möglich achten Frauen auf Nachhaltigkeit der Anlagen, ethische und ökologische Aspekte spielen eine große Rolle. Frauen haben klare Erwartungen an ihre Finanzstrategie und möchten vorrangig die eigene finanzielle Unabhängigkeit erreichen. Finanzielle Unabhängigkeit ist hier definiert als finanzielle Unabhängigkeit vom Lebenspartner. Trotz zunehmend gleicher beruflicher Qualifikation unterbrechen Frauen ihre berufliche Tätigkeit und sind stärker als Männer beeinflusst von familiären Einflüssen, wie z. B. Elternzeit, Teilzeittätigkeit, Pflege von Familienangehörigen usw. Hieraus ergeben sich erhebliche finanzielle Konsequenzen in der sozialen Absicherung z. B. bei Erwerbsminderung, Hinterbliebenenversorgung und Altersvorsorge. Scheidung, Trennung, Verlust des

Partners durch Tod sind schmerzliche Einschnitte, deren finanzielle Folgen in erster Linie die Frauen bzw. die allein erziehenden Mütter betreffen. Der überwiegende Anteil der Sozialhilfempfänger in Deutschland sind allein erziehende Frauen mit Kindern.

■ Auch voll berufstätige Frauen sind nicht in allen Berufsgruppen den Männern gleichgestellt. Frauen verdienen bei gleicher Qualifikation in vielen Sparten immer noch weniger als Männer. Durch Familienpause, kürzere Versicherungszeiten, geringeres Einkommen haben Frauen eine niedrigere Altersabsicherung, der eine längere Lebenserwartung gegenüber steht. Zwei Drittel der Frauen überschätzen ihre Rentenansprüche, obwohl sie im Durchschnitt weniger als die Hälfte der Rente von Männern erhalten. Frauen sind bezüglich ihrer Altersabsicherung eine Risikogruppe – Altersarmut ist vor allem weiblich! Aus genannten Gründen ist es für Frauen existenziell wichtig, frühzeitig Geld richtig und effektiv anzulegen. Gute Rendite der Anlagen, Sachwerte und der Faktor Zeit sind entscheidende Kriterien.

■ Leider neigen Frauen dazu, aus Unwissenheit und Unsicherheit bei Geldanlagen keine Entscheidung zu treffen oder diese hinauszuschieben. Bekannte und vermeintlich sichere Anlageformen wie z. B. das ›gute alte Sparbuch‹ werden mangels anderer Information bevorzugt. Die Sicherheit einer Geldanlage wird von Frauen wichtiger bewertet als die Rendite. Strategische Finanzplanung für Frauen muss die individuellen Aspekte der weiblichen Biographie berücksichtigen. Jeder Berater, jede Beraterin hat hier eine besondere Verantwortung. Eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit Partnern aus der Rechts- und Steuerberatung sollte sinnvollerweise das Beratungskonzept für Frauen ergänzen. So möchte ich nur beispielhaft Themen wie Bürgschaft, Erb- und Güterrecht, Ehevertrag, Scheidungsvereinbarungen, Sorgerecht usw. erwähnen.

Für Frauen ist es existenziell wichtig, frühzeitig Geld richtig und effektiv anzulegen

tion. Als Finanzplanerin weiß ich, dass meine Mandantinnen ähnliche Ansprüche haben und es schätzen, dass wir die gleiche Sprache sprechen. Als Frau verstehe ich aus eigener Erfahrung die Probleme und Schwierigkeiten, mit denen Frauen sich auseinander setzen müssen.

■ Obwohl Frauen wesentliche finanzielle Entscheidungen treffen, erleben sie häufig, nicht als adäquate Gesprächspartnerin akzeptiert zu werden. Bisher war und ist Finanzdienstleistung bis auf wenige Ausnahmen noch ›Männersache‹, in der männliche Sprachmuster, Verhaltensweisen und Biographien dominieren. Schlüsselpositionen in Banken, Versicherungen und Investmentgesellschaften sind von Männern besetzt. Obwohl über 50 Prozent der deutschen Bevölkerung weiblich ist, ist der Anteil von Frauen als Beraterinnen und im Management in dieser Branche noch sehr gering. Somit finden die Belange von Frauen wenig Resonanz. Ansatzweise beginnt hier ein gewisser

■ Entscheidend zur Realisierung der finanziellen Ziele ist der Weg dahin – also in erster Linie die Strategie. Produkte dienen der Umsetzung, sie sind Mittel zum Zweck und deshalb von sekundärer Bedeutung. Selbstverständlich setze ich beste Qualität und seriöse Produktpartner voraus. Hieraus wird deutlich, dass spezielle Frauenprodukte – wie bestimmte Versicherungstarife oder Geldanlagen für Frauen – überflüssig oder absurd sind.

So unterschiedlich die Lebenskonzepte von Frauen sind, so vielfältig ist auch ihr Umgang mit Geld. Allerdings gibt es eine geschlechtsspezifische Gemeinsamkeit: Die Emotionen und die Einstellungen zum Umgang mit Geld sind als sehr ambivalent zu bezeichnen. Begründet ist dies aus oft (unbewussten) traditionellen Rollenmustern. Der Besitz von viel Geld ist negativ besetzt. Geld und Liebe sind für Frauen schwer vereinbar. ›Geld oder Liebe‹, ein Klassiker im Abendprogramm des Deutschen Fernsehens! Und wie heißt es auch: ›Bei Geld hört die Freundschaft auf‹, ›Geld verdirbt den Charakter‹, ›Geld allein macht nicht glücklich‹. Hieraus ergeben sich die typisch weiblichen Verhaltensweisen im Umgang mit Finanzthemen, wie Unsicherheit, Distanz und Verweigerung.

■ Ich möchte das an einigen Beispielen verdeutlichen: Das Geldmanagement wird dem Partner übergeben, der vermeintlich besser informiert ist – Frauen begnügen sich mit der Verwaltung des Haushaltsgeldes. Mütter stellen ihre eigenen Wünsche zurück und geben lieber Geld für ihre Kinder aus. Frauen haben Hemmungen, bei Bewerbungsgesprächen ihre Gehaltsvorstellung zu formulieren und durchzusetzen. Frauen leisten in Deutschland den Großteil aller ehrenamtlichen Dienste in Kirchen, Schulen, Nachbarschaft, Vereinen und Familien. Erbinnen großer Vermögen geraten in eine Identitätskrise, weil sie Hemmungen haben, Geld ohne Arbeit und Leistung anzunehmen und ihnen die Ungleichverteilung von Ressourcen Probleme bereitet.

■ Die gewisse Scheu, sich mit Finanzthemen zu beschäftigen, kann zusätzlich ein erhebliches Informationsdefizit verursachen, wirtschaftliche Verluste sind demzufolge als negative Konsequenzen zu erwarten. In einer Emnid-Studie von 2002, erstellt in Zusammenarbeit mit der Commerzbank (›Frauen 2002, Werte, Wünsche, Wirklichkeit‹), wurde weiblicher Umgang mit Finanzen untersucht. Ein Ergebnis dieser Studie machte deutlich, dass Frauen bezüglich privater Vorsorge und Geldanlage erschreckend wenig Fachkenntnisse haben. Die daraufhin angebotenen Informationsveranstaltungen der Commerzbank speziell für Frauen hatten eine sehr positive Resonanz und regen Zuspruch.

■ So sind Banken und Kreditinstitute für Frauen die wichtigste Informationsquelle. Finanzplanung für Frauen sollte deshalb auch den individuellen Informationsstand von Mandantinnen berücksichtigen. Zusammenfassend beinhaltet Finanzplanung für Frauen drei wesentliche Themen:

- Berücksichtigung der weiblichen Lebenskonzepte,
- Vermittlung von Information,
- Reflexion der individuellen Einstellung im Umgang mit Geld.

■ Haben Frauen erst einmal diese Hürden und die Distanz zum Thema Geld überwunden, so managen sie sehr erfolgreich ihre Finanzen. Carola Ferstl beschreibt in ihrem Buch: ›Frauen sind die besseren Anleger‹, Zitat: »... dass Frauen die Fähigkeit haben, Intuition, Gefühl und Vernunft in Einklang zu bringen. Diese Verbindung lässt sich optimal an der Börse einsetzen«. Frauen treffen überlegte und weniger risikoreiche Anlageentscheidungen, sie haben mehr Geduld und Ausdauer. Kaufen und Halten ist eine weibliche Strategie. Carola Ferstl beschreibt sinngemäß wei-

ter, dass Frauen intuitiv die besseren finanziellen Entscheidungen treffen und Frauen heute an der Börse nicht mehr zu schlagen sind. Weibliche Anleger erzielen im Durchschnitt ein um 1,4 Prozent besseres Anlageergebnis als Männer, bei Singles war der Unterschied mit 2,3 Prozent noch größer. Depots

Weibliche Intuition, emotionale Intelligenz, Flexibilität, Verstand, Geduld und Kreativität sind Werkzeuge zum Erfolg

der weiblichen Anleger haben eine um fünf Prozent bessere Performance.

■ Weibliche Intuition, emotionale Intelligenz, Flexibilität, Verstand, Geduld und Kreativität sind Werkzeuge zum Erfolg. Dies gilt für die Frauen, die ihre Geldangelegenheiten zunehmend selbstbewusst und eigenständig managen, und für die Frauen, die sich professionell um ›Wellness der Finanzen‹ ihrer Mandantinnen und Mandanten kümmern. Finanzplanung für Frauen ist für mich persönlich zu einer faszinierenden beruflichen Aufgabe geworden. Auch deshalb möchte ich gerne viele Frauen motivieren, sich mit dieser spannenden Thematik zu beschäftigen, um so ihr eigenes Potenzial als Mandantinnen oder als künftige Finanzplanerinnen zu entdecken und zu nutzen.

Erika Kreuzer-Kofer ■

¹ WenDo: Selbstsicherheit, Selbstbehauptung und Selbstverteidigung für Mädchen und Frauen

i Literatur:

Commerzbank: ›Journal online‹

Commerzbank: ›Money – made by women‹

Studie Emnid/Commerzbank: ›Frauen 2002: Wünsche, Werte, Wirklichkeit‹

Carola Ferstl: ›Frauen sind die besseren Anleger‹

Bodo Schöfer/Carola Ferstl: ›Geld tut Frauen richtig gut‹

Marita Haibach: ›Frauen erben anders‹

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend: ›Rentenratgeber für Frauen‹