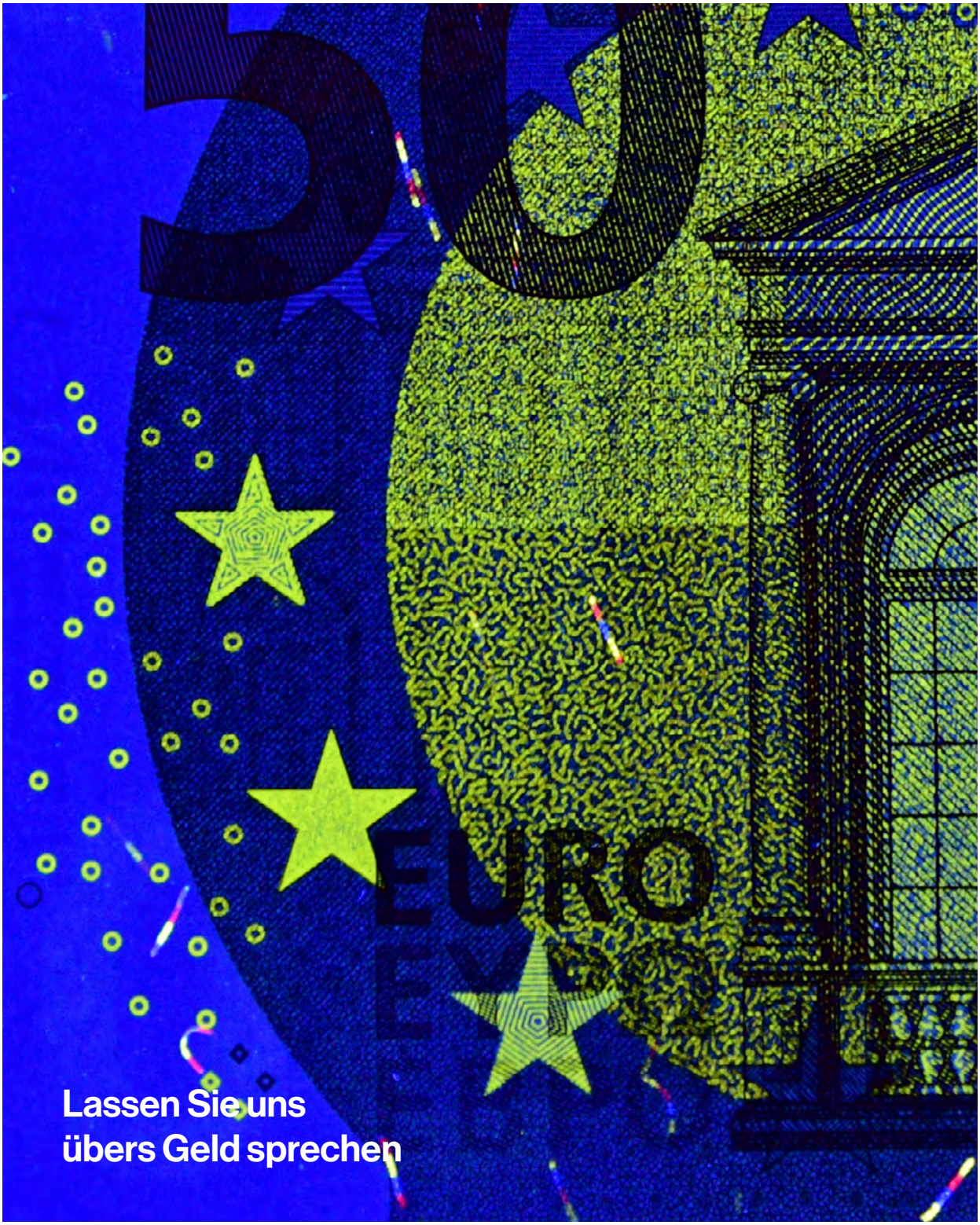
FINANZEN



Lassen Sie uns übers Geld sprechen

Dezember 2023

Ein Beileger von **netzwerk südbaden**

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Foto: Alex Dietrich

nichts tun kann ganz schön viel kosten. Wer seine Ersparnisse zins- und renditelos auf dem Girokonto liegen lässt, verliert deutlich an Kaufkraft. Wenn die Inflation höher als der Zins ist, trifft das auch auf Sparanlagen zu. Ökonomen sprechen von einer „stillen Enteignung". Schon zwei Prozent nicht ausgeglichener Inflation vernichten innerhalb von 15 Jahren fast ein Viertel der Kaufkraft. Das einzige Mittel dagegen, ist es, sein Geld anzulegen. Aber wie und wo? Weil die meisten Menschen das nicht wissen, gibt es immer mehr unabhängige Anlageberater wie die Firma Freiburger Vermögensmanagement, die jüngst ihr 25. Jubiläum feierte und die wir in diesem Beileger vorstellen. Um Geldanlagen geht es auch im Podcast der zwei jungen Bankkaufleute Lukas Dürselen und Patrick Wermke. Ihr Anspruch ist es, die Finanztipps möglichst erfrischend zu präsentieren. Deshalb haben sie ihre wöchentliche Sendung „Finanz Sorbet" genannt. Damit erreichen die beiden mittlerweile ähnlich viele Frauen wie Männer, erzählen sie im Bericht in diesem Sonderheft. Das ist erwähnenswert, weil sich Frauen beim Geld anders verhalten als Männer. Warum? Auch das ist ein Thema auf den nächsten Seiten. Und unsere Gastautorin Rebecca Paul sieht das alles entspannt: Sie plädiert für einen offeneren sowie freudvolleren Umgang mit dem Thema Finanzen.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen, eine gute Entwicklung ihrer Anlagen – und schöne Feiertage.

Ihre Kathrin Ermert

Chefredakteurin **netzwerk südbaden**

IMPRESSUM

Herausgeber:
netzwerk südbaden GmbH
Bayernstraße 10, 79100 Freiburg
info@netzwerk-suedbaden.de

Geschäftsführung: Daniel Schnitzler
(V.i.S.d.P)
Redaktionsleitung: Kathrin Ermert
Redaktion: Julia Donáth-Kneer,
Dr. Susanne Maerz, Daniel Ruda,
Christine Weis
Telefon 0761 4500-2800
Autorinnen: Rebecca Paul, Mirjam Weiss
Lektorat: Joachim Schneider,
Prof. Dr. Günter Schnitzler

Editorial Design: Bartosz Bem
(Art Direction), Santiago Fanego
Coverfoto: Unsplash
Vertrieb: Philipp Anton (verantwortlich)
Telefon: 0761 4500-2808
anton@netzwerk-suedbaden.de
Nicole Jaekel
Telefon: 0761 4500-2809
Jaekel@netzwerk-suedbaden.de

Druckerei: Hofmann Druck,
Emmendingen
www.hofmann-druck.de

Registereintrag:
Eintragung im Handelsregister
Registergericht:
Amtsgericht Freiburg i. Br.
Registernummer: HRB 710747
Umsatzsteuer-ID: DE292606274
Betrieblicher Datenschutzbeauftragter
nach Art 37 DSGVO,§ 38 BDSG:
RA Prof. Clemens Pustejovsky,
Freiburg im Breisgau
www.np-recht.de

Es gilt die Preisliste vom 1. Januar 2023

VERMÖGEN

STREUEN, STREUEN, STREUEN

Seit Jahren ist die Inflation höher als der Zins und die Entwicklung auf den Finanzmärkten turbulent. Deshalb sind unabhängige Vermögensverwalter zunehmend gefragt. Ein Beispiel: die Firma Freiburger Vermögensmanagement, die im November ihr 25. Jubiläum feierte.

VON KATHRIN ERMERT

Firmengründer Claus Walter (links) mit seinem Geschäftsführerkollegen Ralf Streit.

Mit 28 Jahren beginnen viele junge Menschen ihr Berufsleben. Claus Walter hatte in dem Alter schon eine zehnjährige Bankkarriere hinter sich und startete in die Selbstständigkeit. Kurz nach seiner Ausbildungszeit hatte die Commerzbank ihm als 21-Jährigen ihr Wertpapiergeschäft für die Region Freiburg anvertraut. Vier Jahre und ein Traineeprogramm später übernahm er dort die Leitung der Sparte Vermögende Privatkunden und erhielt Prokura. Es lief also für den jungen Banker. Warum hat er die Commerzbank dennoch 1998 verlassen? Es lag an der „Vertriebsorientierung“, berichtet Claus Walter. „Wertpapierberater sollten nur noch bankeigene Produkte wie Versicherungen oder Bausparverträge verkaufen.“ Da habe er sich gefragt: „Ist das meine Zukunft?“ Die Antwort lautete nein. Er wollte Kunden lieber unabhängig beraten und begleiten. Das tut er bis heute, seit nun 25 Jahren als sein eigener Chef. Im Juni 1998 hat Walter die Freiburger Vermögensmanagement GmbH gegründet. Operativ durfte er allerdings erst einige Monate später tätig werden, nachdem die Bundesanstalt für Finanzdienstaufsicht (Bafin) ihm die nötige Zulassung erteilt hatte. Das 25. Jubiläum feierte die FVM passend im November mit rund 500 Kunden im Freiburger Konzerthaus. ›

Anfang 2021 hat FVM neue Büroräume im Quadriga-Gebäude auf dem ehemaligen Güterbahnhofareal in Freiburg bezogen.

Zuletzt exponentiell gewachsen

Bei der Feier dabei war auch Hartwig Webersinke. Der Wirtschaftsprofessor von der Hochschule Aschaffenburg hat die Freiburger Firma die Hälfte ihres Bestehens begleitet. Mitten in der Finanz- und Wirtschaftskrise 2010 lud FVM ihn das erste Mal ein, um das Geschehen an den Märkten zu erklären. Sieben Mal war er seither zu Gast in Freiburg, weil die FVM-Kunden seine fachkundigen und zugleich unterhaltsamen Präsentationen schätzen. Den Beitrag zum Jubiläumsfest nutzte Webersinke für einen Rückblick auf den Kapitalmarkt der zurückliegenden 25 Jahre, in denen Krisen auf der Tagesordnung standen: die geplatzte Dotcom-Blase um die Jahrtausendwende, die Finanz- und in der Folge die Staatsschuldenkrise ab 2008, danach die jahrelange Nullzinsphase und zuletzt die Zinswende sowie Inflation mit dem schnellsten Anstieg der Zinsen, den es je gab. Nicht zu vergessen das Krisentrio Corona, Krieg und Klima.

Webersinke besitzt das Talent, schlechte Nachrichten weniger schlimm klingen zu lassen, Kritik – etwa an der aktuellen Wirtschaftspolitik – freundlich zu formulieren und optimistisch nach vorne zu blicken.

„Wer zocken oder spekulieren will, kommt nicht zu uns."

Claus Walter,
Inhaber Freiburger Vermögensmanagement

„Krisenjahre sind Gelegenheiten für Anleger", sagte der Finanzexperte auf der Bühne des Konzerthauses – und erklärte damit zugleich den Erfolg der FVM. Denn die ›

Großer Bahnhof: FVM lud zum Jubiläumsfest ins Freiburger Konzerthaus ein. Der Aschaffenburger Wirtschaftsprofessor Hartwig Webersinke blickte auf den Kapitalmarkt der zurückliegenden 25 Jahre.
Rechts: Das FVM-Team auf der Konzerthausbühne.

hat sich in den zweieinhalb Jahrzehnten ihres Bestehens beachtlich entwickelt.

Aktiv hat Claus Walter bei seinem Start 1998 natürlich keine Kunden von der Commerzbank mitgenommen. Defacto folgten ihm aber einige – ebenso wie seine Assistentin. Nach mehr als 25 Jahren bei der Commerzbank wagte Dorothea Bachschmidt zusammen mit ihrem jungen Chef den Neuanfang. Sie ist mittlerweile 73 Jahre alt, längst im Ruhestand, arbeitet aber noch einmal die Woche für die FVM, die zwischenzeitlich sehr gewachsen ist. Sie betreut heute mit 13 Mitarbeitenden rund 500 Kunden, zwei Drittel davon Privatleute, außerdem viele Stiftungen, einige Firmen und Vereine. Das verwaltete Vermögen, das anfangs umgerechnet bei rund zehn Millionen Euro lag, steigerte sich bis 2018 auf etwa 180 Millionen Euro und hat sich in den zurückliegenden fünf Jahren auf aktuell rund 300 Millionen Euro fast verdoppelt.

„Wir sind viele Jahre stetig gewachsen und zuletzt exponentiell“, sagt Walter. Das habe mehrere Gründe. Ein Auslöser sei die Finanzkrise gewesen. Weil die FVM ihre Kunden da gut durchgelotst habe, hätten sich in der Folge die Weiterempfehlungen und Anfragen gehäuft. Ein anderer Grund war, dass die FVM die Strategie änderte, an die Öffentlichkeit ging und mehr auf sich aufmerksam machte. Beispielsweise mit der Kolumne, die Claus Walter seit August 2020 für **netzwerk südbaden** schreibt. Und schließlich habe sich vor ein paar Jahren angesichts des bevorstehenden Ruhestands seines Geschäftsführerkollegen Karl-Heinz Haas die Frage nach der Zukunft gestellt, berichtet Walter. Weiter nur langsam wachsen oder das Wachstum mit Augenmaß beschleunigen?

Neue Räume, neuer Partner

Er entschied sich für Letzteres, investierte in neue Räume und suchte einen Nachfolger für Haas. Aus dem zuletzt sehr beengten Büro in der Bertoldstraße in der Freiburger Innenstadt zog FVM Anfang 2021 in das Quadriga-Gebäude auf dem ehemaligen Güterbahnhofareal. Seinen neuen Partner an der Firmenspitze fand Walter bei einem vermeintlichen Konkurrenten. Ralf Streit, der 2020 zu FVM kam und sich seit 2021 die Geschäftsführung mit Walter teilt, hatte zuvor das Vermögensmanagement der Sparkasse Bonndorf-Stühlingen geleitet, die Walter das Mandat für eine bedeutende Kundin überlassen musste. Weil deren Geschäftskonto bei der Sparkasse blieb, lernten Walter und Streit sich kennen und über die Jahre schätzen, zumal sie merkten, dass sie ähnliche Vorstellungen von Geldanlage haben.

Ihr Motto lässt sich kurz zusammenfassen: streuen, streuen, streuen. „Wir kombinieren Chance und Sicherheit. Diese Ausgewogenheit können wir gut“, betont Walter. „Wer zocken oder spekulieren will, kommt nicht zu uns.“ FVM setze sich selbst zudem hohe ethische Leitplanken, investiere beispielsweise nicht in Unternehmen, die ihr Geld mit Alkohol, Tabak oder Kinderarbeit verdienen, und achte auf die Nachhaltigkeit der Investments. Allerdings spare man sich das aufwendige Reporting der Ratingagenturen, sagt Walter. Deshalb werbe die FVM nicht mit dem Begriff „nachhaltig“, obwohl sie freiwillig viele Kriterien dafür erfülle.

Der Inhaber führt das Unternehmen zudem nachhaltig in dem Sinne, dass er es an die nächste Generation weitergeben kann. Die Chancen, dass dies geschieht, stehen gar nicht so schlecht. Walters 22-jährige Tochter Fiona ist seit September 2021 Werkstudentin bei der FVM, schließt nächstes Jahr ihr Betriebswirtschaftsstudium ab und hat ernsthaftes Interesse am Unternehmen bekundet. „Sie könnte es“, sagt der Vater. „Sie hat die soziale Kompetenz und das Zahlentalent.“ ■

„Krisenjahre sind Gelegenheiten für Anleger.“

Hartwig Webersinke, Wirtschaftsprofessor
Hochschule Aschaffenburg

PODCAST

APPETIT AUF MEHR

Seit 2020 beantworten Patrick Wermke und Lukas Dürselen in ihrem Podcast Finanz Sorbet Fragen rund um das Thema Finanzen. Dafür gibt es ihrer Meinung nach in Deutschland einen großen Nachholbedarf.

VON MIRJAM WEISS

Was ist ein ETF? Wie lege ich mein Geld am besten an? Und kommt jetzt die große Bankenpleite? Solche und ähnliche Fragen wurden Lukas Dürselen und Patrick Wermke in ihrem Freundes- und Familienkreis immer wieder gestellt. Das brachte die beiden 25-jährigen Bankkaufleute, die sich während ihrer Ausbildung in Berlin kennengelernt hatten, Anfang 2020 auf die Idee, ebensolche und noch viel mehr Fragen rund um die Themen Geldanlage, Investieren oder Altersvorsorge in einem eigenen Podcast zu beantworten. Auch ein Name war schnell gefunden: Finanz Sorbet. „Ein Sorbet ist eine eiskalte Erfrischung und macht Appetit auf mehr, also genau das, was wir auch mit unserem Podcast beabsichtigen“, erklärt Patrick Wermke. ›

Die Macher des Podcasts „Finanz Sorbet“ Patrick Wermke (rechts) und Lukas Dürselen. Foto: ZVG

Aufgrund der räumlichen Distanz – Lukas Dürselen ist Privatkundenbetreuer bei der Volksbank Mönchengladbach, Patrick Wermke Firmenkundenbetreuer bei der Volksbank Dreiländereck und wohnt in Lörrach – richteten sich beide daheim ein Büro mit einem Podcast-Mikrofon ein. Nachdem sie eine eigene Website und verschiedene Social-Media-Kanäle erstellt hatten, wurde im Juni 2020 die erste Folge von Finanz Sorbet ausgestrahlt – mitten im Coronalockdown. „Damals war das Medium Podcast noch nicht so bekannt“, sagt Wermke, „und während des Lockdowns hatten viele Leute mehr Zeit als sonst, uns zuzuhören.“

Finanztipps so erfrischend wie ein Sorbet: Das ist der Anspruch des Podcasts.

Seither haben die beiden 119 rund 30minütige Podcast-Folgen ausgestrahlt, eine neue Folge pro Woche. „Uns ist wichtig, dass wir informativ und seriös rüberkommen, aber auch unterhaltsam sind“, sagt Wermke. Offensichtlich mit Erfolg: Mit 200 bis 300 Hörerinnen und Hörer pro Woche – genaue Zahlen sind wegen der verschiedenen Social-Media-Kanäle, die die beiden bedienen, schwierig zu erfassen – spielen sie in der Podcast-Liga bei den oberen zehn Prozent mit. Die meisten Hörer sind zwischen 22 und 30 Jahre alt. Während zu Beginn männliche Hörer mit über 70 Prozent deutlich überwogen, haben die Hörerinnen inzwischen stark zugelegt, sodass die Verteilung heute bei rund 50 Prozent Frauen und 50 Prozent Männern liegt.

Finanzielle Bildung fördern

Gerade die Jüngeren nutzen Social-Media-Kanäle auch, um sich Finanztipps zu beschaffen, weiß Wermke. „Oft sind diese Tipps aber nicht fundiert oder es werden sogar Risiken verschleiert.“ Ein Ziel der beiden ist daher, ihre Podcastfolgen den Schulen zur Verfügung zu stellen, wo ihrer Meinung nach ein großer Bedarf besteht.

„Die finanzielle Bildung in Deutschland hinkt stark hinterher. Es gibt zwar Seminare, die oft von großen Finanzdienstleistern gesponsert werden, diese kosten aber viel Geld und sind nicht unabhängig“, schreiben die beiden Podcaster auf ihrer Website. In England oder Amerika hingegen herrsche eine andere Finanzkultur, die meisten Leute seien bei der Altersvorsorge risikofreudiger, und das Anlegen in Aktienfonds werde aktiv gefördert. „In Deutschland ist spätestens seit der Finanzkrise 2008/2009 eine große Abneigung gegenüber Wertpapieren spürbar.“ Verunsichert habe viele zudem das Platzen der Spekulationsblase – der sogenannten Dotcom-Blase – im Jahr 2000.

Dass das Thema Finanzbildung zunehmend wichtiger werde, zeige sich nicht zuletzt daran, dass immer mehr Banken und Versicherungen auf diesen Zug aufspringen. So ist auch die Zusammenarbeit der beiden Podcaster mit der DZ-Bank AG, der Zentralbank der Volksbanken und Raiffeisenbanken entstanden: Zwei Mal pro Woche produzieren Lukas Dürselen und Patrick Wermke für die DZ-Bank auf Instagram 60-sekündige Videos zu Finanzbegriffen. „Auf diese Weise können wir unseren Podcast finanzieren, den wir nebenberuflich betreiben“, sagt Wermke. „Wir sind immer auf der Suche nach Werbepartnern, legen aber großen Wert auf Unabhängigkeit bei unseren Themen.“

Neustart ab Januar 2024

In diesem Jahr mussten Lukas Dürselen und Patrick Wermke aus beruflichen Gründen eine mehrmonatige Sendepause einlegen. Ab Januar 2024 soll es aber wieder jede Woche eine neue und noch professionellere Folge von Finanz Sorbet geben. „Wir werden uns zum Beispiel mit der veränderten Zinslandschaft und dem Thema Baufinanzierung beschäftigen“, verrät Wermke. „Außerdem planen wir in jedem Quartal einen Rückblick über die Entwicklung der Märkte.“

Konkrete Anlagenberatungen dürfen die beiden in ihrem Podcast nicht machen, aber allgemeine Tipps geben. So würden sie beispielsweise einer 20-Jährigen in Ausbildung raten, 25 bis 50 Euro pro Monat anzulegen, beispielsweise in Aktienfonds, aber auch immer einen täglich verfügbaren Geldbetrag auf dem Konto zu haben, um zum Beispiel eine kaputte Waschmaschine ersetzen zu können. Einer älteren Person dagegen empfehlen die beiden, den Aktienanteil etwas herunterzuschrauben, um das Risiko zu minimieren und jetzt, da es wieder Zinsen auf Konten gibt, einen größeren Betrag in klassische Bankanlagen wie Termingelder anzulegen. ■

„Uns ist wichtig, dass wir informativ und seriös rüberkommen, aber auch unterhaltsam sind.“

Patrick Wermke, Finanz-Podcaster

FRAUEN

LÜCKEN FÜLLEN

Frauen haben oft wenig Erfahrung mit Geldangelegenheiten. Gerade im Hinblick auf die Altersvorsorge wäre Expertise wichtig. Warum das so ist und was sie tun können oder sollten, darüber haben wir mit Fachleuten aus der Region gesprochen.

VON SUSANNE MAERZ

18 Prozent beträgt der sogenannte Gender Pay Gap. So viel verdienen Frauen laut Statistischem Bundesamt pro Stunde weniger als Männer. Bei gleicher Qualifikation und Position. Dazu kommt: Viele Frauen arbeiten in Teilzeit, weil sie sich neben ihrem Beruf um Kinder oder andere Angehörige kümmern. Oder – Stichwort Unternehmerfrau – sie arbeiten im Betrieb ihres Mannes mit, ohne sozialversicherungspflichtig angestellt zu sein. All dies hat Folgen für die finanzielle Lage von Frauen. Das zeigt sich nicht nur auf dem Girokonto, sondern auch bei den Spar- und Anlagemöglichkeiten während des Berufslebens und fürs Alter.

„Altersarmut in Deutschland ist weiblich“, schrieb der Spiegel vor Kurzem in seinem Geld-Beileger. Und er meinte damit nicht in erster Linie die Frauen, die bereits in Rente sind, sondern die, die noch im Arbeitsleben stehen und denen eine größere Rentenlücke als den Männern droht. Wegen des demografischen Wandels reicht in Zukunft das deutsche Vorsorgesystem beziehungsweise die Zahl der Beitragszahler nicht aus, um die immer größere Zahl der älteren Menschen mit einer auskömmlichen Rente zu versorgen. Davon betroffen sind alle Menschen, aber Frauen ungleich mehr als Männer. ›

Frauen, die viel arbeiten, nehmen sich oft nicht genügend Zeit, sich um ihre Finanzen zu kümmern. Dies ist die Erfahrung der Geldberaterin Cornelia Bertsch aus Freiburg. Foto: unsplash

BGV
Badische Versicherungen

Offen und ehrlich:
Wir bieten Ihnen und Ihrem Unternehmen genau den Schutz, den Sie brauchen.

Die BGV Firmenversicherungen.
Maßgeschneidert und flexibel
für Ihre individuelle Betriebssituation.
Mehr unter www.bgv.de/firmenkunden

BGV Badische Versicherungen
Telefon: 0721 660-2540
E-Mail: firmen@bgv.de
Durlacher Allee 56
76131 Karlsruhe

BGV Badische Versicherungen
VERSICHERUNGSPARTNER

Die junge Generation sorgt heute früher vor. Das ist die Erfahrung von Fabian Blank, der eine Agentur der Ergo-Versicherung in Lörrach betreibt. Foto: ZVG

Erstens wegen des Gehaltsunterschieds. Zweitens wegen der Lebensarbeitszeit: „Ein Mann arbeitet im Durchschnitt 37 Jahre, eine Frau im Durchschnitt 26 Jahre“, sagt Fabian Blank, der in Lörrach mit seinem achtköpfigen Team eine Ergo-Versicherungsagentur betreibt, die neben Versicherungen aller Art auch Altersvorsorge zu ihren Schwerpunkten zählt. Teilzeit und Care-Arbeit sind die Gründe für den Unterschied. Das Problem ist laut Blank, dass wegen des Gender Pay Gaps auch eine Vollzeit berufstätige, kinderlose Frau mit derselben Zahl an Berufsjahren wie ein Mann ein Fünftel weniger in die Rentenkasse einzahlt. Eine Frau, die nach der Elternzeit Teilzeit wiedereinsteigt, zahlt noch einmal weniger ein. Sie muss also entsprechend noch mehr privat vorsorgen.

Eine positive Nachricht hat Fabian Blank: „Die Frauen kennen ihre Rentenlücken und den Vorsorgebedarf.“ Im Gegensatz zu den Männern, so seine Erfahrung, würden Frauen eher von sich aus ihre eigene Absicherung sowie jene der Kinder und den Krankheits- oder Todesfall des Mannes ansprechen. Ein Thema, mit dem sich seiner Erfahrung nach Männer häufig nur ungern auseinandersetzen – frei nach dem Motto: Mir passiert schon nichts. „Frauen sind sicherheitsbewusster und dabei viel abgeklärter und rationaler“, berichtet er.

Während die kinderlose, Vollzeit erwerbstätige Frau in der Regel über genügend Geld verfügt, selbst fürs Alter vorzusorgen, nimmt Blank bei verheirateten Paaren mit Kindern auch den Mann in die Pflicht. Anders als früher führt er die Gespräche über die Art der Vorsorge und die passenden Produkte mit Mann und Frau gemeinsam.

Und noch etwas hat sich geändert: „Die junge Generation befasst sich heute früher mit ihrer Zukunft“, sagt Fabian Blank. „Mit Abschluss der Ausbildung oder des Studiums wird begonnen vorzusorgen, sofern es die wirtschaftlichen Mittel möglich machen.“ Das sei auch sinnvoll, schließlich sei so länger Zeit, Geld fürs Alter anzusparen und auch verschiedene Anlagemöglichkeiten zu mischen.

Wenn die Erfahrung und das Wissen fehlen

Wer bereits über Geld verfügt, das er oder sie anlegen möchte, aber nicht weiß wie, sucht sich Rat bei einer Bank oder unabhängigen Anbietern. Zu Letzteren zählt Financial Planning Freiburg. Das Unternehmen um die Geschäftsführer Mathias Lebtig und Jürgen Schwab hat sich auf Finanzplanung und Vermögensverwaltung unter anderem von Frauen spezialisiert. Eines haben die meisten Kundinnen, die sich an Financial Planning Freiburg wenden, gemeinsam: „Ihnen fehlen häufig die Erfahrung und die Kenntnisse bei der Geldanlage“, sagt Lebtig. Daher fühlten sie sich in Beratungsgesprächen bei Banken oft nicht auf Augenhöhe.

„Die Frauen kennen ihre Rentenlücken und den Vorsorgebedarf.“

Fabian Blank, Ergo-Versicherung Lörrach

Die Kundinnen des Unternehmens lassen sich grob in zwei Gruppen aufteilen: Die einen, meist zwischen 50 und Mitte 60, haben eine größere Summe Geld geerbt oder im Zuge einer Scheidung erhalten und wollen diese nun anlegen. Die anderen, viel arbeitende, karriereorientierte Frauen in guten Positionen etwa ab Anfang 30, verdienen genug, um etwas zur Seite legen und ein Vermögen aufbauen zu können. ›

Mathias Lebtig, Financial Planning Freiburg, zählt vermögende oder gut verdienende Frauen zu seinen Kundinnen. Foto: ZVG

Zuerst zu den in Teilzeit arbeitenden (Unternehmer-) Frauen, ob mit oder ohne Kinder: Nach wie vor machen sich laut Lebtig die meisten zu wenig oder keine Gedanken über ihre finanzielle Situation, egal in welchem Güterstand sie mit dem Ehemann leben. Sie fühlen sich von ihm abgesichert – und der Mann beziehungsweise sein Berater handelt in Finanzdingen im Sinne der ganzen Familie. Was kein Problem ist, solange die Beziehung gut läuft, aber eines wird, wenn die Ehe scheitert. Was etwa in einem Drittel aller Fälle passiert. Daher empfiehlt Lebtig allen Paaren: „Das Vermögen der Frau sollte immer auch losgelöst vom Vermögen und vom Berater des Mannes betrachtet werden."

Seiner Erfahrung nach nimmt die Gruppe der Frauen zu, die höher qualifiziert ist und ihr eigenes Business macht – oder im Unternehmen des Mannes in gleicher Position und mit guter Bezahlung mitarbeitet. „Ihr großer Vorteil ist, dass sie die Möglichkeit des monatlichen Sparens über längere Zeit hat", sagt Lebtig. „Außerdem darf sie sich bewusst machen, dass ihre Qualifikation und Ausbildung, ihr Human Capital, einen eigenen Vermögenswert darstellt." Diese Frauen seien sowieso meist gut informiert.

Vorliebe für nachhaltige Geldanlagen

Aber legen Frauen ihr Geld anders an als Männer? „Nachhaltigkeit ist bei den Frauen als Anlageziel präsenter", berichtet Lebtig. „Und sie denken eher längerfristig und sind weniger spekulativ als Männer." Bevor sie sich für eine monatliche Summe entscheiden, empfiehlt Lebtig, eine Vermögensbilanz zu erstellen und dafür auch Einnahmen und Ausgaben sowie Verbindlichkeiten aufzulisten.

Egal, um welche Anlageform und monatliche Summe es geht, klären Lebtig und seine Mitarbeitenden zuerst die Frage nach der Immobilie. Also ob die Kundinnen zu Miete wohnen, sich eine eigene Immobilie wünschen, ob als Eigenheim oder Geldanlage. Und anders als bei den Männern fragen sie vor allem jüngere Frauen auch nach der Familienplanung, ob also in den nächsten fünf bis zehn Jahren mit einem ähnlichen monatlichen Einkommen gerechnet werden kann. „Das ist nach wie vor der große Unterschied zu den Männern, bei denen die Familienfrage meist keine beziehungsweise nur geringe Einschränkungen für die Geldanlage zur Folge hat."

Und noch etwas ist laut Lebtig wichtig, wenn es um die

> **„Das Vermögen der Frau sollte immer auch losgelöst vom Vermögen und vom Berater des Mannes betrachtet werden."**
>
> Mathias Lebtig, Financial Planning Freiburg

Art der Finanzanlage geht: „Die Prägung aus dem Elternhaus spielt oft eine entscheidende Rolle." Das bedeutet, wie viel Geld vorhanden war, wie damit umgegangen wurde und ob darüber gesprochen wurde.

Die Prägung aus dem Elternhaus

An diesem Punkt setzt die unabhängige Geldberaterin und Anlagenvermittlerin Cornelia Bertsch an, die in Freiburg ihr Einzelunternehmen „Frauen und Finanzen" betreibt und in ihrer „Geldschule" auch Seminare anbietet. Sie verwendet den Begriff Geldgefühle. „Geldgefühle sind absolut individuell, entstehen in der Kindheit und sind oft mit Ängsten verbunden", sagt Bertsch. Und sie prägen den Umgang mit Geld – angefangen damit, ›

Macht Frauen fit in Gelddingen: Cornelia Bertsch, die in Freiburg das Einzelunternehmen Frauen und Finanzen betreibt. Foto: ZVG

ob und in welcher Höhe man beim Mitarbeiteringespräch mehr Gehalt fordert bis hin zur Wahl der Anlagemöglichkeit und dem Umgang mit Schulden.

Immer wieder erlebt Bertsch, die neben Frauen auch Familien und Ehepaare berät, dass es der Frau nicht wohl mit der Anlage ist, für die sich der Mann entschieden hat. Dass sie Angst davor hat, Schulden zu machen, er aber nicht. Meist kennt allerdings keiner die Sichtweise des anderen. „Das Problem ist: Über Geld wird häufig nicht offen gesprochen. Deshalb kennen sich viele Frauen mit Geld nicht aus. Das klingt klischeehaft, ist aber so“, sagt Cornelia Bertsch.

„Das Problem ist: Über Geld wird häufig nicht offen gesprochen. Deshalb kennen sich viele Frauen mit Geld nicht aus. Das klingt klischeehaft, ist aber so.“

Cornelia Bertsch, Frauen und Finanzen, Freiburg

Daher klärt sie mit einer Kundin zu Beginn einer Beratung als erstes deren „Geldgefühle“. Erst dann nimmt sie mit ihr gemeinsam den Umgang mit Geld unter die Lupe. Neben dem Verhalten in Gehaltsverhandlungen zählen dazu auch das Ermitteln des Wochenbedarfs und das Erfassen der Einnahmen und Ausgaben. Über diese hätten viele Frauen gar keinen Überblick, berichtet sie. Dies sei im Fall einer Scheidung häufig fatal, wenn sich Frauen mit Beträgen zufriedengeben, ohne zu wissen, ob die für sie ausreichend seien, geschweige denn, was ihnen qua Gesetz zusteht. Generell würden sie viel zu oft den Männern die Finanzen überlassen. Ein wichtiger Punkt seien bei Ehepaaren zudem Kontenmodelle. Heißt, ob die Gehälter komplett auf ein gemeinsames Konto fließen oder jeder von seinem Geld einen Teil aufs Gemeinschaftskonto überweist. Oft fehle den Frauen der Überblick über das (gemeinsame) Vermögen.

Ordnung und Struktur in den Unterlagen

Das gelte auch für alleinlebende Top-Verdienerinnen, die ihr immer wieder sagen würden, sie hätten nicht die Zeit, sich um die Geldangelegenheiten zu kümmern. Etwas, was Cornelia Bertsch nicht gelten lässt. Ein bis zwei Stunden Zeit im Monat, so ihr Credo, solle man sich auf jeden Fall nehmen. Ordnung und Struktur in die Unterlagen, in bestehende Verträge und Konten zu bringen, ist für die Expertin essenziell.

Zum Geldwissen, dem letzten ihrer drei Schritte in der Beratung, zählt für sie auch das Wissen um den Bedarf im Alter, bei dem natürlich auch die Inflation mit eingerechnet werden muss. Und erst wenn sie auch den Unterschied zwischen Geld- und Sachwert geklärt hat, geht es schließlich um die Geldanlagemöglichkeiten und die Arten der Vorsorge beziehungsweise Absicherung.

Cornelia Bertsch stellt ihren meist vermögenden Kundinnen den Stundensatz in Rechnung oder verdient über die Provision der vermittelten Produkte – meist zeigt sie den Frauen beide Beträge und lässt sie wählen. Schließlich geht es ihr um Transparenz bei Finanzen, auch bei den eigenen. Ihr Ziel: „Ich möchte allen Frauen eine Geldkompetenz vermitteln, auch denen, die nicht komplett im Unternehmen des Mannes mitarbeiten und die Kinder versorgen. Schließlich sind sie oft voll in der Haftung.“ ■

Quirin Privatbank Freiburg | Bismarckallee 9 | 79098 Freiburg
T 0761 20 85 32-10 | freiburg@quirinprivatbank.de

GASTBEITRAG

FINANZIELLE ZUFRIEDENHEIT

Sie ist Unternehmensberaterin, Coach und Speaker. Diesmal schreibt unsere Gastautorin Rebecca Paul aus Neuenburg über das Glück einer erfüllten Beziehung zum lieben Geld.

Es ist schon faszinierend. Noch immer ist Geld ein Thema, über das man nicht so gerne spricht – über das man aber am liebsten möglichst viel wissen möchte. Wir mögen uns vielleicht betont gelassen geben, wenn es um Geld geht, doch selten fühlen wir uns wirklich erfüllt und glücklich dabei. Manchmal wünschen wir uns Veränderungen, was unsere finanzielle Situation betrifft, doch auch darüber sprechen wir nur selten offen. In der Geschäfts- ›

welt betonen wir zwar „Win-Win-Win-Lösungen“, weil wir wissen, dass es allen zugutekommt, wenn Unternehmen, Mitarbeiter und Kunden erfolgreich sind – auch finanziell. Im Privatleben sprechen wir von finanzieller Sicherheit, Unabhängigkeit und Freiheit. Doch was bedeuten diese Begriffe konkret? Und wer definiert, was für uns gut ist?

„Lassen Sie uns das Thema Geld enttabuisieren, die Schwere und Scham entfernen und stattdessen Freude und Leichtigkeit hinzufügen.“

Vielleicht ist es ja etwas ganz anderes – vielleicht ist eine finanzielle Zufriedenheit das, worüber wir wirklich sprechen sollten. Beruflich wie privat. Machen wir das doch! Lassen Sie uns darüber reden! Lassen Sie uns das Thema Geld enttabuisieren, die Schwere und Scham entfernen und stattdessen Freude und Leichtigkeit hinzufügen. Wir können Geld als positive Energie ansehen und verstehen, dass es zunächst einmal ein von Menschen geschaffenes Werkzeug ist, das den Austausch von Waren und Dienstleistungen erleichtert. Ganz praktisch und pragmatisch. Und gehen wir dann einen Schritt weiter und betrachten das Ganze aus drei unterschiedlichen Perspektiven.

Da wäre zunächst einmal die mentale Perspektive und damit verbunden unsere Glaubenssätze über das Medium Geld. Diese stammen oft aus unserer Kindheit und unserem sozialen Umfeld. Sie beeinflussen unsere Wahrnehmung und unser Verhalten gegenüber Geld, bewusst oder unbewusst. Wir lernen von klein auf, welche Bedeutung Geld hat. Sind das positive, unterstützende Glaubenssätze? Wunderbar! Sind es dagegen einschränkende Glaubenssätze, können sie unser Verhältnis zum Geld belasten. Wir können uns damit auseinandersetzen und uns beispielsweise fragen: Welche Gedanken und Überzeugungen über Geld haben wir von unseren Eltern, Großeltern, Lehrern und Freunden übernommen? Wie denken wir über Geld? Ist es etwas, das schwer zu verdienen ist, oder sehen wir es als eine Energie, die fließen und wachsen will? Unser sogenanntes Money-Mindset beeinflusst unser Verhalten und somit auch unsere finanziellen Ergebnisse. Wenn wir nach anderen Ergebnissen streben, müssen wir unsere Denkmuster ändern. Natürlich geht das nicht einfach von heute auf morgen, aber wie wäre Folgendes: Wir wissen, dass praktisch alles einen Preis hat – aber nicht alles hat auch einen Wert. Ob Dinge einen Wert für uns haben, ist ein sehr subjektives, persönliches Empfinden. Bezahlen wir den Preis für eine Sache oder eine Dienstleistung, dann geben wir faktisch Geld aus – auf der mentalen Ebene aber zollen wir unserem Gegenüber Wertschätzung. Was für ein schöner Gedanke. Und ein völlig anderes Mindset.

Nehmen wir die zweite Komponente dazu: die emotionale. Unsere Gefühle spielen eine entscheidende Rolle in unserer Beziehung zum lieben Geld, und Menschen verbinden die unterschiedlichsten Emotionen damit. Bei manchen dominieren Angst, Scham, Neid oder Ungerechtigkeit. Diese negativen Emotionen blockieren nicht nur unseren Geldfluss, sondern beeinflussen auch unser allgemeines Wohlbefinden. Es ist wichtig, unsere emotionale Einstellung zu Geld zu überdenken, wenn wir Leichtigkeit, Freude und Fülle möchten. Statt beispielsweise Angst vor Rechnungen zu haben, könnten wir sie als Anerkennung für erhaltene Leistungen ansehen und Dankbarkeit empfinden. Hier hat jemand etwas für uns getan. Dafür bezahlen wir und sind dankbar. Diese emotionale Verschiebung fühlt sich so viel besser an und kann ergänzend zu unserer Gedankenwelt unser Verhältnis zu Geld positiv beeinflussen. ›

„Statt Angst vor Rechnungen zu haben, könnten wir sie als Anerkennung für erhaltene Leistungen ansehen und Dankbarkeit empfinden.“

Natürlich geht auch das nicht per Fingerschnippen. Und natürlich ist nicht immer alles perfekt. Es gibt diese Zeiten, in denen es finanziell nicht gut läuft und die Angst vor der Zukunft uns überkommt. Doch anstatt

„Unser sogenanntes Money-Mindset beeinflusst unser Verhalten und somit auch unsere finanziellen Ergebnisse.“

uns von dieser Angst lähmen zu lassen, können wir mutig handeln. Mut bedeutet nicht, keine Angst zu haben, sondern die aktuelle Situation anzuerkennen. Zu verstehen, warum sie so ist, wie sie ist, und dann entschlossen anzupacken. Damit sind wir bei Komponente drei: Die physische Perspektive. Und die ist entscheidend. Denn nur durch Handeln können wir tatsächliche Veränderungen bewirken. Wir sind die aktiven Gestalter unseres Lebens und unserer finanziellen Lage. Ich fahre gelegentlich Kajak und habe mein Boot fast immer im Kofferraum, damit ich direkt zum Rhein fahren und starten kann. Der Rhein ist grundsätzlich ein relativ ruhiges Gewässer, aber wenn es viel geregnet hat, ist der Wasserstand hoch. Dann kann da schon Geschwindigkeit aufkommen. Oder auch, wenn es hie und da eine Engstelle gibt. Jetzt kann ich mich natürlich treiben lassen und hoffen, dass ich nicht umkippe. Damit überlasse ich meine Fahrt aber dem Fluss, und das ist definitiv nichts für mich. Wenn ich dagegen bewusst paddle und selbst Gas gebe, dann steuere ich die Fahrt. Das gibt mir nicht immer die Garantie, dass alles so läuft, wie ich es gern hätte. Aber ich schaffe damit die Grundvoraussetzung. Aktiv. Und meistens läuft es dann auch richtig gut. Im Leben ist das genauso. Ähnlich wie beim Paddeln im Kajak können wir unseren Kurs steuern und den Geldfluss aktiv gestalten.

Finanzielle Zufriedenheit ist ein erreichbares Ziel. Je mehr wir unsere Gedanken, Emotionen und Handlungen positiv ausrichten, desto eher erreichen wir es. Und es ist ein wunderbares Gefühl, finanziell zufrieden zu sein – wie eine warme Tasse Tee an einem grauen Herbsttag. ■

PORSCHE

Langfristige Investitionen können sich auch kurzfristig auszahlen.

Ikonisches Design. Sportliche Performance. Und einzigartiger Fahrkomfort. Entdecken Sie die 911 Modelle in unseren Porsche Zentren. Und erfahren Sie die Faszination Porsche am eigenen Leib. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Porsche Zentrum Offenburg
Graf Hardenberg Sportwagen GmbH
Otto-Hahn-Straße 3
77652 Offenburg
Tel. +49 781 12556-911
www.porsche-offenburg.de

Porsche Zentrum Lörrach
Graf Hardenberg Sportwagen GmbH
Eisenbahnstraße 13
79541 Lörrach
Tel. +49 7621 986888-911
www.porsche-loerrach.de

Porsche Zentrum Freiburg
Graf Hardenberg Sportwagen GmbH
Basler Straße 94
79115 Freiburg
Tel. +49 761 4902-911
www.porsche-freiburg.de