

Aktuelle Angebote zum Anlegen und Sparen: eine Auswahl

Studentenappartement: Direktkauf in Hamburg

Anders als bei Wohnimmobilien in Ballungsgebieten bietet das Teileigentum an Studentenappartements in einzelnen Fällen noch attraktive Renditen ohne Verwaltungsaufwand. Ich habe ein Angebot in Hamburg ausgewählt, das zudem Denkmalschutz-Abschreibung ermöglicht und ab Mitte Mai zur Verfügung steht. Die Kaufpreise für ein Appartement liegen zwischen 88.000 € und 188.000 € zuzüglich Nebenkosten. Was mir besonders gefällt: Zusätzlich zum Komfort im Appartement mit Kochnische gibt es auf jeder Etage eine Gemeinschaftsküche. ■

Das Nachhaltige Strategiedepot: Erfolg mit aktiver Betreuung

Die fünf unterschiedlichen Strategien mit jeweils 10 Nachhaltigkeitsfonds werden von uns laufend überprüft. Ein Beispiel: In der Strategie Basis (aktuell 25% Aktienanteil) befinden sich zahlreiche Stiftungsfonds. Neu aufgenommen wurde nun der BKC Treuhand Portfolio. Es handelt sich laut ECoReporter um den besten nachhaltigen Mischfonds des 1. Quartals 2016. Seit Auflage im Januar 2010 stieg sein Wert um 28%, pro Jahr im Schnitt also um rund 5%. Zu den Ausschlusskriterien gehören die Rüstungs- und Atomindustrie, bei der Auswahl von Staatsanleihen werden der Grad der Korruption sowie Menschenrechtsverletzungen analysiert. ■

Passive Fonds (ETFs): Doch nicht automatisch besser als aktive

Die Analysefirma Morningstar hat festgestellt, dass im zurückliegenden Jahr 2015 immer mehr aktive Geldverwalter gute Ergebnisse abliefern und widerlegen damit die verbreitete Meinung, dass nur wenige es schaffen, den Index zu schlagen. Passive Indexfonds (ETFs) blieben vielfach zurück. Bei den aktiven Depots mit europäischen Aktien lag die Erfolgsquote sogar bei 69%, andere Gruppen schnitten noch besser ab. Der Grund: Aktive Profis können Verliereraktien (z.B. Energieversorger oder Ölfirmen) meiden und sich auf Trends einstellen. In den Vergleichsindizes (wie dem DAX) sind immer alle enthalten. Deshalb gilt: „The trend is your friend“. ■

Windparkfonds risikogemischt: Viele Anteile in einem Zweitmarktfonds

„Die besten Jahre stehen noch bevor“, sagt der Chef der Ökorenta AG im Interview mit einer Fachzeitschrift. Windenergie ist die Technologie mit den größten Chancen, die sich aus den Strompreisen in Spitzennachfragezeiten ergeben, sowie aus dem Potential für Repowering, der technischen Aufrüstung von Windenergieanlagen. Die Spezialität dieses Anbieters sind breit angelegte, aktiv gemanagte Energieportfolios. Das umfassende Bewertungssystem wurde in den 10 Jahren im Ankauf von Anteilen zu fairen Bedingungen entwickelt. Ertragsaussichten sind konservativ kalkuliert und dennoch beeindruckend. Mindestanlage: 20.000 € plus 5% Agio. ■

Private Rentenversicherung – mehr als Niedrigzinsen

Wer für seine Rentenversicherung noch längere Zeit zum Ansparen hat und keinen klassischen Tarif mit Garantiezins braucht, hat zwei gute Alternativen: Index- und Fondspolice. Beide bieten nicht nur gute Ertragschancen, sondern auf Wunsch auch eine Beitragsgarantie am Schluss einschließlich aller Kosten. ■

Investition in Pflegeappartements direkt oder im Fonds

In den Medien wird derzeit viel über Investitionen in Sozialimmobilien berichtet. Das Thema ist komplex. Häufig habe ich den Eindruck, dass die Autorin oder der Autor es sich recht einfach machen und unzulässig verallgemeinern: alles schlecht, viel zu riskant, zu teuer. Ich erarbeite mir für meine Empfehlungen Kriterien. Dazu gehört die Leistungsbilanz des Fondshauses, die zeigt, ob es sein Geschäft versteht oder nicht. Einer der beiden Marktführer für Pflegefonds, Immac, konnte bei einigen Produkten gerade die Ausschüttungen erhöhen: Für die Fonds Austria VI von 6,5% auf 7% p.a. und für den Austria XIII von 6,75% auf 7%. ■

©Gilda Aita



RUNDBRIEF 2/2016

Vom Glück und vom Stress mit dem Geld

Interview mit Heide Härtel-Herrmann zum 30-jährigen Jubiläum des Frauenfinanzdienstes

1986 wurde der Frauenfinanzdienst gegründet – was war das für eine Zeit?

Simone de Beauvoir war gerade gestorben, ebenso Heinrich Böll und Wolfgang Abendroth. Michael Gorbatschow forderte Glasnost. Helmut Kohl regierte in Deutschland. Und dann Tschernobyl. Diese Namen und Orte vermitteln mir ein intensives Gefühl für die damalige Zeit. Die Frauen- und Familienpolitik war da erst auf dem mühsamen Weg in die Moderne, ich erinnere mich an den § 1356 des BGB, der erst Mitte der 70er abgeschafft worden war: „Die Frau darf nur erwerbstätig sein, wenn sie dies mit ihren Pflichten in Ehe und Familie vereinbaren kann“. Es war also damals noch nicht lange her, dass Frauen ihren Ehemann um Erlaubnis fragen mussten, wenn sie arbeiten wollten. Bis dahin bestimmte er auch über das Geld, egal, ob es ihm selbst gehörte oder nicht.

Aber dann vollzogen sich ziemlich schnell kulturelle Veränderungen – Abtreibung wurde erlaubt, die große Friedens- und die Anti-AKW-Bewegung traten auf den Plan. Mädchen hatten gute Schulabschlüsse und mussten sich kaum noch mit Sprüchen herumschlagen wie: „Du heiratest ja doch!“. Es gab also Aufbruch, Moderne, Emanzipation, Enttabuisierung der Sexualität. Und dennoch: In Gelddingen, in der Haltung zum eigenen Geld,

tickten die Uhren immer noch anders und Rückständigkeit – auch bei den Frauen selbst – fand sich noch vor 20 Jahren in Aussprüchen wie: „Da muss ich erst meinen Mann fragen“ oder „Ich brauche keine eigene Rente, ich bin doch verheiratet“.

Wie haben Sie damals angefangen? Was wollten Sie mit Ihrem Frauenfinanzkonzept anders machen als die männlich dominierte Finanzbranche?

Als „Kind der Frauenbewegung“ machte ich mich mit dem Frauenfinanzdienst auch mit einem emanzipatorischen Anliegen selbstständig: Frauen brauchen eigenes Geld, wenn sie unabhängig sein wollen. Und was liegt da näher als: Frauen müssen sich selbst um ihr Geld kümmern und es nicht dem Ehemann oder Bruder oder Vater oder wem auch immer überlassen. Und Frauen müssen sich auch selbst um ihre Rente kümmern. Nur so geschieht Befreiung aus männlicher Abhängigkeit und Vorherrschaft. Das hört sich heute so selbstverständlich an, war es damals aber keineswegs. Ich kam mir sehr exotisch vor und hatte es anfangs auch ziemlich schwer. Denn es war widersprüchlich: Einerseits wollten viele Frauen sich mit ihrem Geld durchaus beschäftigen und sich dazu sehr gern von einer Frau beraten lassen. Doch das Geschäft, der



FRAUENFINANZDIENST

HEIDE HÄRTEL-HERRMANN

DIPLOMÖKONOMIN // FINANZÖKONOMIN ebs // CERTIFIED FINANCIAL PLANNER CFP // TESTAMENTS-VOLLSTRECKERIN ebs
IM KLAPPERHOF 33 // 50670 KÖLN // TELEFON 02 21/91 28 07-0 // TELEFAX 02 21/91 28 07-90
INFO@FRAUENFINANZDIENST.DE // WWW.FRAUENFINANZDIENST.DE



Abschluss der Rentenversicherung zum Beispiel oder die Baufinanzierung wurde lieber bei einem Mann gemacht. Dem traute Frau dann doch mehr Kompetenz zu.

Das ist harte Kritik an Frauen. Wie sind Sie damals damit umgegangen? Schließlich waren Sie selbstständig, ihre wirtschaftliche Existenz hing an der „Frauenfinanzberatung“. Wann rechnete es sich, und hat es Ihnen überhaupt Spaß gemacht?

Der Spaß an der Frauenberatung und das Geldverdienen kamen gleichzeitig. Das hing auch an zwei Ereignissen oder Entwicklungen. Erstens gründeten wir 1988 zu fünft den „Arbeitskreis Versicherungs- und Finanzexpertinnen für Frauen bundesweit“ mit dem Slogan: „Frauen können rechnen – mit uns!“ Wir hatten damals fast zeitgleich dieselbe Idee verfolgt und in den Städten Köln, München, Hamburg, Berlin und Bremen unsere unabhängigen Büros gegründet. Neben dem Erfahrungsaustausch ging es uns auch um Lobbyarbeit für Frauen in dieser Branche. So arbeiteten wir heftig gegen die geschlechtsspezifische Beitragskalkulation bei der Berufsunfähigkeitsversicherung: Frauen mussten viele Jahre sogar doppelt so hohe Beiträge zahlen wie Männer. Diese Ungerechtigkeit wurde erst Ende 2012 durch die Einführung der Unisextarife abgeschafft. Bald kamen viele weitere Frauenbüros hinzu.

Wenn ich so zurückblicke, war diese Aufbruchzeit richtig toll. Wir waren super aktiv und hatten wirklich viel Spaß zusammen. Dabei sind auch Ideen entstanden, die unerwartet erfolgreich waren wie die „Individuelle Rente“, die wir mit einem Versicherer speziell für Frauen ausgehandelt hatten. Dabei ging es um flexible Beitragszahlungen, die es damals in der Rentenversicherung sonst nirgendwo gab. Die Kundinnen (und auch Kunden) von damals sind bis heute sehr glücklich mit diesem „Frauenprodukt“.

Und was war das zweite „Ereignis“?

Der zweite Punkt betrifft meine eigene Entwicklung als Beraterin. Weil ich selbst in den Anfangsjahren oft unzufrieden war mit dem wirtschaftlichen Ertrag – im

Verhältnis zu dieser wahnsinnig vielen Arbeit und dem glühenden Engagement – habe ich mich professionell beraten lassen. Ich weiß es noch genau, da war eine Beraterin, die mir eine zentrale Erkenntnis nahebrachte: Ich darf die Frauenfinanzberatung nicht mit Frauensolidarität vermischen. Jede Form von moralischem Druck ist ein Feind des Geschäfts. Wenn Frauen sich – so lautete offensichtlich meine indirekte Botschaft – nur dann „politisch korrekt“ verhalten, wenn sie das Geschäft bei mir machen, wird das nichts. Ab da habe ich jede Form von „Frauendruck“ vermieden. Es hat sich ausgezahlt. Und auch direkt mehr Spaß gemacht, spürbar auf beiden Seiten.

Ein weiterer, für mich sehr wichtiger Rat aus der Anfangszeit war, mir die „Agitation“ abzugewöhnen. Wenn sich eine Kundin oder ein Kunde nicht für ein Thema interessiert, ist es ihr oder sein gutes Recht. Dann vergiss es. Reite nicht drauf herum. Wenn jemand keine Berufsunfähigkeitsversicherung möchte, ist das völlig okay. Akzeptiere es! Der Mensch ist erwachsen und selbst verantwortlich für sein Tun.

Gab es auch persönliche Entwicklungsschritte und Erkenntnisse, die mit dem Umgang von Frauen mit Geld zu tun hatten?

Durchaus. Ich habe viel über mein eigenes Verhältnis zu Geld, auch zu viel Geld nachgedacht. Ich weiß noch heute, wie aufregend es für mich war, als meine erste Kundin mit einem Millionenvermögen kam. Es war ihr damals irgendwie „peinlich“ reich zu sein und sie hatte niemanden, mit dem sie darüber sprechen konnte. Ich habe einige Zeit gebraucht, bis es mir leicht fiel, wirklich professionell mit diesen komplexen Anliegen umzugehen und nicht einfach zu denken: „Deren Probleme möchte ich auch mal haben...!“ Doch da ich immer intensiven beruflichen Austausch auch mit Kolleginnen aus benachbarten Berufen hatte, wie Unternehmensberaterinnen, Rechtsanwältinnen, Steuerberaterinnen, Fundraiserinnen usw. konnten wir zusammen lernen.

Ein spannendes Erlebnis war für mich die daraus entstandene Konferenzreihe zum Motto: „Mut zum Vermögen. Frauen erben anders“, die sich an Frauen richtete, die unerwartet ein großes Vermögen bekamen und dies als Belastung empfanden. Dabei habe ich wahnsinnig viel gelernt auch über das Tabuthema „reiche Frau“. Männer haben bis heute oft Stress, wenn ihre Partnerinnen mehr besitzen als sie selbst. Immerhin reflektieren Männer heute oft ihr Problem.

Was ist dran an dem Spruch: „Geld allein macht nicht glücklich?“ Wie sind Ihre Erfahrungen?

Ich habe Einblick in Familien und deren Umgang mit Geld, z.B. bei Erbschaften. Da gibt es die Fürsorglichen, in denen die Geschwister samt Kindern und Anhang einen tollen Umgang mit dem gemeinsamen Erbe hinbekommen, indem sie bei der Aufteilung des elterlichen Vermögens und der hinterlassenen Gegenstände, mit denen oft alte Gefühle verbunden sind, große Rücksicht

aufeinander nehmen, und wo eine erstaunliche Großzügigkeit herrscht. Dies scheint nach meinem Eindruck allerdings eher die Ausnahme zu sein. Ich höre viel öfter, dass eine Erbschaft zum Zerwürfnis unter den Kindern führt, ganz unabhängig von der Größe des Vermögens. Alte Konkurrenz aus Kindertagen lebt mit ungeahnter Wucht auf und führt zu extremem emotionalen Stress, der selbst die Betroffenen überrascht.

Ein anderes Thema, das seit einigen Jahren an Bedeutung gewinnt, ist das Thema Elternunterhalt. Wenn Kinder für die pflegebedürftigen Eltern, die selbst nicht genügend Rente oder Vermögen besitzen, zahlen müssen, kommt es oft zu erbitterter Feindschaft. Das allein sollte ein Grund für die Eltern sein, für diesen Fall vorzusorgen.

Es stimmt also, dass hinter dem Geldstress oft andere, tiefer liegende Gefühle stecken?

Ich bin keine Psychologin. Doch ich kann dies durchaus verallgemeinern angesichts meiner zahlreichen, oft sehr persönlichen Gespräche vor allem mit Frauen. Manchmal empfehle ich eine Mediatorin, die professionelle Unterstützung leistet, wenn alle Beteiligten eine Einigung wünschen. Ich selbst biete seit kurzem im Übrigen ein Geld-Coaching an. Wenn eine Kundin wissen will, weshalb sie bei ihren Geldvorhaben (im weitesten Sinne) nicht richtig vorankommt, berate ich nicht nur fachlich-finanziell, sondern bespreche – in einem separaten Setting – etwas tiefer gehende Fragen, wie: Sie möchte sich selbstständig machen, hat gute Voraussetzungen dafür, kriegt aber die Kurve nicht. Wenn sie wissen will, wo es haken könnte, ist oft beides gefragt, sowohl die Berechnung, wieviel Honorar sie verlangen muss als vielleicht auch ihre (heimliche) Sorge, nicht gut genug zu sein.

Oder das Thema Unternehmensverkauf: Sie will kürzer treten und die Firma veräußern, traut sich aber nicht. Da sind die Angestellten, die sie nicht im Stich lassen kann, da ist die Unsicherheit beim Kaufpreis etc. Neben der Anforderung, alles gut zu prüfen und durchzurechnen, ist da manchmal auch das „Nicht-Loslassen-Können“ mit im Spiel. Ich merke, wie gefragt diese Verbindung von fachlicher Finanzberatung und persönlichem Geld-Coaching ist und werde dieses Angebot weiter ausbauen.

Gab es für Sie selbst in diesen 30 Jahren Frauenfinanzdienst auch so etwas wie ein Geld-Stress-thema?

Am härtesten war nicht nur für meine Kundinnen und Kunden, sondern auch für mich und mein Unternehmen die Finanzkrise 2008/2009. Ganz am Anfang hatte ich zum ersten Mal selbst richtig Angst vor großen Verlusten und Schlimmerem. Ich muss zugeben, dass ich ein paar Wochen lang nicht wusste, wozu ich raten sollte: zum Ausstieg aus der Börse oder zum Durchhalten. Einerseits ging es dann ja erstaunlich schnell wieder „normal“ weiter, business as usual halt. Andererseits sind die Folgen der Finanzkrise bis heute spürbar. In der Ablehnung von Aktienfonds als Geldanlage, aber auch bei dem Run auf

Immobilien als vermeintlichem Hort der Sicherheit, der aber derzeit zumindest in den Ballungsräumen ganz neue Risiken bereithält. Die Finanzkrise und der Umgang der Branche damit hat gleichzeitig die kritische Distanz, die ich immer zu „meiner“ Branche hatte und die ein Profilmerkmal meines Konzeptes ist, weiter vertieft.

Das sollten Sie erläutern! Schließlich ist das „Ihre“ Branche!

Mit Distanz zur Branche meine ich nicht, die Geldanlage abzulehnen. Denn ich will ja für meine Kundinnen und Kunden eine kompetente und professionelle sowie individuell passende Lösung erarbeiten. Alle, die ihr Geld nicht unter dem Kopfkissen oder im Schließfach deponieren möchten, sind Teil des „Systems“ und spielen mit. Nein, mit Distanz meine ich die eigene Haltung zum Mainstream oder zu einer Mode, die gerade von allen gemeinsam geritten wird und bei der ich nicht mitmache. Angeblich sind beispielsweise die ETFs super toll und für alle gleichermaßen geeignet. Da bin ich anderer Meinung. Oder die Debatte um die Finanzbildung. Die Deutschen sind angeblich ziemlich dumm beim Thema Wirtschaft und Finanzen. Auch diese Meinung teile ich nicht, zumal damit das „Lernziel“ verbunden ist, sie zum Kauf von Aktien zu überreden. Die Branche braucht dieses Geschäft mehr als früher, da das einfache Sparen für die Banken keinen Ertrag mehr abwirft.

Wenn man mich fragen würde, wüsste ich wichtigere Dinge, die in einem Unterrichtsfach „Wirtschaft“ vorkommen sollten: Ökonomisches Denken in Zusammenhängen und Kreisläufen. Dann merkten viele, dass das Mantra der Schwarzen Null ökonomisch ein großes Desaster ist und übrigens auch hauptverantwortlich für diese weiter andauernde Niedrigzinsphase, die das einfache Sparen so unattraktiv macht. Nicht die Deutschen als AnlegerInnen sind dumm, sondern bestimmte JournalistInnen, die alles unhinterfragt einfach nachplappern.

Stichwort „niedrige Zinsen“: Was kann man denn in solchen Zeiten überhaupt machen, wenn man Geld anlegen will?

Ich verschicke mehrmals im Jahr einen Newsletter an meine Kundinnen und Kunden. Hierin beschreibe ich stets eine kleine Auswahl von aktuellen Anlagevorschlägen. Was am besten zum individuellen Anliegen passt, kann dann gut in einer persönlichen Beratung besprochen werden.

Eine letzte Frage: Wann wird gefeiert?

Mal schauen, vielleicht ein kleines Treffen mit Wegbegleiterinnen. Ein rauschendes Fest mache ich dann zum 40. Jahrestag!

Die Fragen stellte Beate Sprenger (Köln), Organisationsberaterin und Coach