

Seit über 20 Jahren berate ich Frauen in Geldangelegenheiten und gehe dabei auf ihre persönlichen Bedürfnisse ein. Denn Frauen haben ihre eigene Sicht auf die Welt der Finanzen, der Anlagen, Aktienfonds und Versicherungen.

Der FRAUENFINANZDIENST, den ich 1986 gegründet habe, war damals eines der ersten Beratungsbüros in Deutschland speziell für Frauen. Unser Profil, Frauen eigenständig zu beraten und sie nicht als vom Mann abhängige und „abgeleitete“ Kundinnen zu betrachten, wird von den Frauen sehr geschätzt. Dieses Selbstverständnis ist auch heute immer noch keine Selbstverständlichkeit in der Finanzberatung. Frauen wissen dies zu würdigen, und wir können uns über mangelnde Nachfrage nicht beklagen – allen Unkenrufen zum Trotz. Ihr Interesse ist schließlich der beste Beleg dafür.

Interessenvertretung für Frauen war schon immer mein „Hobby“. Anfang der 90er Jahre habe ich den Verein „Schöne Aussichten“ mitgegründet, den Verband für selbstständige Frauen, und war 1988 Mitbegründerin eines bundesweiten Netzwerkes von Finanzdienstleisterinnen mit Frauenkonzept.

Meine Kolleginnen und ich bieten nicht nur individuelle Beratungen an, sondern wir vermitteln auch Finanzprodukte und kümmern uns anschließend um die Betreuung. Was uns zusätzlich verbindet: Wir betreiben Lobbyarbeit für Frauen in der Finanzbranche. Denn wir wissen: Frauen sind Vorreiterinnen für ein zeitgenössisches Herangehen an Geld- und Absicherungsfragen. Dies wissen auch Männer mehr und mehr zu schätzen.



Heide Härtel-Herrmann:

Ich bin 1953 geboren, in zweiter Ehe

mit einem Volkswirt verheiratet

und habe einen erwachsenen Sohn.

Meine Heimat liegt im Norden Deutschlands,

und ich liebe das Meer ...

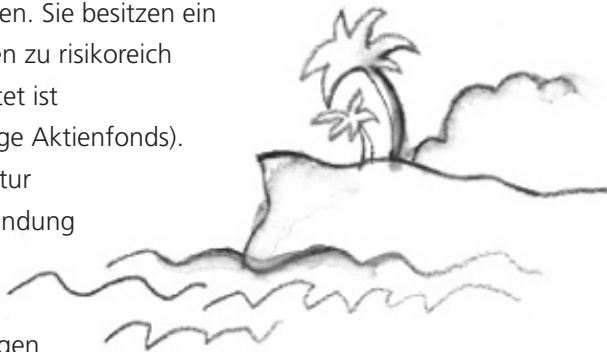
Ich spreche Frauen als eigenständige Persönlichkeiten an. Sie haben heute die Möglichkeit, Vermögensaufbau und Alterssicherung in die eigenen Hände zu nehmen. Frauen sind sozusagen in der **Geldrangliste** auf dem Weg nach oben. Heide Härtel-Herrmann



Ihre Anliegen sind beim FRAUENFINANZDIENST in guten Händen.

Die Palette der Themen, zu denen wir beraten, ist ausgesprochen umfangreich. Ich nenne Ihnen einfach einmal ein paar Beispiele, damit Sie sich ein Bild machen können:

- Sie möchten Ihre Altersversorgung regeln und eine bereits verfügbare Summe einsetzen oder einen bestimmten Betrag dafür regelmäßig zurücklegen.
- Andere Anlässe für den Vermögensaufbau können der in einigen Jahren geplante Immobilienerwerb, die Ausbildung der Kinder, ein Sabbatjahr oder der vorzeitige Ausstieg aus dem Erwerbsleben sein.
- Ihre Lebensversicherungen werden demnächst ausbezahlt. Sie wollen einen Teil davon verrenten lassen, einen anderen Teil flexibel und verfügbar anlegen.
- Vielleicht möchten Sie aber auch Ihre Abfindung nach der Kündigung Ihrer Arbeitsstelle oder nach einer Scheidung sinnvoll und optimal anlegen. Sie besitzen ein Wertpapierdepot, das Ihnen zu risikoreich oder zu konservativ gestaltet ist (z.B. zu viele oder zu wenige Aktienfonds). Gern würden Sie die Struktur Ihres Vermögens – in Verbindung mit einer Neuanlage – überprüfen.
- Sie möchten Ihr Vermögen nach ökologischen oder ethischen Gesichtspunkten gestalten, verantwortungsbewusst sparen und anlegen, ohne dabei gleich Verzicht üben zu müssen. Denn Sie haben davon gehört, dass Renditeinteressen und ein gutes Gewissen durchaus miteinander vereinbar sein können.
- Sie sind verpflichtet, das Vermögen einer von Ihnen betreuten Person mündelsicher anzulegen.
- Sie gehen demnächst für einige Jahre ins Ausland und erhalten für diese Zeit von Ihrem Arbeitgeber einen Zuschuss zur privaten Altersversorgung. Sie brauchen ein Konzept, das Sie später ohne Verluste verändern können, wenn der Zuschuss reduziert wird oder ganz wegfällt.
- Sie wollen Ihre Lebenspartnerschaft eintragen lassen und Vermögensfragen neu gestalten.
- Sie sind selbstständig und möchten sich für den Fall der Invalidität und für das Alter absichern, aber die regelmäßigen



Belastungen überschaubar halten. Am liebsten wäre Ihnen eine flexible Zahlungsweise, die Ihren schwankenden Einnahmen entspricht.

■ Sie sind freiberuflich tätig und zahlen Beiträge in das berufsständische Versorgungswerk. Angesichts der neuen Gestaltungsspielräume, die das Alterseinkünftegesetz Ihnen bietet, möchten Sie Ihre Altersvorsorgestrategie optimieren.

■ Sie möchten Wege aufgezeigt bekommen, wie die betriebliche Altersversorgung organisiert werden könnte, die Ihnen eine gute Rendite und Ersparnisse bei Sozialabgaben und Einkommensteuer ermöglicht, egal ob als Angestellte, Personalverantwortliche oder Geschäftsführerin einer GmbH.

■ Vielleicht haben Sie bereits ein umfangreiches Vermögen angespart oder geerbt und sind unsicher, ob es „vernünftig“ angelegt ist. Sie brauchen ein Konzept dafür und suchen eine kompetente und unabhängige Beratung.

■ Sie werden in absehbarer Zeit in Rente gehen und planen Ihre Entnahmestrategie für das bereits angesparte Vermögen. Deshalb interessieren Sie sich für eine persönlich passende Kombination aus sofort beginnender Rentenversicherung, Ausschüttungen aus Beteiligungen, Mieteinnahmen und einem flexiblen Investmentfonds-Auszahlplan, bei der die beiden Hauptanliegen „Sicherheit des Vermögens“ und „gute Rendite“ kein Widerspruch sein müssen.

■ Sie sind unsicher, ob der Erwerb einer Immobilie zum Selbstnutzen oder eine alternative Vermögensgestaltung vielleicht doch noch besser zu Ihnen und Ihrer ganz persönlichen Situation passt. Wenn Sie dann mit unserer Unterstützung auch noch Finanzierungsalternativen beurteilen könnten, fiel Ihnen diese Grundsatzentscheidung leichter.



Unabhängig beraten, vermitteln, betreuen.

Die Beratung ist unabhängig

Sie können sich ohne Verkaufsdruck und vor allem wirklich unabhängig beraten lassen. „Unabhängig“ bedeutet für uns, dass wir hinsichtlich der Vermögensstrategie, zu der wir Ihnen raten, aber auch bei der Produktempfehlung im einzelnen keine Vorgaben von „außen“ oder „oben“ kennen. Wir entscheiden danach, was zu Ihnen persönlich am besten passt. Sie werden den Unterschied zwischen „scheinbar unabhängig“ und „wirklich unabhängig“ sachlich überprüfen, aber auch im Gespräch direkt erleben können. Denn Frauen haben Antennen für Glaubwürdigkeit.

Wir vermitteln Finanzprodukte

Wenn Sie im Anschluss an die Beratung eine Empfehlung von uns umsetzen möchten, unterbreiten wir Ihnen dazu konkrete Vorschläge. Sie können sich alle Finanzprodukte, die Ihnen zusagen, auch von uns vermitteln lassen. Sie müssen sich also nicht auch noch selbst darum kümmern, wo man diese überhaupt bekommt.

Sie werden anschließend weiter betreut

Sobald der FRAUEN**FINANZ**DIENST Ihnen ein Finanzprodukt vermittelt hat, sind Sie unsere Kundin. Selbstverständlich sind Serviceleistungen, die damit in Verbindung stehen, für Sie dann kostenlos. Und für später gewünschte telefonische oder persönliche Beratungsgespräche wird keine erneute Beratungsgebühr in Rechnung gestellt.



KundInnenorientierte Finanzprodukte.

Offene und geschlossene Investmentfonds, Beteiligungen an Immobilien im In- und Ausland, Windparkfonds, Schiffsbeteiligungen und Einzelcontainer, Renten- und Lebensversicherungen (klassische, fondsgebundene und Britische, aber auch indexbezogene Variante), Berufsunfähigkeitsversicherungen, Anspar- oder Auszahlpläne mit und ohne Fonds, Ökoanlagen, Sofortrenten, Garantie-, Dach- oder Mischfonds, Direktversicherungen, Pensionskassen, alle Modelle staatlich geförderter Altersversorgung wie z.B. Rürup- oder Riesterrente und vieles mehr.

Unsere Dienstleistungen. Unsere Tarife.

Die Erstberatung erfolgt grundsätzlich gegen Honorar. Wir unterscheiden zwischen drei Arten von Beratung: der Basisberatung, der Konzeptberatung und der persönlichen Beratung in der Gruppe.

Die Basisberatung

Sie haben ein bestimmtes Anliegen. Beispielsweise soll eine aktuell verfügbare Summe oder eine regelmäßige Sparrate für die Altersversorgung angelegt werden oder Sie brauchen eine gute Empfehlung für eine Berufsunfähigkeitsversicherung.

Diese Basisberatung kostet pauschal 120 € (zzgl. MwSt.).

Sie dauert in der Regel zwischen 30 und 45 Minuten. Im Anschluss an das Gespräch erhalten Sie – sofern sinnvoll und von Ihnen gewünscht – eine kurze schriftliche Zusammenfassung und ein Angebot per Post, ohne dass dafür Mehrkosten entstehen.

Wenn Sie Fragen zum Honorar haben, rufen Sie uns bitte an.

Die Konzeptberatung

Zeitlich, aber auch inhaltlich umfassender ist die Konzeptberatung, für die wir statt einer Pauschale ein Stundenhonorar von 150 € (zuzüglich MwSt.) in Rechnung stellen. Bei diesem Erstgespräch

geht es beispielsweise um eine Analyse Ihres Investmentfondsdepots oder auch um die Einschätzung bereits bestehender Versicherungsverträge, beides zumeist in Verbindung mit weiteren Vermögensfragen. Sie möchten bei Ihrer zukünftigen Vermögensplanung eine sinnvolle Strategie einschlagen, die Ihre ganz persönlichen Vorgaben und Wünsche berücksichtigt.

Im Anschluss an die Erstberatung wird das weitere Vorgehen, das ebenfalls auf Stundenbasis abgerechnet wird, individuell verabredet. Sie erhalten ein Protokoll und bei Bedarf einen schriftlichen Vorschlag.

Diese Konzeptberatung ist – schon allein aus Kostengründen – meistens in Verbindung mit Anlageüberlegungen für neu anzulegendes Vermögen sinnvoll. Manchmal wird aber auch eine grundlegende Alternative zu einem Vermögensverwaltungskonzept der Bank benötigt.

Die persönliche Beratung in der Gruppe

Für diejenigen, die sich für ein bestimmtes Thema interessieren und die den FRAUEN**FINANZ**DIENST und die dazu gehörenden Personen vielleicht auch erst einmal unverbindlich kennenlernen möchten, haben wir die Gruppenberatung erfunden. Aus vielen Jahren Beratungspraxis wissen wir ganz gut, welche Themen sich dafür eignen.

Es sind vor allem solche, bei denen Sie zunächst gemeinsam ein gewisses Grundlagenwissen erwerben möchten, bevor Sie Entscheidungen für bestimmte Konzepte oder Produkte treffen. Sie müssen dabei keine Befürchtungen hegen, dass Ihre eigenen, ganz persönlichen Belange nicht ausreichend gewürdigt werden. Eher werden Sie erstaunt sein, wie viel Spaß sogar ein Thema machen kann, das bislang nicht zu Ihren Lieblingen gehörte. Die Gruppe ist klein und überschaubar, die anderen Frauen sind immer nett und das Honorar beträgt nur 10 € (Kundinnen zahlen nichts). Die Termine finden Sie in den jeweils aktuellen Rundschreiben und auf unserer Internetseite [www.FRAUEN**FINANZ**DIENST.de](http://www.FRAUENFINANZDIENST.de).

Wir bieten Frauen nicht nur individuelle Beratungen an, sondern vermitteln auch, übernehmen die Betreuung, und wir betreiben Lobbyarbeit. In diesem Sinne sind wir echte Geldverbesserer.

Heide Härtel-Herrmann



Kompetenz durch langjährige Erfahrungen.

Die Basisberatungen teile ich mir mit meinen Mitarbeiterinnen auf, die die dafür erforderlichen Qualifikationen und Berufserfahrungen haben.

Ansonsten werden Sie von mir persönlich und von einer Mitarbeiterin beraten, die ebenfalls zertifizierte Finanzplanerin ist. Wir verfügen über einen großen Erfahrungsschatz in der Frauenfinanzberatung, denn mein Unternehmen gibt es bereits seit 1986. Sieben- bis achttausend Beratungsgespräche kommen da bestimmt zusammen, die ich allein schon über die Jahre geführt habe.

Ich bin (seit 1981) Diplom-Ökonomin und seit 2001 außerdem Finanzökonomin (ebs). Diese zusätzliche Qualifikation habe ich mir durch ein einjähriges nebenberufliches Studium an der European Business School in Oestrich-Winkel erworben.

Seit 2002 bin ich Certified Financial Planner (CFP). Bei diesem Zertifikat handelt es sich um ein international anerkanntes Gütesiegel, das nur solchen Personen zuerkannt wird, die über fundierte Kenntnisse auf einem weiten Feld von Finanzanlagen und -dienstleistungen verfügen (z.B. Portfolio-Theorie, Erb-/Schenkungsrecht, Aktienmanagement, betriebliche und private Altersversorgung, Immobilienbewertung) und sich darüber hinaus zur ständigen Weiterqualifizierung sowie zur Einhaltung bestimmter Berufsgrundsätze wie der Unabhängigkeit verpflichtet haben. Ich bin Mitglied im FPSB, dem Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

FRAUEN**FINANZ**DIENST. Ein Team.

Von meinen KundInnen und Kunden wird die Kontinuität sehr geschätzt, durch die sich das Team des FRAUEN**FINANZ**DIENSTes auszeichnet. Bei uns gibt es keinen ständigen Wechsel.

Das bedeutet natürlich nicht, dass wir nicht wachsen würden. Uschi Keuthen, die uns seit Mai 2003 verstärkt, ist neben ihrer Beratungstätigkeit als erfahrene Bankfachfrau Ihre Ansprechpartnerin vor allem bei den Themen Investmentfonds und private Altersvorsorge. Marli Reißwig kümmert sich seit über 10 Jahren um Angebotswünsche, Service und fachliche Anfragen aller Art. Sie ist unsere Spezialistin, wenn es um Ihre persönliche Absicherung geht wie Berufsunfähigkeitsversicherung und Rente.

Vergrößert hat sich das Team durch zwei weitere Fachfrauen: seit 2006 ist Antje Kaufhold mit dabei, die Berufsausbildung, Praxiserfahrung in der Branche und ein abgeschlossenes Studium der Versicherungswirtschaft vorweist, sowie schließlich Beatrix Hardering. Sie ist Betriebswirtin und Certified Financial Planner und verstärkt uns seit März 2007 (nicht nur) mit ihren fachlichen Schwerpunkten Steuern, geschlossene Fonds und Immobilienfinanzierung. Ines Koulatedj gehört seit über acht Jahren zum FRAUEN**FINANZ**DIENST und betreut die Bürozentrale. Sie bestimmt, zu wem Sie beim Anrufen weiter verbunden werden, hat also einen Gesamtüberblick über das Geschehen im Büro.

Die Studentinnen Anna Menze, Leonie Wassenberg und Diana Grimm kümmern sich außerdem um vieles, was man nach außen zwar nicht sieht, uns aber den Rücken zuverlässig und spürbar freihält für den direkten Kontakt zu Ihnen.



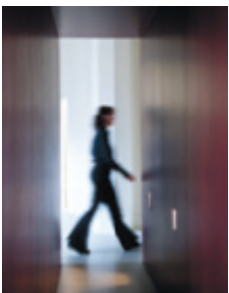
Unsere Kundinnen.

Zu mir kommen hauptsächlich berufstätige oder berufsorientierte Frauen, Studentinnen, Selbstständige und häufig auch Frauen, die sich absichern möchten oder die vor einer Veränderung ihrer persönlichen oder beruflichen Situation stehen und deren wirtschaftliche Lage sich dann ebenfalls verändern wird:

Erbinnen, Rentnerinnen, geschiedene Frauen, Witwen, Frauen im Sabbatjahr, Berufsanfängerinnen und solche, die sich einfach endlich selbst und verantwortlich um ihre Geldangelegenheiten und um ihre Altersversorgung kümmern wollen.

Unsere Kunden.

Ich berate Frauen und (nette!) Männer. Aktuell sind etwa 20% meiner KundInnen männlichen Geschlechts, Tendenz steigend. Sie kommen zumeist über eine Empfehlung durch ihre Freundin oder Ehefrau, Schwester, Kollegin, Mutter oder Tochter, Chefin oder Nachbarin zu uns. Daran kann man sehen: Endlich reden auch Frauen über Geld!



Frauen tun sich bei finanziellen Anlagen oft schwer und sind weniger risikofreudig als Männer. Das ist aber noch kein **Gelduntergang**.

Denn ich versuche hier ein wenig gegenzusteuern und plädiere für eine gesunde Mischung. Heide Härtel-Herrmann



Lassen Sie sich beraten. Rufen Sie uns an.

Sie rufen einfach an und verabreden einen Beratungstermin. Sie werden Verständnis dafür haben, dass wir zu Ihrem Anliegen genau nachfragen, so dass Sie auch sicher sein können, bei uns an der richtigen Adresse zu sein. Sie erhalten eine Terminbestätigung und eine Wegbeschreibung. Bis zum Termin müssen Sie etwa zwei bis drei Wochen Wartezeit einplanen, je nach Saison auch etwas länger.

FRAUEN**FINANZ**DIENST und mehr.

Vorträge

In bestimmten Abständen organisiere ich Vorträge für meine KundInnen. Es geht dabei um aktuelle Fragen des Vermögensaufbaus und der Geldanlage.

- Die Spielregeln für die private und gesetzliche Rente: Steuern, Förderung, Produkte
- Vermögen für die Rente sinnvoll einteilen – mit und ohne Versicherungen
- Früher Aussteigen aus dem Beruf – Wie regle ich meinen Einkommensersatz?
- Von dem Vermögen leben – welche Konzepte passen?
- Spezielle Anliegen von Berufsgruppen wie Freiberuflerinnen oder Künstlerinnen
- Ökologisches Investment – Chancen und Risiken: Welche Produkte gibt es?
- Berufsunfähigkeitsversicherung – nicht nur für BerufseinsteigerInnen
- Die betriebliche Altersversorgung
- Kauf einer Immobilie zum Selbstnutzen – was kann ich mir leisten?
- Kinder – Absicherung, Vermögensaufbau, Vermögensübertragung
- Erben und Schenken – unter FreundInnen und LebenspartnerInnen
- Schiffsbeteiligungen und Auslandsimmobilien – nicht (mehr) nur zum Steuernsparen

- Regenerative Energien: Windpark, Biomasse, Sonne
- Geldanlage für Ältere – die Gestaltung mit speziellen Anforderungen und Wünschen

Seminare und Konferenzen

Auf Seminaren und Konferenzen, zu denen auch externe ReferentInnen eingeladen werden, können Einzelthemen intensiv bearbeitet werden. Mit SteuerberaterInnen, RechtsanwältInnen, ImmobilienexpertInnen, Renten- und UnternehmensberaterInnen und anderen KooperationspartnerInnen bin ich gerade dabei, weitere Pläne für die Zukunft zu schmieden.

Regelmäßige Rundschreiben

Alle meine Kundinnen und Kunden erhalten regelmäßig Rundschreiben zu ausgewählten Themen. Zuletzt ging es dabei um die Geldanlage für Ältere, die fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung oder um die Absicherung von Kindern. Jeweils zum Quartalsbeginn gibt es zusätzlich etwas ausführlichere Informationen zu gesetzlichen Veränderungen, die beispielsweise die Sozialversicherungen und das Thema Steuern betreffen, und zu aktuellen Trends in der Finanzbranche. Dadurch möchte ich Ihnen Impulse geben für die Finanzplanung und für die Aktualisierung Ihrer Strategie. Der Verteiler umfasst momentan 3.500 Personen. Dadurch stehen wir kontinuierlich miteinander in Kontakt, auch wenn Sie einmal für eine längere Zeit keinen Beratungsbedarf haben sollten.

Eigene Broschüren

Weil viele unserer Kundinnen sich gern selbst nachhaltig informieren möchten, die vorhandenen Fachbücher oft aber einfach zu langweilig oder unspezifisch finden und die Prospekte der Banken und Versicherer zu sehr auf das Verkaufen von Produkten ausgerichtet sind, habe ich eigene Broschüren geschrieben. Zum Schwerpunktthema Altersversorgung stehen inzwischen unterschiedliche Veröffentlichungen zur Verfügung, zur Riester- und zur Rüruprente mit ihren jeweils spezifischen Förderspielregeln und zur „normalen“ privaten Rentenversicherung, bei der die spätere lebenslange Rente oder die Kapitalauszahlungen steuerlich privilegiert werden. KundInnen von uns erhalten diese Broschüren kostenlos.

Heide Härtel-Herrmann

**Diplomökonomin, Finanzökonomin
Certified Financial Planner (CFP)**

FRAUENFINANZDIENST Köln – 22 Jahre Finanzberatung

für Frauen mit den Schwerpunkten

„Private Altersversorgung“ und

„Individuelle Konzepte für die Vermögensplanung“

Im Klapperhof 33 / 50670 Köln

Fon 02 21/912807-0 / Fax 02 21/912807-90

info@frauenfinanzdienst.de

www.frauenfinanzdienst.de

Impressum

Text: Heide Härtel-Herrmann

Konzeption, Text und Gestaltung:

Küster Steinbach Schäfer · Visuelle Kommunikation/Wuppertal

Illustration: Juliane Steinbach

Fotografie: Sabine Lubenow/Düsseldorf, Christoph Pforr/Rösrath

Druck: Druckerei Hitzegrad/Wuppertal



