

# Geldvermehrung mit Gefühl

**UNTERNEHMEN** Weil zwei Geldexpertinnen meinen, dass Männer Frauen schlecht beraten, haben sie „Frauen-Finanz“ gegründet.

Von Arnulf Ramcke

**Erkrath.** Der Unterschied zwischen Mann und Frau ist (auch) die Sichtweise auf ein zweifelsfrei unerlässliches Utensil, das sich fest in weiblicher Hand befindet – die Handtasche: Was der Kabarettist Dieter Nuhr „kleinen Drecksack“ nennt, ist für Sybille Schultebracks und Corinna Hengsberger eine von drei Begleitern für den Weg durchs Leben: Die anderen beiden sind ein guter Friseur – und eine gute Geldanlage.

„Jeder Euro zählt.“

Sybille Schultebracks, Finanzberaterin



Ein Lächeln für die Frau: Corinna Hengsberger (l.) und Sybille Schultebracks vertreten die Meinung, dass Finanzberatung für Frauen von Frauen getätigt werden sollte. Foto: Dirk Thomé

Während die beiden Damen nicht am Geschlecht festmachen, wem Frau ihr Haar anvertraut, legen sie sich bei der Finanzplanung sehr wohl fest: Das ist keine Männersache – obwohl, oder gerade weil über 90 Prozent der Finanzberater Anzug und Krawatte tragen.

„Wenn eine Frau zu ihm kommt, verwendet er gleich im ersten Satz fünf Fremdworte, um sein vermeintliches Wissen zu demonstrieren“, sagt Finanzplanerin Schultebracks (41). „Da fühlen sich Frauen emotional nicht aufgehoben.“ Wobei erwähnt werden muss, dass auch sie im Laufe des Gesprächs nicht ohne „Economy“ auskommt.

Nach Erfahrungen der unverständlichen Art „gehen Frauen

aus dem Büro des Beraters und machen gar nichts“. Um dieses finanzielle Brachland zu bewässern haben die beiden Expertinnen – Hengsberger (51) ist Karriereberaterin – die Firma „Frau-Finanz“ mit Sitz in Hochdahl gegründet.

Erst ein Jahr alt, scheint das Konzept tatsächlich die Bedürfnisse solventer Weiblichkeit zu treffen: „Wir haben etwa 250 Kundinnen“, sagt Schultebracks. Dass auch einige Männer die Finanzdienste in Anspruch nehmen, ist dem Duo nicht unrecht: „Männer fragen nicht so viel.“ Frauen hingegen

„wollen genau wissen, was mit ihrem Geld passiert“.

Zahlen müsse beide den selben Stundensatz: 100 Euro, plus Umsatzsteuer. Entsprechend sollten die Klientinnen dem Spar-schweinalter entwachsen sein. Schultebracks: „Unsere Kundinnen sind Frauen, die gut verdienen – so ab 80000 Euro im Jahr –, aber auch junge Frauen, die ihre finanzielle Zukunft erst planen.“ Und dann sind da noch „Frauen in Extremsituationen“, die Einschnitte zwischen Scheidung und Erbschaft zu bewältigen haben. Hengsberger: „Solche Lebensbrüche müssen bei der Fi-

nanzberatung berücksichtigt werden.“

Die Finanzkrise sei übrigens nicht geschäftsschädigend, meint Schultebracks, „weil in Zeiten großer Verunsicherung neutrale Beratung gefragt ist. Das ist unser Vorteil: Wir verkaufen nichts. Das vermittelt Frauen das Gefühl, gut aufgehoben zu sein.“

In einem Punkt scheinen sich die Lichtjahre zwischen den Geschlechtern jedoch auf die Breite eines Schwebebalkens zu verjüngen: „Frauen wollen hohe Rendite bei flexibler und sicherer Anlage.“ Und was wollen Männer?

www.frauen-finanzen.de