

► **Das Geld der Frauen** In einer fünfteiligen Serie gibt die FTD Einblicke in die persönlichen Finanzen von Kundinnen des Finanzberaters Svea Kuschel. Zum Start erzählt eine 66-jährige Managerin, warum sie erst spät die Verantwortung für ihr Geld übernommen hat. Für sie ist die Betriebsrente eine wichtige Einkommensquelle im Alter

SVEA KUSCHEL



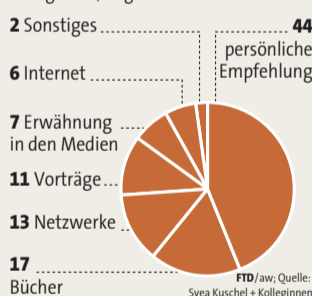
Gründung Die studierte Betriebswirtin Svea Kuschel startet 1986 unter ihrem Namen eine Finanzberatung für Frauen. Anfangs berät sie noch in ihrer Wohnung, heute hat das Unternehmen drei Niederlassungen in München, Hamburg und Oberursel nahe Frankfurt. Seit Anfang dieses Jahres ist **Constanze Hintze** alleinige Geschäftsführerin des Finanzdienstleisters. Kuschel holt die im Privatkundengeschäft erfahrene Hintze 2005 in das Unternehmen. Zuvor arbeitete sie bei einem Vermögensverwalter.

Beratungsfeld Svea Kuschel konzentriert sich zunächst auf Versicherungen, ab Mitte der 90er-Jahre berät sie auch bei Fondsanlagen. Als Hintze dazustößt, erweitert sie das Spektrum um Kapitalanlagen und Immobilienfinanzierung. Hintze ist überzeugt, dass Frauen von Frauen besser beraten werden: „Wir leben die eigene Biografie unserer Kundinnen.“

Kundenprofil Von den 5268 Kunden sind 14 Prozent Männer. In den vergangenen Jahren ist die Kundenzahl nach Angaben des Unternehmens im Schnitt um rund zwölf Prozent gewachsen. Das liquide Vermögen der betreuten Kunden hat demnach seit 2004 um rund 30 Prozent pro Jahr zugelegt. Die durchschnittliche Depotgröße beträgt rund 230 000 €.

Preismodell Die meisten Kunden entscheiden sich für das Provisionsmodell: Kommt es zu einer

Wertvolle Mundpropaganda Neukundengewinnung bei Svea Kuschel + Kolleginnen, Angaben in %



Geldanlage oder zu einem Versicherungsabschluss, erhält das Unternehmen je nach Produkt rund 50 Prozent der vom Kunden gezahlten Provisionen. Das Honorarmodell nutzen eher Kunden, die öfter umschichten. Sie zahlen einen bestimmten Prozentsatz des betreuten Vermögens. Das erste Beratungsgespräch kostet je Stunde 90 € plus Mehrwertsteuer. Die Kosten entfallen aber, wenn es zu einer Geldanlage kommt.



Früher an das Alter denken

Frauen starten heute eher mit dem Vermögensaufbau. Denn sie leben länger und arbeiten weniger Jahre

VON INA LOCKHART

Constanze Hintze ist es gewöhnt, um Hilfe gebeten zu werden. Als Geschäftsführerin des Vermögensverwalters Svea Kuschel + Kolleginnen berät sie vor allem Frauen bei ihrer Altersvorsorge. Früher konnte jedoch selbst sie und ihr Team nur wenig ausrichten. Denn viele Frauen hatten das Thema zu lange vernachlässigt und kamen erst, als sie in finanziellen Nöten steckten. „In der Anfangsphase unseres Unternehmens war die Finanzberatung für Frauen eine Defizitberatung“, sagt Hintze.

Heute ist das anders: Immer mehr Frauen erkennen früh die Bedeutung der privaten Altersvorsorge und beginnen rechtzeitig mit dem Vermögensaufbau. Denn im Vergleich zu den Männern müssen sie einiges aufholen. Frauen leben im Schnitt fünf Jahre länger, entsprechend größer ist ihr Absicherungsbedarf. Gleichzeitig verdienen sie immer noch deutlich weniger als Männer. Nach Aussage von Ute Klammer, Professorin für Sozialpolitik an der Universität Duisburg-Essen, haben sich die Einkommensunterschiede seit Beginn der 90er-Jahre kaum verringert. Eine vollzeitbeschäftigte weibliche Angestellte verdiente im vierten Quartal 2008 durchschnittlich knapp 79 Prozent dessen, was ihre männlichen Kollegen erhalten.

Zudem werden ihre Einkommenssituation und der entsprechende Rentenanspruch durch berufliche Auszeiten – etwa wegen der Betreuung der Kinder – geschmälert. Im Schnitt zahlen Frauen aus den alten Bundesländern 14 Jahre weniger in das Rentensystem ein. Eine geplante Auszeit, um sich um Kinder und Haushalt zu kümmern, ist weiterhin eine Frauendomäne, wie die jüngste Statistik zum Elterngeld zeigt. Ein Großteil der Männer (38 Prozent) schlüpft für zwei Monate in die Rolle des Kinderdompteurs und Küchenmanagers – gerade lang genug, damit das Paar das Elterngeld für die maximale Förderdauer von 14 Monaten erhält. Danach übernimmt meist wieder die Frau, und die alte Rollenverteilung bleibt.

Im Jahr 2008 waren noch rund ein Drittel der Frauen in Deutschland für ihren Lebensunterhalt auf die Ein-

künfte von Angehörigen – oft des Ehemanns – angewiesen. Aber die Ehe bietet längst kein finanzielles Ruhekitzen mehr. Mittlerweile wird jede dritte Ehe geschieden. Eine hohe Scheidungsrate und ein geändertes Unterhaltsrecht höhlen das ohnehin fragile Vorsorgekonzept Ehe noch mehr aus. Das geänderte Unterhaltsrecht sieht vor, dass der auf finanzielle Absicherung angewiesene Partner früher als bislang in den Beruf zurückkehrt.

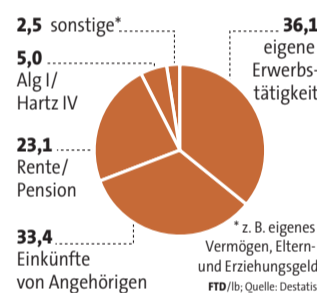
Inzwischen gibt es zahlreiche Finanzberater, die sich auf die Betreuung des weiblichen Geschlechts spezialisiert haben, etwa die Finanzfachfrauen – ein Zusammenschluss von mehreren Beratungsfirmen. Dabei geht es gar nicht so sehr um die Empfehlung von speziellen Produkten – sondern um mehr Freiräume. „Frauen haben andere Lebensentwürfe als Männer“, sagt Ute Klammer. „Deswegen brauchen sie bei der Altersvorsorge flexiblere Modelle.“

Von Frauenprodukten hält Constanze Hintze ohnehin wenig. Wichtiger sei eine gute persönliche Beratung. Und die können Frauen ihrer Meinung nach nur von anderen Frauen bekommen, weil sie die Lebenssituation ihrer Kundinnen selbst gut kennen. Dass der Beratungsbedarf groß ist, belegt eine Studie der Commerzbank von 2003. Dabei offenbarten die befragten Frauen größere Wissenslücken bei Geldanlagethemen als Männer. Viele kapitulieren, weil ihnen das Thema zu komplex erscheint. „Man weiß aus empirischen Studien, dass Frauen sich manchmal gar nicht trauen nachzufragen, wenn ihnen etwas nicht verständlich ist“, bestätigt Renate Schubert, Wirtschaftsprofessorin an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich. Hätten die Frauen jedoch erst einmal die Zusammenhänge verstanden, so gingen sie bei ihren Geldanlagen auch mehr ins Risiko, sagt Schubert.

Dass die Finanzberatung für Frauen heute mehr bedeutet als das Stopfen der größten Finanzlöcher, bestätigt auch Beraterin Hintze. „Mittlerweile kommt bei den Frauen die Freude hinzu, sich dank guter Geldanlage etwas leisten zu können.“

Große Abhängigkeit

Einkommensquellen von Frauen in Deutschland 2008 in %



Rentenversicherungen für Frauen sind nur Werbegags

Mit flexiblen Verträgen umwirbt die Assekuranz speziell Kundinnen. Doch die können selbst bei normalen Policen Beiträge aussetzen oder variabel gestalten

VON ANJA KRÜGER

In der gesetzlichen Rentenversicherung sind Männer und Frauen gleich. Denn die Höhe der späteren Zahlung hängt nicht vom Geschlecht, sondern von den Einzahlungen ab. Das ist in der privaten Altersvorsorge anders. Frauen zahlen exakt das Gleiche wie Männer, aber die spätere Rente ist niedriger. Weil sie länger leben, erhalten sie unterm Strich aber die gleiche Leistung, sagen die Versicherer. Nur bei Riester-Verträgen bekommen Männer und Frauen dieselbe Rente.

Die Assekuranz hat Kundinnen als Zielgruppe entdeckt und setzt auf spezielle „Frauenprodukte“. Dabei geht es aber keineswegs da-

rum, sie auf das gleiche Auszahlungsniveau wie Männer zu heben. Vielmehr besteht das vermeintlich Besondere in der Option, Auszeiten zu überbrücken. Bei den Frauenpolicen der Hamburg-Mannheimer können Kundinnen bis zu 36 Monate die Prämie mindern und nur die Risikobeiträge weiterzahlen. Bei Heirat, Geburt eines Kindes oder Scheidung können sie die Altersvorsorge ohne erneute Gesundheitsprüfung aufstocken.

Die Münchner Generali vertreibt Rentenversicherungen für die Zielgruppe über den Frauenfinanzservice, für den nur Vertreterinnen tätig sind. „Damit signalisieren wir den Kundinnen, dass wir auf ihre spezifischen Bedürfnisse einge-

Aufholen ist schwierig

Ansprüche Im Schnitt verdienen Frauen weniger als Männer und haben öfter Lücken in ihrer Erwerbsbiografie. Das macht sich bei der Rente bemerkbar, denn die ist von den gezahlten Beiträgen abhängig. Beitragspausen wettmachen ist schwierig, denn der Rentenanspruch ist gedeckelt: Gutverdienende in den alten Bundesländern zahlen nur Beiträge auf ein Jahreseinkommen von maximal 64 800 €. In den neuen Bundesländern sind es 54 600 €. Selbst wenn eine Mutter nach ihrer Auszeit wieder gut verdient, kann sie die Beitragslücke nicht komplett füllen.

hen“, sagt Vertriebsvorstand Karl Pfister. Flyer und Werbegeschenke sind auf Frauen abgestimmt, über Kosmetikspiegel oder Schmuckkästchen hinaus gibt es aber keine Extras. „Die Rentenversicherungen unterscheiden sich im Grunde nicht von den Verträgen für Männer“, sagt Pfister.

Die zum Talanx-Konzern gehörende Aspecta-Versicherung bietet eine fondsgebundene Rentenversicherung für Frauen an. Die Kundin kann in der Babypause bis zu drei Jahre bei vollem Versicherungsschutz die Beiträge ruhen lassen. Außerdem kann sie sich für den Fall absichern, dass der Partner stirbt. Dann übernimmt der Versicherer ihre Beiträge für die gesamte wei-

tere Laufzeit. Für die Anlage der Beiträge kann die Kundin aus über 60 Fonds, zehn gemanagten Varianten und Baskets wählen. Darunter sind der Garantiefonds DWS Flex Pension sowie Fonds, die nach ökologischen, ethischen oder Nachhaltigkeitsaspekten geführt werden. „Gerade Frauen möchten bei der Geldanlage nicht nur Sicherheit oder Rendite, sondern auch ein gutes Gewissen haben“, sagt ein Sprecher. Zahlt eine 20-Jährige bis zum 65. Lebensjahr 53 € im Monat ein, soll es 1000 € Rente geben – wenn sich die optimistische Annahme von einer stetigen Wertsteigerung von neun Prozent realisiert. Die Kundin trägt das Risiko. Läuft es sehr schlecht, gibt es später viel weniger Geld.

Viele sehen Frauenprodukte jedoch skeptisch. „Solche Angebote sind Augenwischerei“, sagt die Versicherungsmaklerin Ursula Oelbe, die zum Verbund der unabhängigen Finanzfachfrauen gehört. Gute Verträge im Markt sind auch ohne den Marketingzusatz flexibel. Das heißt, Kundinnen können die Beiträge aussetzen, Einmalzahlungen leisten und die Prämienhöhe variieren. Dass Frauen in der Babypause Beitragszahlungen aussetzen, findet Oelbe sowieso nicht sinnvoll. „Dadurch wird die ohnehin bestehende Lücke noch größer“, sagt sie. Ihr Tipp: Gibt es finanzielle Engpässe, kann genauso gut der Partner seine Rentenversicherung beitragsfrei stellen.

WWW.FTD.DE/FRAUUNDGELD
Strategien für den Erfolg