

AGIL SPRACH MIT ANNE WULF, GESCHÄFTSFÜHRERIN VON „DAS FINANZKONTOR“, WIE FRAUEN HEUTE IHRE GELDANGELEGENHEITEN IN DIE HAND NEHMEN

„Egal in welcher Marktlage: Vertrauen ist das zentrale Element in der Finanzberatung“



Anne Wulf, Geschäftsführerin „das finanzkontor“

AGIL: „das finanzkontor“ wurde 1986 von Anne Wulf als Frauenbüro mit dem Schwerpunkt Frauen und Geld gegründet. Frau Wulf, welche Intention stand hinter der Gründungsidee und an wen richtet sich Ihr Angebot?

Anne Wulf: Schon vor Gründung des finanzkontors war ich in der Finanzbranche tätig. Dabei konnte ich feststellen, dass Geld für viele Frauen kein Thema war. Die eigene Vorsorge, eine eigene Absicherung, Gespräche über das Einkommen, Ziele bei Lohn und Gehalt oder auch ein Austausch darüber, was Frauen fördern kann – all das gab es nicht. Konten, Verträge, Versicherungen liefen auf den Namen des Mannes. Das wollte ich ändern und Frauen motivieren, ihre Geldangelegenheiten selbst in die Hand zu nehmen.

AGIL: Welche Beratungsleistungen und Produkte bietet „das finanzkontor“ an und was macht gerade die Beratung durch Finanzdienstleisterinnen so erfolgreich?

Anne Wulf: Bei den Produkten gibt es keine besonderen Unterschiede, wenn es um Frauen geht. Wir vermitteln dieselben Versicherungen, Anlagen und Finanzierungen wie andere auch. Ein individueller Blick auf die Situation ist wichtig. Zuhören, die Interes-

sentin dort abholen, wo sie steht, und ihre Fragen ernst nehmen. Ein Produkt ist nur dann gut, wenn es zur Person passt. Frauen entscheiden gerne selbst. Gleichzeitig ist es wichtig, auch mal die ein und andere frauentypische Entscheidungshürde zu überwinden. Offenbar gelingt es uns gut, auf all das einzugehen.

AGIL: Welche Themen und Trends bestimmen derzeit die Arbeit bei „das finanzkontor“?

Anne Wulf: Frauen wie Männer sind verunsichert von der Situation am Finanzmarkt. Viele suchen nach Sicherheit. Bei uns in Berlin boomt der Immobilienmarkt. Entsprechend hoch ist die Nachfrage bei den Finanzierungen. Im Anlagebereich spielen vor allem vermögensverwaltende Fonds eine Rolle, auch hier wird nach Risikobegrenzung gesucht. Das Thema Altersvorsorge ist immer aktuell, hier nimmt die Nachfrage jetzt wieder zu.

„Ich wollte Frauen motivieren, ihre Geldangelegenheiten selbst in die Hand zu nehmen.“

AGIL: Welche Faktoren sind maßgebend, um auch in schwierigen Zeiten den Anforderungen von Kunden und Interessenten gerecht zu werden?

Anne Wulf: Egal in welcher Marktlage: Vertrauen ist das zentrale Element in der Finanzberatung. Erreichbar zu sein und sich auch für schwierige Gespräche Zeit zu nehmen, spielt eine große Rolle. Das kostet Kraft, aber wir haben auch die Chance, unsere Beziehungen zu den Kundinnen und Kunden auszubauen.

Es ist wichtig, ehrlich zu sein und auch die eigenen Grenzen zu kennen. Wir können nicht in die Zukunft schauen und sollten das den Kundinnen auch nicht vermitteln. Auf dieser Basis sind wir gut durch die letz-

ten Jahre gekommen. Die Nachfrage bei uns steigt. In diesem Jahr haben wir zwei neue Mitarbeiterinnen eingestellt.

AGIL: Nehmen Männer und Frauen die Schwankungen und Unsicherheiten der letzten Jahre an den Kapitalmärkten in gleicher Weise wahr, oder gibt es Ihrer Meinung nach hier Unterschiede. Wie wird darauf reagiert?

„Ein Produkt ist nur dann gut, wenn es zur Person passt.“

Anne Wulf: Frauen sind in der Regel nicht so spekulativ orientiert. Nicht der kurzfristige Erfolg wird gesucht sondern eine grundsätzlich gute Anlage. Frauen wollen daher eher wissen, wie ihr Geld angelegt wird. Ihre Vorbehalte gegen „den Finanzmarkt“ und seine diversen Instrumente sind größer. Das macht die Beratung komplexer. Ist aber eine Entscheidung gefallen, bleiben Frauen dabei. Unsicherheiten und Schwankungen nehmen sie wahr, aber sie sind dennoch bereit zu investieren. Männer sehen in Schwankungen öfter eine Chance, wollen dann aber auch gerne den schnellen Erfolg.

AGIL: Frau Wulf, als Geschäftsführerin von „das finanzkontor“ haben Sie sich für den Investmentpool Argentos entschieden. Welche Serviceleistungen und Produkte von Argentos sind für Sie in der Beratung und Betreuung Ihrer eigenen Kunden am wichtigsten?

Anne Wulf: Überzeugt hat uns die partnerschaftliche Struktur, die gute Unterstützung und die Technik von Argentos. ■