

Geld und Geltung

Susanne Kazemieh, Mitgründerin der FinanzFachFrauen

von Barbara Leitner

Susanne Kazemiehs Verhältnis zum Geld wurde vor gut 18 Jahren auf den Kopf gestellt. Damals schloss die angehende Musiktherapeutin ihre erste Haftpflichtversicherung ab. Sie war doppelt so teuer wie die günstigste, die sie hätte nehmen können. Außerdem wurde sie mit einem Zehnjahresvertrag geknebelt. »Ich war wütend auf den Berater, so ausgenutzt worden zu sein, und ärgerlich über mich selbst, mich derart naiv in Versicherungsfragen verhalten zu haben«, sagt die 45-Jährige heute. Damals beschloss sie: Das passiert mir nicht noch einmal. Ich will in Sachen Versicherungen, Kapitalanlage, Investment Bescheid wissen.

Zwei Jahre später gründete Susanne Kazemieh in Hamburg die Frauen-FinanzGruppe. Vor allem Frauen wollte sie ermutigen, sich dem oft verdrängten Thema zuzuwenden. Sie sollten ihr Geld in die eigene Hand nehmen und unbedingt auch von ihren Ehemännern unabhängige Verträge schließen. In ihrer Praxis musste sie oft genug erleben, wie nach der Scheidung die einst geliebte Ehefrau leer ausging. Und bald wurde ihr bewusst: Geld hat etwas mit Geltung zu tun. »Kein Wunder. Es hat den gleichen Wortstamm! Etwas gelten tut in unserer Gesellschaft nur, wer Geld hat.« Und da sieht es für Frauen schlecht aus: Noch immer bekommen sie im Durchschnitt 25 Prozent weniger Lohn und fünfzig Prozent weniger Rente als Männer. »Automatisch führt das zu dem Gefühl, in dieser Gesellschaft weniger wert zu sein. Deshalb beschäftigen sich Frauen auch nicht gern mit dem Thema«, weiß Susanne Kazemieh aus Erfahrung. Gerade diesen verhängnisvollen Kreislauf versucht die Finanzberaterin zu durchbrechen: »Je weniger Geld eine Frau hat, desto wichtiger ist es, dass sie sich sorgfältig informiert, damit dieses wenige Geld wenigstens vernünftig arbeiten kann«, argumentiert sie immer wieder in ihren Vorträgen. Und mit dieser Haltung begleiten Susanne Kazemieh und ihr zwölfköpfiges Team inzwischen auch über 5.000 Kundinnen, aber auch Kunden.



Susanne Kazemieh

Zunächst schauen die Beraterinnen, welche Mittel jemand zur Verfügung hat. Dann wird geprüft, welche Rentenansprüche, Versicherungen und Sparguthaben bereits bestehen. Und anschließend wird im vertraulichen Gespräch geklärt, ob das Geld kurzfristig gebraucht oder in der nächsten Zeit nicht angerührt wird, ob die Kundin auf Nummer sicher gehen will oder – mit Teilbeträgen – das Risiko der Aktienmärkte zu tragen bereit ist. Erst wenn die Beraterinnen wissen, welche Rolle Geld für ihr Gegenüber konkret bedeutet, wofür es gebraucht wird, vermitteln sie aus dem Spektrum von Tausenden Fonds, Aktien, Wertpapieren und Versicherungen jene Produkte, die ihnen angemessen erscheinen. Das unterscheidet die Finanzfachfrauen wesentlich von BeraterInnen in den Banken, weiß Susanne Kazemieh. »Bankerinnen erzählen mir, dass sie ganz klare Vorgaben haben, welche Produkte sie in den nächsten Wochen massiv verkaufen sollen. Am Ende einer Woche müssen sie sich rechtfertigen, wenn der Umsatz nicht stimmt. Das kann nicht zu einer guten Beratungsleistung führen.« Und schon gar nicht zu einer unabhängigen. Zu der aber fühlen sich die Hamburgerinnen als Teil der bundesweit organisierten Finanzfachfrauen verpflichtet. Gleichzeitig wollen sie auch frauenpolitisch etwas bewegen.

Selbstbewusst zum Reichtum stehen

Als Susanne Kazemieh vor 16 Jahren ihre Existenz als Finanzberaterin aufbaute, wurde sie in diesem männlich geprägten Bereich misstrauisch behandelt und eher belächelt. Heute sind in Banken – anders als sonst in der deutschen Wirtschaft – 25 Prozent der Führungskräfte Frauen (vgl. Kasten S. 31). Offensichtlich spricht sich herum, dass Geld bei ihnen in guten Händen liegt. Auch verlangen immer mehr Frauen nach Aktien und schauen auf deren Rendite. Nach dem Börsencrash 2000 wunderten sich Analysten, dass Frauen viel geringere Verluste als Männer einfuhren. Für Susanne Kazemieh ist das durchaus erklärlich: Frauen stellen

in Rechnung, dass die Kurse schwanken und investieren zwar risikobewusst, aber nur das Geld, das sie nicht brauchen. »Männer spekulieren viel eher, glauben an den todsicheren Tipp und reagieren hektisch. Frauen verzeichnen deshalb Gewinne, weil sie mit etwas Geduld und Gelassenheit das Geld für sich arbeiten lassen, es nicht ständig umschichten.«

Geld ist sexy

Auch in Gelddingen geht es ihnen in der Regel nicht um Macht und Dominanz, sondern um eine Beziehung. Deshalb meiden sie auch eher Produkte, die sie für »Schweinskram« halten, beobachtet die Finanzfrau. »Selbst männliche Kollegen bestätigen, dass Männer seltener wissen wollen, was sie mit ihrem Geld finanzieren und seltener ihr Geld in ökologische und nachhaltige Projekte investieren.« Vor allem jene Frauen, die eine gute Ausbildung haben und in gut bezahlten Berufen tätig sind, beweisen zunehmend ein gesundes Verhältnis zu ihren Konten. »Für sie ist Geld sexy und sie wissen, es garantiert ihnen Unabhängigkeit«, konstatiert Susanne Kazemieh. Dennoch: Bestimmt sechzig Prozent der Frauen – so schätzt sie – haben weiterhin keinen blassen Schimmer von ihren Rentenanwartschaften und verdrängen das brisante Thema Altersarmut. Und wenn eine Frau eine größere Summe geerbt hat, kommt es immer noch vor, dass sie sich überfordert fühlt und glaubt, dass sie es nicht verdient und daher nicht annehmen darf. Dann wird aus der Finanzberaterin eine Lebensberaterin, die der Erbin hilft, sich ihres Geldes zu bemächtigen und selbstbewusst zu ihrem Reichtum zu stehen.

Susanne Kazemieh kennt das. Sie ist mit der Einstellung aufgewachsen: Die Armen sind die Guten und die Reichen sind die Bösen. »Als ich nach einigen Jahren erstmalig mehr Geld durch meine Arbeit verdiente, als ich unbedingt brauchte, hatte ich ein Problem. In meiner Wahrnehmung war ich auf der falschen Seite«, gesteht sie. Heute betreut sie mit ihrer FrauenFinanzGruppe ein Vermögen

von rund hundert Millionen Euro und bekennt: »Mir gefällt Geld! Es liegt schließlich an mir, was ich mit dem Geld anstelle. Wenn ich sinnvolle Frauen- und Kinderprojekte unterstützen kann, bin ich gerne eine »Kapitalistin«. Eigentum verpflichtet, oder?«

Barbara Leitner lebt als freie Journalistin, Hörfunkautorin und Coach in Berlin.

FinanzFachFrauen

Der Verbund wurde 1988 gegründet. Ihm gehören 18 Expertinnen für Versicherung, Kapitalanlagen, Finanzierungen und Immobilien an, die wirtschaftlich unabhängig von Banken, Versicherungs- und Kapitalanlagegesellschaften agieren. Sie unterhalten Büros in Berlin, Bremen, Dresden, Frankfurt, Göttingen, Hamburg, Hannover, Hildesheim, Kiel, Köln, München, Nürnberg, Schwerin und Stuttgart. Die Finanzexpertinnen prüfen alle Produkte unter frauenspezifischen Aspekten und unterstützen vor allem Frauen darin, sich finanziell sinnvoll abzusichern, Kapital zu bilden und dadurch wirtschaftlich und persönlich eigenständig leben zu können.

Der Verbund gibt ein *FrauenFinanz-Buch* heraus mit sachlichen und kompetenten Tipps zu den Themen Sparen, Vorsorge und Investitionen. 3. überarbeitete Neuauflage, März 2005, ca. 200 S., ISBN 3-9807337-4-2

Kontakt und weitere Informationen unter: www.finanzfachfrauen.de