



„Wir brauchen ein neues Finanzbewusstsein“

Wenn am Ende des Geldes noch zuviel Monat übrig ist, liegt das meist nicht am Verdienst, sagt Monika Fecht. tempra sprach mit der Finanzexpertin über Konsumträume und einen sinnvollen Umgang mit den Euros

INTERVIEW: NICOLE EHLERT

tempra: Über Geld spricht man nicht – was fällt Ihnen dazu ein?

Monika Fecht: Dieser Satz ist durch unsere Erziehung tief in uns verankert. Insbesondere Frauen fällt es oft schwer, über ihr eigenes Geld zu reden. Es verkörpert für viele Macht – und damit etwas Abstoßendes. Und bei Geld hört die Liebe auf ...

Was hält viele Frauen noch davon ab, sich mit Finanzthemen zu beschäftigen?

Sprache und Angebote der Finanzwelt sind oft verwirrend und kompliziert dargestellt. Es fehlt außerdem an individueller, vielfältiger Beratung mit der notwendigen Transparenz. Kaum verdienen wir unser erstes Geld, überschlagen sich oft schon die örtlichen Bank- und Versicherungsberater mit guten Ratschlägen, günstigen Anlagemöglichkeiten, wichtigen Leistungen. Eltern und

Freunde sind auch nicht immer die besten Berater, da sie oft ihre eigene finanzielle Lebensplanung eher unzureichend in den Griff bekommen.

Und dann?

Dann droht ein Teufelskreis – Frauen wie Männern übrigens gleichermaßen: Das erste Einkommen generiert Wünsche, aber auch finanzielle Verpflichtungen. Lohn bzw. Gehalt wachsen mit dem Ausbildungsstand, doch irgendwann endet diese Entwicklung: Die Vergütung stagniert, aber die Konsum-Verführung lockt weiter; gleichzeitig nehmen finanzielle Verpflichtungen zu. Was folgt, sind immer höhere, aber selten erfüllbare Gehaltsforderungen – und damit Frustration. Am Ende steht oft die innere oder sogar die tatsächliche Kündigung.

Wie kann man das verhindern?

Mit einem veränderten Bewusstsein. Man muss die Mechanismen unserer Wirtschaft verstehen und zu einem sinnvollen Umgang mit Geld kommen. Das heißt, für sich zu klären, ob man in unproduktives Vermögen oder lieber in produktives investiert. Produktives Vermögen ist wie ein Huhn, das Eier legt: Die Wohnung, die Mieteinnahmen bringt, die Aktien, die Dividenden auszahlen, usw. Bei vielen ist am Ende des Geldes noch so viel Monat übrig. Da ist es wichtig zu wissen, wofür wir unser (Gut)haben ausgegeben. Wenn wir uns dies bewusst machen, dann kann das Vermögen dorthin fließen, wo unsere Wünsche, Träume und Ziele liegen. Oft ist Geld nur ein Spiegel unserer Selbst. Da stehen Emotionen, Glaubenssätze und eigene Wahrnehmungen dem Reichsein – oder dem Sich-reich-Fühlen – im Wege.

Und Sie als Finanzcoach können zu einem neuen Geld-Bewusstsein verhelfen?

Ja, schon indem ich die Finanzsprache in die Sprache meiner Klienten übersetze und auch nach dem Wieso, Weshalb, Warum frage. Steht ein Ziel fest, ergibt sich daraus die Strategie, die dorthin führt. Dabei hilft die SMART-Regel, die besagt, dass das Ziel spezifisch-messbar-aktionsorientiert-realistisch und terminierbar sein sollte. Es stellt sich eine Zufriedenheit mit Glück und Gelassenheit ein, die einfach da ist, wenn das Ziel erreicht wurde. Mit Geld ist dieses Gefühl übrigens nicht zu kaufen.

Mit welchen Anliegen kommen speziell Frauen zu Ihnen in die Beratung?

Es beginnt oft bei der Frage, ob die Rente reicht. Oder wie es im Falle einer Trennung oder der Pflege der Eltern aussieht. Viele fragen sich, wie sie Geld für ihre Kinder anlegen können, manche haben auch

Männer sind reicher und Frauen zufriedener

”

geerbt und wissen nicht, was sie damit tun können. Finanzplanung ist ein Stück Lebensplanung – und da haben Frauen oft andere Wünsche als Männer.

Worin unterscheiden sie sich?

Wenn es um Anlagestrategien geht, wünschen sich Frauen mehr Sicherheit und mehr Flexibilität als Männer – allerdings nur, wenn sie Beruf und Familie vereinbaren. Unabhängige Frauen mit Vollzeitjob sind nicht weniger risikofreudig als Männer. Was die Konsumräume betrifft, so ähneln sie sich: Ein alltagstaugliches Auto und eine neue Wohnungseinrichtung sind bei beiden Geschlechtern auf den vordersten Plätzen. Ab einem bestimmten Alter oder einer Lebensphase gibt es tatsächlich Männer- und Frauenwelten. Männer bis 50 und auch ab 50 haben „Hardwareträu-

me“ – Unterhaltungselektronik, Luxusauto, Sportwagen, Motorräder und ein eigenes Boot. Frauen setzen sich mit Ästhetik und Freizeit auseinander. Die Rede ist von Kleidung und Schmuck, Verschönerung der vier Wände, von Reisen und einem Pferd. Frauen ziehen sich allerdings ab ca. 50 aus den Konsumräumen zurück, da andere Dinge wichtiger sind, wie z.B. das soziale Umfeld. „Männer sind reicher und Frauen zufriedener“ besagt deshalb auch der Better-Life-Index von 2012.

Ist der Umgang mit Geld auch abgesehen vom Geschlecht eine Typfrage?

Ja, mittlerweile gibt es viele verschiedene Namen und verschiedene Gruppen für Geldtypen. Ich bevorzuge eine Unterteilung nach Bedürfnissen wie Kontrolle und Sicherheit oder Bindung und Liebe, Lustgewinn oder Selbstwert.

Kann man denn seinen Geldtyp überhaupt verändern?

Ja, auf jeden Fall. Wenn wir erst unsere Verhaltensmuster erkannt haben, unsere Bedürfnisse in dieser Hinsicht gedeckt sind, dann sind wir offen für andere, neue Dinge und wieder stehen uns die Türen offen. Das „Erkenne Dich selbst“-Spiel macht einfach Spaß.



MONIKA FECHT ist seit mehr als 20 Jahren in der Finanzwirtschaft erfolgreich. Nach zehnjähriger Tätigkeit als Führungskraft in namhaften Rechtsanwaltskanzleien in Gütersloh und München arbeitet sie heute als freie Finanzplanerin und Finanzcoach in Saarbrücken und gibt ihr Wissen außerdem in Vorträgen und Workshops weiter. Kontakt: monika@fecht-saar.de www.fecht-saar.de

Welcher Geldtyp sind Sie? Machen Sie unseren Test in der nächsten tempra-Ausgabe!

tempra www.bSb-office.de

IMPRESSUM

Herausgeber:
Bundesverband Sekretariat und Büromanagement e.V. (bSb)
Martinistraße 31, 28195 Bremen
Telefon: +49 421 69896-3
Telefax: +49 421 69896-40
info@bSb-office.de, www.bSb-office.de
Redaktionsleitung:
Nicole Ehlert
Beratung und Konzeption:
Andreas Möller
Projektleitung: Merle Knudsen

Redaktionelle Mitarbeit:

Inken Fügmann
Redaktionelle Beratung und Mitarbeit (bSb): Monika Gunkel, Andrea van Harten, Karin Brinkhöfer, Angelika Bartschat
Artredaktion und Gestaltung:
Ulrike Heinichen
Verlag:
Ringdrei Media Network GmbH
Geschäftsführer: Olaf Köhnke
Hoheluftchaussee 95a, 20253 Hamburg
Telefon: +49 40 42 10 85 53

www.ringdrei.de
und Emotion Verlag GmbH
Geschäftsführerinnen:
Dr. Katarzyna Mol-Wolf, Anke Rippert
Anzeigen und Vermarktung:
Emotion Verlag GmbH
Katarzyna Mamrot
Hoheluftchaussee 95, 20253 Hamburg
Telefon: +49 40 209330-850
kata.mamrot@emotion.de
Litho: Otterbach Medien KG GmbH & Co.
Hamburg
Druck: Nehr & Co. GmbH, Hamburg

Erscheinungsweise, Einzelverkaufs- und Abonnementpreis: tempra365 erscheint sechsmal jährlich. Der Einzelverkaufspreis beträgt 5,50 €. Der Abonnementpreis beträgt 30 € zzgl. Versandkosten.
Bankverbindung:
Bremer Landesbank, Bremen
BLZ 290 500 00,
Konto 101 622 9005
ISSN 1614-7634