

FRAUEN
FINANZ
BERATUNG

BARBARA ROJAHN
& KOLLEGINNEN

25 Jahre

FrauenFinanzBeratung
Barbara Rojahn
& Kolleginnen

Information für Medien

Kontakt:

Bianca Wahl

FrauenFinanzBeratung
Barbara Rojahn & Kolleginnen AG & Co. KG

Rotebühlplatz 17 • 70178 Stuttgart

Tel: 0711- 986929-50

b.wahl@frauenfinanzberatung.de

www.frauenfinanzberatung.de

Barbara Rojahn macht Frauen finanziell unabhängig

Mit ihrer FrauenFinanzBeratung schreibt die Unternehmerin seit einem Vierteljahrhundert Erfolgsgeschichte – Tausende von Kundinnen in der finanziellen Eigenständigkeit unterstützt

Stuttgart, 25. September 2018 – Seit 25 Jahren beraten Barbara Rojahn und ihre Kolleginnen Frauen in Fragen der finanziellen Lebensplanung wie Altersabsicherung oder Geldanlagen. Das selbstgesetzte Ziel: Frauen aller Altersgruppen absichern und ihnen mehr Unabhängigkeit schenken.

„In all meinen Berufsjahren habe ich dazu beigetragen, dass viele tausend Frauen finanziell gebildeter, selbstbewusster und eigenständiger geworden sind. Das sehe ich als meinen persönlichen gesellschaftlichen Beitrag“, sagt Diplomvolkswirtin Barbara Rojahn anlässlich ihres Jubiläums und richtet den Blick nach vorne. „Längst konzentriere ich mich auf Themen wie Erbe, Scheidungsfragen, auf Weiterbildungen und Vorträge für Frauen. Meine Kolleginnen führen heute Frauen aller Altersklassen von 18 bis 90 durch den Dschungel von Finanzangeboten und loten für sie die besten Möglichkeiten aus“, fährt die Gründerin von fünf Aktienclubs in Stuttgart fort.

Der Entschluss, eine Finanzberatung von Frauen für Frauen zu gründen, fiel mit der Erkenntnis, dass einer Mutter mit drei kleinen Kindern in der Bank eine Karriere verbaut sein würde. Die Volkswirtin absolvierte eine Zusatzqualifikation und eröffnete zunächst in ihrem Arbeitszimmer die eigene Firma, später siedelte sie mit der Familie nach Stuttgart um, Büros wurden angemietet, das Unternehmen wuchs auf eine Teamgröße von heute elf Frauen. Aus ihrer Beharrlichkeit und der Leidenschaft dafür, das Beste für jede Frau in ihrer Lebenssituation herauszuholen, hat sie eine Erfolgsgeschichte geschrieben: Mehr als 10.000 Einzelberatungen später hat sie die Haltung von Frauen in finanziellen Fragen entscheidend mit geprägt und dies inzwischen für alle Altersgruppen. Zum Kundenstamm gesellen sich monatlich im zweistelligen Bereich Ratsuchende hinzu.

„Frauen haben verstanden, dass sie sich selbst um ihr Geld kümmern sollten und wollen dieses Thema weder Partnern noch Eltern oder dem Bruder überlassen. Sie möchten Finanzthemen verstehen und in der Lage sein, diese selbst zu beurteilen und über ihr Geld zu entscheiden“, sagt Barbara Rojahn.

Dabei benötigen Frauen keine spezifischen Frauenprodukte oder Tupper-Partys für Finanzprodukte, sondern eine anspruchsvolle, bedürfnisgerechte Beratung. Es geht der FrauenFinanzBeratung darum, auf den Menschen mit seinen speziellen Bedürfnissen einzugehen. Professionalität, Menschlichkeit und Sensibilität sind die Werte, die vom Mitarbeiter-Team vertreten werden – ohne Druck auf Abschlüsse, ohne Finanzlatein oder bunte beeindruckende Charts. Eben bodenständig, transparent und klar verständlich. „Für diese Kombination sind besonders Frauen geeignet“, ist sich Barbara Rojahn mit ihrem Frauen-Team sicher. Dabei ist das Unternehmen hinsichtlich des Kundenstammes längst keine männerfreie Zone mehr, denn mit rund 10 Prozent wissen auch sie die Qualität der Beratung zu schätzen.

Pressemitteilung
25 Jahre FrauenFinanzBeratung

Kontakt:

Bianca Wahl

FrauenFinanzBeratung
Barbara Rojahn & Kolleginnen AG & Co. KG

Rotebühlplatz 17 • 70178 Stuttgart

Tel: 0711- 986929-50

b.wahl@frauenfinanzberatung.de

www.frauenfinanzberatung.de

Barbara Rojahn macht Frauen finanziell unabhängig

Mit ihrer FrauenFinanzBeratung schreibt die Unternehmerin seit einem Vierteljahrhundert Erfolgsgeschichte – Tausende von Kundinnen in der finanziellen Eigenständigkeit unterstützt

Stuttgart, 25. September 2018 – »FrauenFinanzBeratung Barbara Rojahn & Kolleginnen« steht an der Tür am Rotebühlplatz im Herzen von Stuttgart. Hier residiert eine außergewöhnliche Frau mit ihrem Team von elf weiblichen Kolleginnen, die sich seit 25 Jahren einer gemeinsamen Mission verschrieben haben: Frauen unabhängig zu machen durch finanzielle Sicherheit.

Eine Finanzberatung von Frauen für Frauen – eine Idee, geboren in einer Zeit als Familie automatisch noch das Ende der Karriere für viele berufstätige Frauen bedeutete. Barbara Rojahn führte dies in die Selbständigkeit als Finanzberaterin. Heute steht sie für ein Vierteljahrhundert Erfolgsgeschichte: in mehr als 10.000 Einzelgesprächen hat sie mehrere Tausend Frauen beraten – bei der finanziellen Lebensplanung oder Altersabsicherung sowie bei Vermögensanlagen oder in Erbschafts- und Scheidungsfragen. Sie gründete fünf Aktienclubs für Frauen und engagiert sich für Fondsfrauen, die Finanzberaterinnen vom Schritt in die Selbständigkeit überzeugen wollen und auf dem Weg dahin unterstützen.

Frauen wünschen eine andere Beratung als Männer

„Frauen gehen davon aus, dass eine weibliche Beraterin ihre unterschiedlichen Lebensphasen besser versteht als ein Mann“, bringt Diplomvolkswirtin Frau Rojahn ihre langjährige Erfahrung auf den Punkt. „Männer beraten standardisierter, mit Chart-Analysen, verwenden gerne Fachbegriffe und bauen mehr Druck bei Entscheidungen auf. Die meisten Frauen mögen das nicht und benötigen mehr Zeit für Entscheidungen. Wir schauen auf den Menschen, auf die speziellen Bedürfnisse sowie die aktuelle Situation der Frau.“ Bei Barbara Rojahn stehen daher Professionalität, Menschlichkeit und Sensibilität ganz oben in den Profilerwartungen für Finanzberater. „Diese Kombination finde ich nur bei Frauen. Daher arbeiten bei uns keine männlichen Kollegen“, sagt Barbara Rojahn. Doch das Finanzberatungsbüro ist keine männerfreie Zone. Auch männliche Kunden finden ihren Weg immer häufiger durch die Tür des Beraterinnenteams. Gut zehn Prozent ihres treuen Kundenstamms sind heute Männer.

Leidenschaft , Begeisterung und Erfüllung

Für den Familienmenschen ist ihr Beruf zugleich persönliche Erfüllung, Spaß sowie Herausforderung. Gefragt nach den drei wichtigsten Erfolgen, muss Barbara Rojahn nicht lange überlegen: Mutter und beruflich erfolgreich zu sein, ein eigenes Unternehmen gegründet zu haben und ihren gesellschaftlichen Beitrag geleistet zu haben, der Frauen finanziell unabhängig macht. „In den 25 Jahren sind viele tausend Frauen gebildeter, selbstbewusster und unabhängiger geworden. Das sehe ich als wichtigen persönlichen gesellschaftlichen Beitrag, der mich mit großer Freude erfüllt und jeden Tag aufs Neue meine Leidenschaft für meine Kundinnen weckt“, sagt Barbara Rojahn.

Als Nordlicht in die baden-württembergische Metropole

Ihren Anfang nahm die Erfolgsgeschichte in Braunschweig. Die gebürtige Niedersächsin stand nach der Geburt ihrer drei Kinder vor dem damals und heute noch oft typischen Karriereknick. „Mir war klar, dass ich als Teilzeitangestellte in einer Bank oder in einem Unternehmen niemals Karriere machen würde.“ Mit einer IHK-Zulassung als Finanzberaterin im Gepäck entschied sich die dreifache Mutter für den Weg in die Selbständigkeit mit einer damals noch sehr jungen Geschäftsidee: einer Finanzberatung nur für Frauen. „Damals gab es nur wenige Frauen-Finanzberaterinnen. Doch die Idee hat mich sofort begeistert, das Potential überzeugt.“ Dass sie mit ihrer Einschätzung genau richtig lag, zeigt sich 25 Jahre später: mehr als tausend Frauen und einige Männer finden sich heute in der Kundendatei, betreut von zehn Mitarbeiterinnen.

Barbara Rojahn baute ihr Geschäft gleich zweimal auf, zunächst in Braunschweig und nach einem beruflichen Wechsel ihres Mannes noch einmal in Stuttgart. Ihre Kundinnen lernte sie durch Kurse an Volkshochschulen und über persönliche Empfehlungen kennen. Von Anfang an stand das persönliche Engagement im Fokus. „Ich bin zutiefst überzeugt davon, dass die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden ein persönliches Anliegen jedes Beraters, egal ob Frau oder Mann, sein sollte. Nur so können wir bestmöglich beraten. Diesen Anspruch stelle ich an mich und meine Mitarbeiterinnen.“

Der Beratungsansatz bleibt, das Geschäft und die Kundinnen haben sich verändert

Mit diesem Beratungsansatz ist Barbara Rojahn seit Jahren erfolgreich – vor allem Akademikerinnen lassen sich beraten: „Sie kümmern sich eher um ihr Geld und kennen vielleicht auch schon von zu Hause, dass sie mit dem Thema Finanzen proaktiver umgehen möchten als ihre Mütter“, erklärt Rojahn.

Verändert haben sich jedoch die Komplexität der Angebote, die gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie die Einbindung in schwankende internationale Kapitalmärkte. „Eigentlich sind Laien heutzutage überfordert, in der Vielfalt der Angebote das richtige, zu ihrer Lebenssituation und Lebensplanung passende Angebot auszuwählen“, sagt Rojahn.

Das Alter der Kundinnen hat sich ebenfalls gewandelt: Während vor 20 Jahren vorwiegend Frauen der Altersgruppe 40 bis 60 Jahre zu Barbara Rojahn und ihren Kolleginnen kamen, sitzen ihnen heute Kundinnen und Kunden zwischen 18 und 90 Jahren gegenüber.

Frauen übernehmen früher Verantwortung für ihre eigenen Finanzen

In den letzten Jahren kommen vor allem deutlich mehr jüngere Frauen in die Beratung. Barbara Rojahn zieht einen Vergleich zu den Anfängen ihrer Beratungstätigkeit: „Vor 25 Jahren war das seltener. Frauen haben mittlerweile verstanden, dass sie sich selbst um ihr Geld kümmern müssen und wollen dieses Thema weder Partnern noch Eltern oder dem Bruder überlassen.“ Auch wenn sich die Ratsuchenden in ihren unterschiedlichen Lebensphasen unterscheiden, haben alle ein gemeinsames Anliegen: Sie möchten bestimmte Finanzthemen verstehen und in der Lage sein, diese selbst zu beurteilen und zu entscheiden. „Frauen benötigen keine spezifischen Frauenprodukte oder Tupper-Partys für Finanzprodukte, sondern eine anspruchsvolle, bedürfnisgerechte Beratung“, sagt Rojahn.

Das Feld für die Zukunft ist bestens bestellt

Barbara Rojahn strahlt auch nach 25 Jahren Leidenschaft und Begeisterung aus. Ihr Blick ist dabei fest auf die weitere Zukunft des Unternehmens ausgerichtet: „Ein Geburtstag bietet immer auch Gelegenheit, nach vorne zu blicken. Und ich bin extrem zufrieden, mit dem was ich sehe. Wir haben das Unternehmen bestens für die Zukunft aufgestellt. Ich habe drei wundervolle, hochkompetente Geschäftsführerinnen an meiner Seite, die die Qualität unserer Beratung weiterhin hochhalten. Wir bauen unsere finanzielle Bildung für Frauen in Form von Workshops beständig aus, digitalisieren uns zunehmend und verfügen über motivierte und engagierte Mitarbeiterinnen.“

Wichtig ist ihr dabei Wissen und Erfahrungen zu teilen, auf Vorträgen, in Büchern und vor allem im direkten Kontakt mit jungen Menschen: „Ich liebe das Gespräch mit ihnen. Ich lerne ihre Welt kennen und zu verstehen und kann eigene Erfahrungen weitergeben.“ Erfahrungen aus über 40 Berufs- und mehr als 60 Lebensjahren.

Kontakt:

Bianca Wahl

FrauenFinanzBeratung
Barbara Rojahn & Kolleginnen AG & Co. KG

Rotebühlplatz 17 • 70178 Stuttgart

Tel: 0711- 986929-50

b.wahl@frauenfinanzberatung.de

www.frauenfinanzberatung.de

Barbara Rojahn



»FrauenFinanzBeratung Barbara Rojahn & Kolleginnen« steht an der Tür am Rotenbühlplatz im Herzen von Stuttgart. Hier residiert eine Frau mit ihrem Team aus zehn weiblichen Kolleginnen, die sich einer gemeinsamen Mission verschrieben haben: Frauen unabhängig zu machen durch finanzielle Sicherheit.

Eine Finanzberatung von Frauen für Frauen – im September feiert diese Geschäftsidee ihren 25-jährigen Geburtstag. Eine Idee, geboren in einer Zeit als Familie automatisch noch das Ende der Karriere für viele berufstätige Frauen bedeutete. Barbara Rojahn führte dies in die Selbständigkeit als Finanzberaterin.

Heute steht Barbara Rojahn für ein Vierteljahrhundert Erfolgsgeschichte: in mehr als 10.000 Einzelgesprächen hat sie gemeinsam mit ihrem Team mehrere Tausend

Frauen beraten – bei der finanziellen Lebensplanung, Altersabsicherung oder Vermögensanlage.

Und auch Männer finden ihren Weg immer häufiger durch die Tür des Beraterteams. Allerdings nur auf Seite der Kunden – „Männer beraten standardisierter, mit Chart-Analysen, verwenden gerne Fachbegriffe und bauen mehr Druck bei Entscheidungen auf. Die meisten Frauen möchten anders beraten werden. Wir schauen auf den Menschen, auf die speziellen Bedürfnisse sowie die aktuelle Situation der Frau.“ Bei Frau Rojahn stehen Professionalität, Menschlichkeit und Sensibilität ganz oben in den Profilerwartungen für Finanzberater. „Diese Kombination finde ich nur bei Frauen. Daher arbeiten bei uns keine männlichen Kollegen“, sagt Barbara Rojahn.

Für den Familienmenschen ist ihr Beruf zugleich persönliche Erfüllung, Spaß sowie Herausforderung. Gefragt nach den drei wichtigsten Erfolgen, muss Barbara Rojahn nicht lange überlegen: Mutter und beruflich erfolgreich zu sein, ein eigenes Unternehmen gegründet zu haben und ihren gesellschaftlichen Beitrag geleistet zu haben, der Frauen finanziell unabhängig macht.

Zitate:

„Bei der FrauenFinanzBeratung geht es auch um die finanzielle Emanzipation von Frauen, d.h. um die Honorierung ihrer Arbeit als Mutter und Hausfrau, um den Aufbau einer eigenen ausreichenden und gerechten Altersvorsorge und um das Gespräch mit dem Partner auf Augenhöhe über Geld und Gehalt.“

„Frauen haben mittlerweile verstanden, dass sie sich selbst um ihr Geld kümmern müssen und dieses Thema weder Partner noch Eltern oder Bruder überlassen wollen.“

„Unsere Kundinnen stehen zwar in unterschiedlichen Lebensphasen, aber alle haben ein gemeinsames Anliegen: Sie möchten bestimmte Finanzthemen verstehen und in der Lage sein, diese selbst zu beurteilen und zu entscheiden.“

„In den 25 Jahren sind viele tausend Frauen gebildeter, selbstbewusster und unabhängiger geworden. Das sehe ich als wichtigen persönlichen gesellschaftlichen Beitrag, der mich mit großer Freude erfüllt und jeden Tag aufs Neue meine Leidenschaft für meine Kundinnen weckt.“

„Frauen benötigen keine spezifischen Frauenprodukte oder Tupper-Partys für Finanzprodukte, sondern eine anspruchsvolle, bedürfnisgerechte Beratung.“

Über Barbara Rojahn 25 Jahre FrauenFinanzBeratung

„Die Komplexität der Angebote sowohl in der Absicherung als auch in der Vermögensanlage hat sich verändert. Eigentlich sind Laien heutzutage überfordert, in der Vielfalt der Angebote das richtige und zu ihrer Lebenssituation und Lebensplanung passende Angebot auszuwählen.“

Zur Person: Barbara Rojahn (64) ist Diplomvolkswirtin. Sie war zunächst mehrere Jahre im Firmen- und Privatkundengeschäft einer deutschen Großbank und im Vertrieb der Konsumgüterindustrie tätig. Nach Abschluss einer IHK-Ausbildung zum Thema Finanzdienstleistungen gründete sie 1993 in Braunschweig ihr eigenes Unternehmen für Finanzberatung, um sich anschließend 1997 in Stuttgart auf die „Finanzberatung für Frauen“ zu fokussieren. Ihr Leitsatz lautet: „Unabhängigkeit für Frauen durch finanzielle Sicherheit“.

Barbara Rojahn ist Mitglied bei den Fondsfrauen sowie im Verband Deutscher Unternehmerinnen. Als Co-Autorin hat sie bei verschiedenen Frauenfinanzbüchern mitgewirkt. Sie ist Initiatorin von fünf Aktienclubs für Frauen in Stuttgart und hält deutschlandweit Vorträge.

Barbara Rojahn ist verheiratet und hat drei erwachsene Kinder.

Kontakt:

Bianca Wahl

FrauenFinanzBeratung

Barbara Rojahn & Kolleginnen AG & Co. KG

Rotebühlplatz 17 • 70178 Stuttgart

Tel: 0711- 986929-50

b.wahl@frauenfinanzberatung.de

www.frauenfinanzberatung.de

Vor 25 Jahren gründete Barbara Rojahn die FrauenFinanzBeratung. Von Stuttgart aus hat sie bis heute mit ihrem Team viele tausend Frauen bei ihrer finanziellen Lebensplanung, Altersabsicherung oder Vermögensanlage betreut. Und sie macht noch viel mehr. Ihre Mission: Frauen unabhängig zu machen durch finanzielle Sicherheit.

Wie ist die Idee zur FrauenFinanzBeratung entstanden?

Mir war klar, dass ich als Bankangestellte mir drei kleinen Kindern kaum Karriere machen würde. Vor 25 Jahren waren die Möglichkeiten zur Kinderbetreuung noch sehr gering.

Der Entschluss, mich auf die Beratung von Frauen zu konzentrieren, fiel nach einem Gespräch mit Svea Kuschel, die damals als eine von wenigen schon erfolgreich in diesem Feld arbeitete. Ich legte die Finanzberaterprüfung an der IHK ab und machte mich anschließend sofort selbständig.

Bis heute erfüllt es mich persönlich, Frauen in ihrer Unabhängigkeit zu beraten. Ich bin immer noch begeistert von dieser Idee. In den 25 Jahren meiner Tätigkeit sind viele tausend Frauen in finanziellen Fragen gebildeter, selbstbewusster und unabhängiger geworden. Das ist mein gesellschaftlicher Beitrag, den ich mit Freude leiste.

Wie waren Ihre Anfänge?

Begonnen habe ich in Braunschweig gleich nach der Zulassung durch die IHK zu Hause in meinem kleinen Arbeitszimmer. Zunächst galt es, Verträge mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften und Kapitalanlagegesellschaften abzuschließen, damit ich unabhängig aus einem großen Angebot schöpfen konnte.

Als Kursleiterin an der Volkshochschule gewann ich erste Kundinnen, die mich wiederum weiterempfohlen. Ich besuchte die Kunden meistens abends zu Hause, wenn mein Mann oder unser Au-Pair-Mädchen auf unsere Kinder aufpassten. Meine Beratung kam an, das war ein großartiges Gefühl.

Geht es Ihnen auch um Emanzipation?

Die finanzielle Emanzipation von Frauen ist mir wichtig. Ihnen steht zu, dass ihre Arbeit als Mutter und Hausfrau honoriert wird. Damit meine ich den Aufbau einer eigenen ausreichenden und dabei gerechten Altersvorsorge und das Gespräch mit dem Partner auf Augenhöhe, wenn es um Geld und Gehalt geht.

Wieso verschlägt es eine Hannoveranerin nach Stuttgart?

Und das mit drei Kindern – eine echte Herausforderung! Mein Mann wurde nach Stuttgart versetzt, und ich war gerade seit vier Jahren selbstständig. Ich begann noch einmal von vorne. Der Dialekt war für mich als Hannoveranerin am Anfang sehr schwer zu verstehen, aber meine drei Schulkinder gaben mir dann „Nachhilfe“. Und wer offen ist für ein neues Umfeld und für neue Kontakte, findet auch bald Freunde und Freundinnen. Schnell haben wir die positiven Seiten von Stuttgart entdeckt: gute Schulen, ein hochwertiges und spannendes Kulturprogramm, gute Sportmöglichkeiten sowie die Nähe zu den Bergen und zu Italien und Frankreich.

Sie waren eine der ersten, die Frauenaktienclubs gegründet haben? Wie kam es dazu?

1998 fiel mir ein Buch über Frauenaktienclubs in den USA in die Hände. Dieses Konzept faszinierte mich, und ich wollte es unbedingt umsetzen. Nach einem Jahr Vorbereitung gründete ich 1999 zwei Aktienclubs für Frauen, drei weitere folgten. Auf einmal war ich bekannt in der Stadt, viele neue Kundinnen klopfen an meine Tür. Aus einer Mitarbeiterin wurden drei, und heute sind wir elf im Team.

Und auch sonst sind Sie sehr aktiv darin, anderen ihr Wissen weiterzugeben, oder?

Ja, das ist mir ein tiefes Bedürfnis. Mit Freude und Leidenschaft unterstütze ich junge Menschen bei der Studien- und Berufswahl. Ich versuche vor allem junge Frauen zu motivieren, sich auf einen Beruf vorzubereiten, mit dem sie später auch Geld verdienen und auf eigenen Beinen stehen können.

Und ich engagiere mich bei den Fondsfrauen. Eines ihrer Ziele ist es, Finanzberaterinnen von den Vorteilen und Möglichkeiten selbständiger und unabhängiger Beratung zu überzeugen und beim Aufbau Ihres eigenen Unternehmens zu unterstützen.

Welche Frauen beraten Sie?

Zu uns kommen Frauen jeden Alters, von der Auszubildenden bis hin zur Neunzigjährigen. Wir haben deshalb auch Beraterinnen aus verschiedenen Altersgruppen. 80 Prozent der Frauen, die zu uns kommen, sind Akademikerinnen. Sie kümmern sich eher um ihr Geld und kennen vielleicht auch schon von zu Hause, dass sie mit dem Thema Finanzen proaktiver umgehen möchten als ihre Mütter.

In den letzten Jahren kommen deutlich mehr jüngere Frauen zu uns, Frauen mit guter Ausbildung und entsprechendem Verdienst.

Vor 25 Jahren war das seltener. Frauen haben mittlerweile verstanden, dass sie sich selbst um ihr Geld kümmern müssen und dieses Thema weder Partner noch Eltern oder Bruder überlassen wollen.

Unsere Kundinnen stehen zwar in unterschiedlichen Lebensphasen, aber alle haben ein gemeinsames Anliegen: Sie möchten bestimmte Finanzthemen verstehen und in der Lage sein, diese selbst zu beurteilen und zu entscheiden. Frauen benötigen keine spezifischen Frauenprodukte oder Tupper-Partys für Finanzprodukte, sondern eine anspruchsvolle, bedürfnisgerechte Beratung.

Wie viele Frauen beraten Sie heute?

Beraten habe ich bisher einige tausend Frauen. In der Regel melden sich jeden Monat 20 Frauen, aber auch ein paar Männer, die bislang noch nicht von uns beraten wurden. Zusätzlich zu unserem treuen Kundenstamm von mehr als tausend Kundinnen und Kunden. Meine Kolleginnen übernehmen weitgehend die Beratungen.

Ich selbst habe mich inzwischen auf Spezialthemen konzentriert: Schenkungen, Erbschaften, Scheidungen, Weiterbildung und Vorträge. Wichtige Felder, in denen Frauen heute und morgen kompetente Beratung brauchen.

Wenn Sie zurückblicken: Was hat sich seit 1993 in der Beratung verändert? Gibt es längst neue Trends oder handelt es sich stets um dieselben Fragestellungen und Anlageberatungen?

Unser Beratungsansatz ist der gleiche geblieben. Aber verändert hat sich die Komplexität des Angebots sowohl in der Absicherung als auch in der Vermögensanlage. Oft sind Laien darum heutzutage überfordert, bei der Vielfalt der Angebote das Richtige, das Maßgeschneiderte zu finden, das zur jeweiligen Lebenssituation und Lebensplanung passt. Das sind neben immer neuen Angeboten vor allem auch stetig sich verändernde gesetzliche Rahmenbedingungen oder schwankende internationale Kapitalmärkte, auf die man ständig achten muss.

Anders als noch vor 20 Jahren gehören meine Kundinnen heute allen Altersgruppen an, damals waren es die 40 bis 60jährigen Frauen.

Die Absicherung steht im Fokus der jungen Kundinnen, während reife Frauen nach Kapitalanlagen mit einer Rendite suchen, welche die Inflationsrate mittel- und langfristig übersteigt.

Wie viel Geld bringen die Kundinnen mit?

Das deckt die breite Skala ab: Unsere Kunden stammen aus allen Einkommens- und Vermögensklassen. Es geht nicht immer um die Geldanlagen oder die Vermögensbildung sondern genauso oft um die Absicherung für das Alter und den Fall der Berufsunfähigkeit sowie um das Ansparen für die Ausbildung von Kindern und Enkeln etc.

Wir beraten alle Frauen auf ihre aktuelle Lebenssituation zugeschnitten. Unsere Lösungen berücksichtigen persönliche Wünsche, Ziele und die längerfristige Lebensplanung.

Was waren Ihre drei wichtigsten Erfolge?

Da muss ich nicht lange überlegen.

Erstens ist es der gelungene Spagat zwischen Beruf und Familie. Meine Kinder sind gut geraten, obwohl ich berufstätig bin und meine Karriere entwickelt habe.

Dann bin ich stolz darauf, ein eigenes Unternehmen gegründet zu haben. Mit Mut habe ich aus einem Ein-Frau-Betrieb ein Unternehmen mit jetzt zehn Mitarbeiterinnen aufgebaut.

Und last but not least habe ich einen ganz persönlichen gesellschaftlichen Beitrag geleistet und vielen Frauen zur finanziellen Unabhängigkeit verholfen. Es erfüllt mich mit großer Zufriedenheit, deren Freude am Umgang mit Geld angeregt und gefördert zu haben.

An Geburtstagen zieht man gerne einmal Bilanz. Wie sieht ihre aus am 25-jährigen Jubiläum?

Ich habe beruflichen Erfolg und genieße Anerkennung, obwohl ich eine Working-Mum bin. Ich bin finanziell unabhängig und führe eine wunderbare Partnerschaft. Etwas, was ich jeder unserer Kundinnen auch wünsche und wofür wir uns mit viel Engagement einsetzen. Ich habe meinen Beitrag für eine bessere Gesellschaft geleistet, in dem ich tausenden Frauen dabei geholfen habe, finanzielle Themen zu verstehen und selbst Entscheidungen treffen zu können. Ich liebe immer noch meinen Beruf. Er macht mir

unglaublich viel Spaß und fordert mich immer wieder aufs Neue heraus. Ich habe unzählige dankbare Feedbacks von unseren Kundinnen erhalten. An jedem Tag ist dies eine Quelle für Motivation und Freude. Und es ist ein tolles Gefühl, ein kleines Unternehmen auf eine breite Basis mit überregionaler Reputation gestellt zu haben.

Und wenn Sie nach vorne blicken? Was sehen Sie dort?

Was ich sehe ist, dass unser Unternehmen gut aufgestellt ist für die Zukunft. Ich habe drei kompetente Geschäftsführerinnen aus verschiedenen Altersstufen an meiner Seite, die unsere Beratungsqualität weiter hoch halten. Wir wollen jeden Tag eine exzellente Beratung liefern, die auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden eingeht. Wir bauen unsere Informationsangebote in Form von Workshops beständig aus mit dem Ziel, die finanzielle Bildung von Frauen zu fördern. Wir digitalisieren uns zunehmend und ganz zentral: Wir verfügen über motivierte und engagierte Mitarbeiterinnen, denen die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden ein persönliches Anliegen ist.

Wirklich keine Männer? Auch in Zukunft nicht?

Wir sind eine frauenspezifische Beratung, aber keine männerfreie Zone. Es kommen auch Männer zu uns, etwa 10 Prozent aller neuen Kunden. Meistens sind sie die Partner oder die Söhne unserer Kundinnen. Die Partner kommen oft, weil sie mit der Depotperformance bei der Hausbank nicht zufrieden sind. Die Söhne werden von den Müttern geschickt und lassen sich beraten zum Thema Vermögensaufbau, Altersvorsorge und Absicherung von Berufsunfähigkeit. Sehr freuen wir uns, wenn sich junge Paare beraten lassen, um Ihren „finanziellen Lebensweg“ gemeinsam zu gestalten.

Und warum beraten bei Ihnen keine Männer?

Männer beraten standardisierter, mit Chart-Analysen, verwenden gerne Fachbegriffe und bauen mehr Druck bei Entscheidungen auf. Die meisten Frauen mögen das nicht und benötigen mehr Zeit für Entscheidungen. Frauen gehen davon aus, dass eine weibliche Beraterin ihre unterschiedlichen Lebensphasen besser versteht als ein Mann.

Wir schauen auf den Menschen, auf die speziellen Bedürfnisse sowie die aktuelle Situation der Frau. Meine Erfahrung ist, dass die Kombination von Professionalität, Menschlichkeit und Sensibilität eine große Stärke von vielen Frauen ist. Deshalb funktioniert die Beratung von Frau zu Frau besonders gut.

Welches Credo hat Sie in all den Jahren begleitet?

„Unabhängigkeit für Frauen durch finanzielle Selbstständigkeit“. Dieses Credo begleitet mich seit Jahren und treibt mich immer noch täglich an. Es ist mir ein wirkliches Anliegen, einen gesellschaftlichen Beitrag zur Bildung von Frauen in finanziellen Themen zu leisten.

Was tut die private Frau Rojahn?

Die Nähe zu meiner Familie und meinen Freunden ist mir sehr wichtig und steht im Vordergrund. Ich erfahre dabei große Freude, werde inspiriert, habe Abwechslung und kümmere mich natürlich auch. Gespräche mit jungen Menschen liegen mir sehr am

Herzen, weil ich einen Einblick in deren Welt erlebe und eigene Erfahrungen weitergeben kann.

Tägliches Ritual ist das Lesen der Zeitung bei mehreren Tassen grünen Tees. Ohne Tennis, Yoga und spannende Bücher geht es ebenfalls nicht, und zwischendurch treibt mich die Neugierde in fremde Länder und Städte.

Was ist Ihnen das Wichtigste im Leben?

Gesundheit, ein wacher Geist und Freude am Leben. Eine glückliche und interaktive Familie und gute Freunde.

Kontakt:

Bianca Wahl

FrauenFinanzBeratung
Barbara Rojahn & Kolleginnen AG & Co. KG

Rotebühlplatz 17 • 70178 Stuttgart

Tel: 0711- 986929-50

b.wahl@frauenfinanzberatung.de

www.frauenfinanzberatung.de