

Cash. EXKLUSIV

In Kooperation mit: DVAG



FINANZKARRIERE FÜR FRAUEN



Nadine Wiesenthal, Leiterin Online-Redaktion
wiesenthal@cash-online.de

Die Finanzwelt braucht weibliche Erfolgsgeschichten

Die Gleichstellung von Frauen und die Förderung von Diversity ist für Unternehmen inzwischen kein Marketing-Feigenblatt mehr, sondern hat sich zu einem echten ökonomischen Faktor entwickelt. Gründerinnen sind laut einer Studie aus den USA erfolgreicher als ihre männlichen Pendanten und gehen seltener in die Insolvenz. Analysen der Unternehmensberatung McKinsey zeigen, dass gemischte Teams bessere Arbeitsergebnisse liefern. Deshalb gibt es in vielen Konzernen auch in der Finanz- und Versicherungsbranche Diversity-Beauftragte, verschiedene Frauennetzwerke und betriebliche Kindergärten. Nicht zuletzt hat der Fachkräftemangel dazu geführt, dass weibliche Talente stärker gefördert werden als es noch vor einigen Jahren der Fall war. DVAG-Vorstandsmitglied Robert Peil ist es wichtig, dass erfolgreiche Frauen in der Finanzberatung sichtbar gemacht werden und damit die Diversität im Unternehmen gefördert wird. Denn positive Rollenvorbilder können Berufsweg stark beeinflussen und ziehen neue Talente an. Einen goldenen Weg eine Karriere in der Finanzbranche zu starten, gibt es nicht. Die weiblichen Erfolgsgeschichten sind vielfältig. Alexandra Nussbaum hat zunächst Chemie studiert und später Lastwagen verkauft, bevor sie den Weg zur Deutschen Vermögensberatung fand. Jetzt hat sie bereits die höchste Karrierestufe bei der DVAG erreicht und bildet selbst Talente aus.

114 „Erfolgreiche Frauen sichtbar machen“

Theresa Benz, Jasmin Frank, Alexandra Nussbaum und Marina Prieß über ihren Einstieg in die Finanzdienstleistungsbranche und ihre Arbeit als Vermögensberaterinnen bei der Deutschen Vermögensberatung (DVAG). Dazu im Interview: DVAG-Vorstandsmitglied Robert Peil



Gut investiert in weibliche Mitarbeiter

Frauen sind in der Finanzbranche immer noch unterrepräsentiert. Dabei bringen Beraterinnen viele Stärken mit, die Kunden in der heutigen Zeit besonders schätzen. Ein großer Teil der Finanzunternehmen hat deshalb erkannt: Die Investition in weibliche Mitarbeiter lohnt sich – vor allem weil sich auch immer mehr Frauen eine Anlageberatung auf Augenhöhe wünschen.

Von NADINE WIESENTHAL, CASH.

FOTO: SHUTTERSTOCK.COM

Es existiert in vielen Köpfen immer noch eine klare Einteilung von Berufen in „typisch Frau“ oder „typisch Mann“. Da sind die Erzieherin und der Tischler. Der Chirurg und die Krankenschwester. Auch Finanzberufe gelten nach wie vor als Männerdomäne – sicherlich einer der Gründe dafür, dass sich viele Frauen gar nicht erst zu einem Berufsweg in der Finanzbranche entschließen. Die Schiefelage beginnt bereits ganz am Anfang der Karriere bei der Wahl der Ausbildung oder des Studiums. Nach Angaben des Studienführers „Studienwahl“ entscheiden sich Studienanfängerinnen häufiger für ein Fach aus den Sprach- und Kulturwissenschaften, den Sozialwissenschaften, Gesundheit und soziale Dienste oder für ein Lehramtsstudium. In ingenieurwissenschaftlichen sowie in einigen naturwissenschaftlichen Fächern dagegen sind Studentinnen unterrepräsentiert. Männliche Studienanfänger orientieren sich bei ihrer Fächerwahl ebenfalls an klassischen Mustern: Sie belegen überwiegend Fächer aus Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik.

Und so ist es kaum verwunderlich, dass Frauen 2021 immer noch durchschnittlich 18 Prozent weniger pro Stunde verdienen als Männer. Denn daran sind nicht nur die viel zitierten Stolpersteine auf der Karriereleiter Schuld. Neben einem höheren Anteil von Teilzeitbeschäftigung hängt dieses Ungleichgewicht auch mit der Wahl der Branche zusammen. Laut statistischem Bundesamt waren die Berufszweige mit den höchsten Verdiensten im Jahr 2021 die Bereiche Energieversorgung, IT und Kommunikation sowie die Erbringung

Frauen beraten kompetent, mit Empathie und vermitteln Sicherheit.

von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Das heißt, wenn Frauen es langfristig schaffen wollen, aus dem Gender-Pay-Gap herauszukommen, könnte eine Karriere in der Finanzberatung die richtigen Weichen stellen.

Ein weiterer Vorteil des Finanzsektors: Der Erfolg ist anhand von Zahlen leicht messbar und Fleiß wird belohnt – da können Frauen punkten. Die Gefahr an der oft als Karrierekiller empfundenen „gläsernen Decke“ zu scheitern – obwohl die Leistung eigentlich stimmt – schrumpft, wenn objektive Bewertungskriterien angelegt werden. Wenn für alle das gleiche Vergütungssystem gilt, alle die gleichen Verträge haben, bekommen auch alle die gleichen Chancen erfolgreich zu sein – unabhängig vom Geschlecht.

Hinzu kommt, dass Frauen in der Anlageberatung weniger Risiken eingehen und stärker auf Sicherheit bedacht sind. Diesen verantwortungsvollen Umgang mit ihrem Vermögen wissen viele Kunden und vor allem auch immer mehr Kundinnen zu

schätzen. Denn die Finanzdienstleister haben Anlegerinnen inzwischen als vielversprechende Kundengruppe entdeckt. Diese lange vernachlässigte Klientel braucht eine auf sie abgestimmte Ansprache – viele von ihnen beschäftigen sich zum ersten Mal mit Anlagestrategien. Blickt man in die Geschichtsbücher war es Frauen vor gar nicht allzu langer Zeit gar nicht erlaubt, ihre eigenen finanziellen Dinge zu regeln. Erst durch das Gleichberechtigungsgesetz, das am 1. Juli 1958 in Kraft getreten ist, durften Ehefrauen überhaupt ihre eigenen Vermögensangelegenheiten in die Hand nehmen und zum Beispiel ein eigenes Bankkonto eröffnen. Bis 1977 waren Frauen zwar berechtigt, erwerbstätig zu sein, allerdings nur soweit dies mit ihren Pflichten in Ehe und Familie vereinbar war. Sie mussten ihre Männer um Erlaubnis fragen.

Was heute kaum mehr vorstellbar erscheint, sitzt gerade bei Frauen in der älteren Generation noch tief. Deshalb gibt es immer mehr Start-ups in der Finanzbranche, die sich gezielt auf die weiblichen Kunden konzentrieren und die Beratung in weibliche Hände legen. Vermögende Frauen stellen andere Fragen und möchten in der Beratung nicht von oben herab behandelt werden. Weibliche Finanzprofis sind deshalb ihre erste Wahl, denn sie gelten als empathischer, mehr auf Sicherheit bedacht und kommunikationsstärker. Und genau dort können Finanzunternehmen punkten und in die Förderung ihrer eigenen weiblichen Mitarbeiter investieren. Eine nachhaltige Anlage, die sich garantiert rentiert, und zwar nicht nur moralisch, sondern vor allem ökonomisch.

„Erfolgreiche Frauen sichtbar machen“

Cash.-Interview mit DVAG-Vorstandsmitglied Robert Peil über Karrierechancen für Frauen im Finanzvertrieb und Diversität unter Vermögensberatern



Robert Peil: „In der Diversität unter unseren Beratern sehen wir einen entscheidenden Erfolgsfaktor.“

Die Finanzbranche gilt als Männerdomäne. Ist das auch bei der Deutschen Vermögensberatung so?

Peil: Bei der Deutschen Vermögensberatung sind wir im Branchenvergleich sehr gut aufgestellt. Allein 32 Prozent der im letzten Jahr gestarteten Finanzcoaches sind Frauen. Das liegt vor allem an den Top-Rahmenbedingungen, die wir bieten: einem fairen und mehrfach ausgezeichneten Karrieresystem, flexiblen Einstiegsmöglichkeiten und einem persönlichen Coach für den Neustart im Vertrieb. Außerdem lässt sich der Job als Vermögensberaterin zunächst im Nebenberuf testen. Ein idealer Einstieg – gerade für diejenigen, die sich noch unsicher über einen Wechsel in die Selbstständigkeit sind. Viele Frauen kritisieren in ihren Jobs fehlende Gleichberechtigung aufgrund von schlechterer Bezahlung oder fehlenden Weiterbildungsmöglichkeiten. Ist das für Ver-

„Allein 32 Prozent der im letzten Jahr gestarteten Finanzcoaches sind Frauen.“

mögensberaterinnen bei der DVAG kein Thema?

Peil: Die Deutsche Vermögensberatung bietet Frauen und Männern die gleichen Chancen – und das seit über 45 Jahren. Das transparente Karrieresystem steht allen offen und durch die leistungsorientierte Vergütung hat jeder sein Einkommen und auch seinen Erfolg selbst in der Hand – unabhängig von Alter, Geschlecht oder Herkunft. Da gibt es weder subjektive Bevorzugungen noch Benachteiligungen. Außerdem tun wir viel, um die erfolgreichen Frauen in unseren Reihen auch sichtbar zu machen, zum Beispiel durch unseren Frauenkongress „Women for Future“. Gerade für junge Vermögensberaterinnen oder Berufseinsteigerinnen ist es unfassbar motivierend, nicht nur von Chancengleichheit zu hören oder zu lesen, sondern die Resultate live auf einer Bühne zu sehen und weibliche Vorbilder zu haben.

Also setzen Sie in Zukunft verstärkt auf Frauen?

Peil: Wir setzen vor allem auf Vielfalt. In der Diversität unter unseren Vermögensberatern sehen wir einen entscheidenden Erfolgsfaktor, egal ob wir jetzt über Geschlecht oder auch zum Beispiel über Nationalität sprechen. So unterschiedlich unsere Kunden sind, so vielfältig sind ihre Wünsche und Ziele und eben auch ihre Vorlieben bei der Wahl des Beraters. Da können wir mit einem breit aufgestellten Vertrieb nur gewinnen.

FOTO: DVAG

FOTO: TRINKHAUS FOTOGRAFIE

„Mehrwert mit Herz“

Von der Lastwagenverkäuferin zur selbstständigen Vermögensberaterin – Alexandra Nussbaum hat einen Weg beschritten, von dem man eher selten hört.

Alexandra Nussbaum startete 1990 im Alter von 23 Jahren bei der Deutschen Vermögensberatung. Zuvor hatte sie vier Semester Chemie studiert, war dann chemisch-technische Assistentin. Ihr Ziel: nach der Ausbildung in den gehobenen Kriminaldienst einzutreten. „Ich scheiterte aber am Gesundheitstest. Danach ging ich dann erst einmal auf eine ausgedehnte Reise durch Amerika.“ Zurück in Deutschland folgte ein kurzer Job als Lageristin bei einem Autobauer, dann die Ausbildung zur Lkw-Verkäuferin in Niederlassungen des Herstellers im ganzen Land. „Meine Verkaufszahlen waren gut, doch das monatliche Fixum erschien mir zu gering. Die Provisionen kamen oft erst nach sechs bis acht Monaten bei Auslieferung der Laster“, sagt Nussbaum. Eine Erhöhung des Fixums wurde ihr verwehrt. Die Entscheidung fiel ihr leicht: Sie kündigte.

Durch Zufall lernte sie ihren heutigen Coach bei der Deutschen Vermögensberatung kennen, der sie zu einer Informationsveranstaltung der größten eigenständigen Finanzberatung Deutschlands einlud. „Was ich dort über den Beruf des Vermögensberaters erfuhr, fand ich sehr interessant. Dann wollte ich es einfach einmal ausprobieren“, sagt Nussbaum.

Sie startete durch und sprach direkt mit fünf Freunden über deren finanzielle Situation und schrieb Analysen. Der Vermögensberater, noch heute als erfahrener Coach an ihrer Seite, erkannte ihr Talent und motivierte sie weiterzumachen. Nussbaum stieg ein. Die fünf Freunde sind bis heute ihre Kunden – neben rund 900 weiteren, die sie im Laufe der Zeit gewann.

„Am meisten Spaß macht mir der Umgang mit Menschen, sie als Kunden oder Partner zu gewinnen“, sagt Nussbaum. Unsicherheit hat sie beim Start in die neue Tätigkeit nie verspürt. „Die DVAG gibt den Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern einen guten Leitfadens an die Hand, an dem sie sich Stück für Stück – je nach Können, Wissen, Talent sowie Kompetenz und jeder in seinem Tempo – entlanghangeln können.“

Nussbaum hat die höchste Karrierestufe erreicht – als Frau in der Finanzbranche eine Besonderheit. „Umso wichtiger ist es, dass es heute einige Vorbilder gibt.“ Wie gut das funktionieren kann, zeigt die Deutsche Vermögensberatung. Mittlerweile liegt der Anteil der Frauen an den Einsteigern bei einem Viertel. Es arbeiten mehr Vermögensberaterinnen mit dem Unternehmen zusammen als bei anderen Finanzberatungen. Auch Nussbaums Tochter Alina ist dabei.

Nussbaum betrachtet die Tätigkeit als Vermögensberaterin als einen „Traumberuf für Frauen“. „Jeder hat die gleichen Chancen, egal, welches Geschlecht. Für alle gilt dasselbe Vergütungssystem bei großer Transparenz.“ Gerade für Mütter sei der Beruf ideal, da sie – auch aufgrund der vom Familienunternehmen zur Verfügung gestellten Technologie – ihrer Tätigkeit bei voller zeitlicher Flexibili-

tät nachgehen können, erklärt die erfahrene Vermögensberaterin, die zwei Töchter hat.

Sie versucht in Vorträgen, die sie für das Unternehmen hält, und den anschließenden Feedbackgesprächen, Frauen zu motivieren – und ihnen dabei klar zu machen, dass sie in der Berufsgemeinschaft nicht gegenüber den Männern zurückstecken müssen. „Ich bin kein Weichspüler, sondern Klarspüler.“ Viele der Vermögensberaterinnen wären gerade zu Beginn sehr zurückhaltend. „Da gebe ich Zuspruch und Anschlag“, sagt Nussbaum, in deren Team derzeit elf Vermögensberater und drei Vermögensberaterinnen hauptberuflich tätig sind.

Beraten Frauen anders als Männer? Diese Frage beantwortet Nussbaum mit einem Ja. „Einer meiner Kunden, er ist ein Vorstandschef, hatte sich lange eine Vermögensberaterin gewünscht. Die seien sicherheitsorientierter als männliche Berater. Für mich persönlich muss auch immer das Bauchgefühl stimmen.“ Nussbaum erklärt: „Mein Motto lautet ‚Mehrwert mit Herz‘.“



Alexandra Nussbaum: „Für Frauen ein Traumberuf“

„Man sollte einfach Mut mitbringen, es auszuprobieren“

Die Deutsche Vermögensberatung ist ein Familienunternehmen in zweiter Generation. Der familiäre Gedanke wird auch in vielen Vermögensberaterfamilien gelebt: Kinder treten erfolgreich in die Fußstapfen ihrer Eltern, wie zum Beispiel Theresa und Alexander Benz.



Theresa und Alexander Benz: „Jeder ist bereit, einen Rat zu geben, anderen zu helfen.“

Sinnvolles tun und Menschen helfen – mit dieser Motivation stieg Theresa Benz im Alter von knapp 20 Jahren bei der Deutschen Vermögensberatung ein. Zuvor hatte sie eine Ausbildung als Bankkauffrau bei der Hypovereinsbank abgeschlossen.

„Nach der Ausbildung hätte ich zu einer anderen Filiale wechseln können, aber ich hatte keine Lust, umzuziehen oder zu pendeln. Ich wollte nicht mein Leben wegen des Berufs umstellen, sondern einen Beruf finden, der zu meinem Leben passt. Das ist das Schöne bei uns – egal, was deine persönliche Motivation ist, bei uns bist du frei. Ich genieße die Freiheit in der Form, wie ich meinen Arbeitsalltag und mein Einkommen gestalten kann. Wenn ich fleißig bin, bekomme ich eine leistungsorientierte Vergütung. Meine Erfolge werden gesehen und anerkannt“, sagt sie. „Du hast die Möglichkeit, in diesem Beruf deine Ziele und Wünsche zu verwirklichen. Wenn ich Kinder haben möchte, kann ich hier Beruf und Familie bestens vereinbaren. Ich kann als Frau erfolgreich sein und mein eigenes Unternehmen aufbauen.“

Im Juli 2020 wurde Theresa Benz zur Geschäftsstellenleiterin befördert, später kam die Beförderung für die Erfolge in der Kundenberatung. Für die 31-Jährige sind es die absoluten Highlights ihrer beruflichen Laufbahn: „Ich bekomme immer noch feuchte Augen und Gänsehaut, wenn ich daran denke. Es gab viele Herausforderungen zu überwinden. Und ich bin so stolz auf das Erreichte.“

Ihr Bruder Alexander Benz strebte nach dem Abitur ein duales Studium im Bereich Marketing/Sponsoring an, fand aber nichts, was ihn angesprochen hat: „Für mich kam nur ein duales Studium infrage. Ich wollte nicht noch jahrelang warten, bis ich mein eigenes Geld verdienen kann.“ Und so entschied er sich für das duale Studium der

Deutschen Vermögensberatung an der Fachhochschule der Wirtschaft in Marburg, um in erster Linie eine fundierte Fachausbildung mit praktischen Erfahrungen zu kombinieren.

Schritt für Schritt ist er in den Beruf hineingewachsen, wurde Kurssprecher und schloss sein Studium ab. Heute ist er erfolgreicher Agenturleiter: „Ich kann hier meine Stärken so ausleben und einsetzen, wie ich sie sehe. Ich liebe den persönlichen Kontakt zu Menschen – zu meinen Kunden und auch zu Kollegen in unserer Gemeinschaft.“

Alexander Benz hat jahrelang Fußball gespielt. Als Teamsportler weiß er, wie wichtig Zusammenhalt und Teamspirit nicht nur auf dem Rasen sind: „Im Fußball sind Freud und Leid nah beieinander. Du kannst nur als Team gewinnen oder dir das Spiel aus der Hand nehmen lassen.“ Deswegen legt er besonderen Wert darauf, auch im Beruf im Team zusammenzuarbeiten, sich auszutauschen, gemeinsam an den Zielen zu arbeiten: „Gemeinschaft ist das, was uns am meisten unterscheidet. Jeder ist bereit, einen Rat zu geben, anderen zu helfen. Die Hilfsbereitschaft in unserem beruflichen Miteinander ist einmalig. Ob bekannte oder weniger bekannte Kollegen, Berufseinsteiger oder erfahrene Direktionsleiter – jeder hilft dem anderen.“

Theresa und Alexander Benz sind überzeugt, dass der Beruf Vermögensberater/-in ein großes Potenzial auch für junge Menschen hat. Berufsinteressenten raten sie: „Man sollte einerseits einfach Mut mitbringen, es auszuprobieren. Man sollte bereit sein, viel zu tun. Andererseits hat man einen persönlichen Coach, der einen an die Hand nimmt und einem vieles beibringt. Vertraut ihm, ihr könnt von seinem Erfahrungsschatz unglaublich profitieren. Ihr könnt mit dem Beruf Vermögensberater/-in verwirklichen, was ihr vorhabt.“

FOTO: DVAG

FOTO: DVAG

„Der Job passt sich meinem Leben an und nicht umgekehrt“

Jasmin Frank absolvierte zunächst eine Ausbildung zur Bankkauffrau und qualifizierte sich anschließend als Finanzfachwirtin. Vor drei Jahren wechselte sie zur Deutschen Vermögensberatung und fokussiert sich dort vor allem auf die Beratung junger Kunden.

Warum sind Sie vor drei Jahren zur DVAG gewechselt?

Frank: Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau war ich hochmotiviert und wollte etwas bewegen. Aber meine Vorgesetzten bremsten mich permanent aus. Meine kreativen Ideen und mein Engagement wurden eher belächelt als belohnt. Das ist bei der Deutschen Vermögensberatung ganz anders: Hier werden meine Vorschläge ernst genommen und ich kann vieles selbst gestalten. In den ersten sechs Monaten der Einarbeitung habe ich mich beruflich und persönlich enorm weiterentwickelt. Zudem gibt es in unserer Berufsgemeinschaft kein Konkurrenzdenken, trotz Selbstständigkeit helfen wir einander und halten zusammen. Jeder kann sich bei der DVAG so schnell entwickeln, wie er möchte, und diese Möglichkeiten spornen uns im täglichen Vertrieb an.

Wie hat Ihr Umfeld auf Ihren Wechsel reagiert?

Frank: Tatsächlich bekam ich vor allem aus meinem privaten Umfeld Gegenwind zu spüren. Hier konnten einige nicht verstehen, dass ich den vermeintlich sicheren Job in der Bank aufgegeben habe. Ich bin dann in die Offensive gegangen, habe von der guten Einarbeitung erzählt und davon, dass sich meine Sorgen, zu Beginn nicht genug Termine vereinbaren zu können, schnell von selbst erledigten. Nach und nach haben schließlich alle gemerkt, dass ich in meiner neuen Aufgabe aufblühe, die kritischen Stimmen sind verstummt.

Mit welchen Argumenten können junge Menschen motiviert werden, den Beruf der Vermögensberaterin bzw. des Vermögensberaters zu ergreifen?

Frank: Die Arbeit als Vermögensberaterin bietet viele Freiheiten, ich kann Termine so legen, wie ich möchte, und bin superflexibel. So passt sich der Job meinem Leben an und nicht umgekehrt. Den Unterschied habe ich nach meinem Wechsel sofort gespürt. Zudem ist man trotz Selbstständigkeit nie auf sich allein gestellt, sondern bekommt viel Hilfe und nützliche Tipps von erfahreneren Kollegen. Dieser Zusammenhalt, gepaart mit eigenverantwortlichem Arbeiten, ist super.

Wie groß ist aus Ihrer Sicht die Gefahr, dass die Digitalisierung Ihren Job künftig überflüssig machen wird?

Frank: Grundsätzlich sollte sich jeder fragen, ob sein aktueller Beruf Zukunft hat. In 20 Jahren wird es wahrscheinlich kaum mehr Bankfilialen geben, gleichzeitig haben die Menschen aber weiterhin viel Erklärungs- und Beratungsbedarf. In der Pandemie wurde umso deutlicher, dass viele Menschen einen kompetenten Finanzcoach an

ihrer Seite brauchen, der unabhängig von Öffnungszeiten für sie da ist. Wer sich raus aus der Komfortzone wagt und offen für Veränderung ist, der kann sich im Vertrieb selbst verwirklichen. Vermögensberater ist ein Beruf mit Zukunft.

Wie hat sich die Corona-Pandemie auf die Kundenberatung ausgewirkt?

Frank: Ich habe im Lockdown den Unterschied zur Arbeit in der Bank besonders deutlich gemerkt. Als Vermögensberaterin habe ich eine viel vertrauensvollere Beziehung zu meinen Kunden. Ich kann sie beraten, wie ich will, und helfe ihnen auch, wenn sie in der schwierigen Zeit einen Neuanfang wagen – leider durch Corona hauptsächlich digital. Da war es natürlich ein großer Vorteil, dass die Deutsche Vermögensberatung schon vor der Pandemie viel in digitale Formate investiert hat. Wir konnten direkt den Schalter umlegen und unsere Kunden durchgängig beraten.

Jasmin Frank: „Meine kreativen Ideen wurden eher belächelt als belohnt.“



„Frauen kommunizieren anders“

Im Jahr 2012 stieg Marina Prieß als nebenberufliche Vermögensberaterin unter dem Dach der DVAG ein. Später beschloss sie den endgültigen Kurswechsel, kündigte ihre Stelle als Projekt- und Teamleiterassistentin und startete ihre Karriere als hauptberufliche Vermögensberaterin.

Realschule, Sprachenschule, Ausbildung zur Kauffrau für Bürokommunikation bei einem global agierenden Technologiekonzern – Marina Prieß war im Berufsleben angekommen. Sie arbeitete im Sekretariatsbereich, schrieb Angebote und Rechnungen ins SAP-System. Doch das Gehalt war überschaubar und die Aufstiegschancen waren mau.

Im Jahr 2012 reiste Prieß zu einer Informationsveranstaltung der DVAG ins hessische Marburg. Prieß fuhr eigentlich als Begleitung mit, wurde dann aber von der Begeisterung angesteckt. „Nach einigen Vorträgen dachte ich: ‚Cool, kann ich das auch machen?‘“ Sie war beeindruckt von dem Teamspirit und den Aufstiegsmöglichkeiten, die das Unternehmen den selbstständigen Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern bietet.

Prompt stieg die damals 22-Jährige als nebenberufliche Vermögensberaterin unter dem Dach der DVAG ein. Noch hatte Prieß keine Kenntnisse in Sachen Finanzen. Aber mit dem umfassenden Ausbildungsangebot des Familienunternehmens, regelmäßiger Weiterbildung und der Hilfe ihres Coaches konnte sie sich gut in die komplexe Materie einarbeiten. Nach einem Jahr riet ihr der Coach, der Prieß intensiv betreute, auf ihr Talent zu vertrauen und den Schritt in den Hauptberuf zu wagen. „Da legte sich bei mir ein Schalter um“, erinnert sie sich. Sie beschloss den endgültigen Kurswechsel, kündigte die Stelle als Projekt- und Teamleiterassistentin und startete ihre Karriere als hauptberufliche Vermögensberaterin. Ihr Büro unterhält sie in Herrenberg nahe Stuttgart. Prieß hat ihre Entscheidung nie bereut, rät aber prinzipiell jedem Einsteiger dazu, nebenberuflich zu beginnen: „Für mich war dieser Einstieg genau richtig. So hat man die Möglichkeit, sich in Ruhe auszuprobieren.“

Was reizt Prieß am meisten an dem Beruf? „Die Selbstverwirklichung. Man hat niemanden über sich, der sagt, ‚Nein, die Gehaltserhöhung kriegst Du nicht‘ oder ‚Nein, diese Weiterbildung bringt nichts



Marina Prieß:
„Nach einigen Vorträgen dachte ich: ‚Cool, kann ich das auch machen?‘“

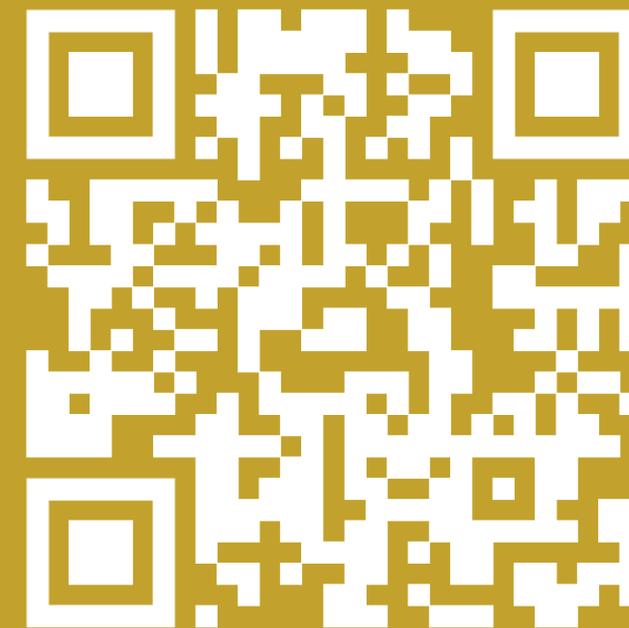
für Deinen Beruf.“ All diese Erfahrungen hatte ich zuvor jahrelang gemacht. Bei der Deutschen Vermögensberatung hat jeder denselben Vertrag, dieselben Aufstiegschancen – egal ob Mann oder Frau, egal welches Alter oder welche Vorkenntnisse. Und jeder steuert sein Einkommen durch seinen Einsatz.“ Viele reizt auch die volle Souveränität über die Arbeitszeit: „Ich gehe gerne am Tag joggen oder ins Fitnessstudio, das ist bei üblichen Arbeitszeiten nicht möglich“, so Prieß. Sie arbeitet pro Woche „zwischen 35 und 60 Stunden“. Von Oktober bis Dezember ist aufgrund des Jahresendgeschäfts der zeitliche Aufwand höher als in anderen Monaten, da viele Kunden vor dem Jahreswechsel beispielsweise noch Vorsorgeverträge abschließen wollen.

Zudem kann bei der Deutschen Vermögensberatung jeder selbst entscheiden, welchen Fokus er auf seine Arbeit legen möchte. Man kann entweder vorwiegend Kundinnen und Kunden beraten und sie als Finanzcoaches über viele Jahre begleiten. Oder man konzentriert sich stärker auf den Aufbau eines eigenen Teams und bildet Partnerinnen und Partner aus. In Prieß' zehnköpfigem Team sind fünf hauptberufliche Vermögensberaterinnen mit ganz unterschiedlichen Hintergründen tätig. Darunter eine, die zuvor eine Schule für medizinisch-technische Fachangestellte besuchte und parallel zur Beratungstätigkeit noch ein Lehramtsstudium absolviert. Eine andere arbeitete einst im Vertrieb eines IT-Konzerns. Prieß' Schwester Tamara Prieß, früher stellvertretende Filialleiterin bei einer Drogeriekette, ist ebenfalls im Team.

Dass dieses vor allem aus Frauen besteht, kommt zum Teil daher, dass zuvor schon Freundschaften bestanden. Prieß sieht darin aber auch vor allem Vorteile: „Frauen kommunizieren anders. Ich verstehe, wie sie ticken, und kenne ihre Ängste in Bezug auf die Selbstständigkeit und die Prüfungen während der Ausbildung. Wenn ihr Coach sie dabei nicht abholt, drohen Abgänge. Die meisten Männer, die ich kenne, sind da unerschrockener.“

FOTO: KEVIN ZURLINDEN

Weitere Informationen zur Deutschen Vermögensberatung finden Sie hier:
www.unternehmensbericht.dvag



Deutsche Vermögensberatung