

Mitglied des Monats Juli im Wirtschaftsforum Rees: Andrea Feldmann

Sekt oder Selters? So lautet die Frage, wenn wir an unser Leben im Alter denken ...

Dabei geht es ganz seriös ausgedrückt „rund um die Altersvorsorge“. Ein Thema, mit dem Andrea Feldmann sehr häufig zu tun hat.

Seit neun Jahren entwickelt sie mit ihren Kunden zusammen maßgeschneiderte Konzepte, bei denen Fragen der Altersvorsorge, (Kranken-) Versicherungen, des Investments und Bausparens eine wichtige Rolle im Konzert der Finanzen spielen. Die Fachfrau leitet als selbstständige Vermögensberaterin unter dem Dach der „Deutsche Vermögensberatung“ ihre Agentur.

Kommen Sie mit, um Andrea Feldmann näher kennen zu lernen.

Der Weg führt uns nach Haldern, direkt in die Wohnbebauung Drieversfeld. Bei der Nummer 26 verrät uns ein Schild an der Tür, dass wir hier ihre Agentur vorfinden. Die Vermögensberaterin führt uns in die erste Etage, wo uns ein Büro mit hellen, freundlichen Möbeln und viel Licht und Glas erwartet. Die sind von einer Schreinerin und Glaskünstlerin zu echten Hinguckern gestaltet worden.

Die Kontakte zu den Handwerkerinnen hat sie als Mitglied der Unternehmerinnentreffs der Kreise Kleve und Wesel sowie des Unternehmerinnenforums Niederrhein geknüpft. Fragen wir doch mal nach:

Wifo: Frau Feldmann, Sie scheinen ja sehr kontaktfreudig zu sein.

Andrea Feldmann: Aber ja. Daher besuche ich nicht nur gerne Veranstaltungen als Gast, sondern baue schon mal selbst einen Informationsstand auf wie beim Gesundheitstag im Fitnessstudio Flexxpoint. Ebenso halte ich regelmäßig Vorträge bei den Unternehmerinnentreffs der Kreise Kleve und Wesel. Sehr viel Spaß hat mir auch ein Sketch zum Thema „Frauen und Geld“ beim Unternehmerinnenforum Niederrhein gemacht. Frauen haben ja eine besondere Beziehung zum Geld – und die habe ich mit einer Kollegin und zwei Steuerberaterinnen zusammen aufs Korn genommen.

Wifo: Da sind wir ja schon beim Thema: Geld. Hat sie das schon immer fasziniert?

Andrea Feldmann: 15 Jahre lang habe ich im Marketingbereich eines großen Unternehmens gearbeitet. Ich bin in dieser Zeit aber Kundin bei der „Deutsche Vermögensberatung“ geworden. Das hat großes Interesse an Finanzfragen bei mir geweckt, so dass ich eine berufsbegleitende Ausbildung absolviert habe.

Wifo: Die lief sicher nicht einfach „mal so nebenher“ an einem Wochenende?

Andrea Feldmann (lacht): Natürlich nicht. Ich bin geprüfte Vermögensberaterin DBBV oder Fachfrau für Versicherungen, Bausparen und Investmentanlagen. Wobei die Prüfung gar nicht mal so einfach war. Und das Lernen hört nie auf. Regelmäßig besuche ich auch heute noch Fortbildungsveranstaltungen.

Wifo: Wer sind Ihre Kunden? Gibt es so etwas wie Gebietsschutz?

Andrea Feldmann: Nein, ich arbeite auf reiner Empfehlungsbasis. Wenn Kunden mir ihr Vertrauen geschenkt haben und zufrieden sind, erzählen sie es weiter. Meine Kunden sind Privat- und Firmenkunden. Sie kommen übrigens aus allen Berufs- und Altersschichten. Sie schätzen es, dass ich ihnen nicht einfach zum Beispiel die neueste Versicherung verkaufe, sondern bedarfsgerecht und ganz individuell ein Gesamtkonzept erarbeite und anbiete.

... Fortsetzung auf S. 2