

Unternehmensserie: Finanzberatung „QualiFair“

## Jugend interessiert sich für ihr Geld

Von Pia Weinekötter

**GREVEN** Als Makler im Bereich Finanzen und Absicherung berät Dirk Krumme Kunden bei den wichtigen Themen rund ums Geld. Die Rente treibt seiner Ansicht nach viele Menschen um. Aber viele fühlten sich überfordert. Eine Ausnahme scheint die Jugend zu sein.

Liquidität, Altersvorsorge, Darlehen, Investment-Fonds, Depots – vielen Menschen schwirren diese Begriffe im Kopf herum und oft fühlen sie sich damit überfordert. „Das stimmt“, berichtet auch Dirk Krumme. Der Inhaber der Finanzberatung ‚QualiFair‘ weiß: „Das Thema Finanzen ist oft mit Stress behaftet – den nächsten Sommer-Urlaub planen die meisten einfach lieber.“ Trotzdem empfinden viele Menschen das Thema als enorm wichtig, trauen sich aber eine Entscheidung nicht richtig zu und suchen daher nach Beratung.

Und diese sollte nach Meinung des selbstständigen Versicherungsmaklers unabhängig und allumfassend sein, also nicht nur das Tortenstückchen der jeweiligen Agentur mit deren eigenen Angeboten, sondern möglichst den ganzen Markt abbilden. Genau das, wirbt Krumme, der in seiner Freizeit für die FDP im Ausschuss für Kultur, Sport und Freizeit aktiv ist, sei mit seinem Unternehmen seine vorrangige Aufgabe als Experte für Betriebliche Altersvorsorge und Finanzanlagensachmann.

Finanzen und wie man sie optimieren und absichern kann, war schon immer das



Dirk Krumme und Fanny Steffen kümmern sich bei „QualiFair“ um die Finanzen ihrer Kunden.

Foto: Pia Weinekötter

Metier des 44-Jährigen. Daher war sein Schritt in die Selbstständigkeit bereits als 20-Jähriger im Jahr 2000 gemeinsam mit einem Partnerunternehmen nur eine logische Konsequenz. Ende 2018 folgte für den gebürtigen Osnabrücker dann die Gründung von QualiFair. Was der Name bedeuten soll? „Er ist ein Versprechen: beste Qualität zu fairen Konditionen“, sagt Krumme, der mit seinem Unternehmen seit 2020 in den Räumlichkeiten an der Mergenthalerstraße sitzt.

Beim Managen des Kundenstamms mit nach eigenen Angaben rund 3.000 Verträgen wird Dirk Krumme unterstützt von Fanny Steffen. Die 46-jährige Bankkauffrau und Bankfachwirtin bringt nicht nur ihre fachliche Kompetenz mit ins Unternehmen ein. Weil Finanzberatung immer auch etwas mit Lebensplanung zu tun hat, geht es auch um Empathie: „Als Mutter von zwei Teenagern und er als Vater von zwei Schulkindern kennen wir die Lebenswelten unserer Kunden und

können sie bestens nachvollziehen.“

Und weil diese Lebenswirklichkeiten nun mal unterschiedlich sind, ist nach Meinung der beiden die Entwicklung individueller Lösungen wichtig. „Wir holen unsere Kunden dort ab, wo sie gerade in ihrem Lebensabschnitt stehen, und erstellen gemeinsam einen Überblick über die aktuelle Situation hinsichtlich Darlehen, Liquidität, Kapitalaufbau, Altersvorsorge und Absicherung“, so Fanny Steffen. „So bekommen die Kundinnen und Kunden ihre komplette Situation auf einen Blick. Anhand der persönlichen Ziele und Wünsche wird ein Konzept mit allen Fälligkeiten und Auszahlungen für die Zukunft erstellt, welches dann über jährliche Servicetermine langfristig begleitet wird.“

Und was kostet das für den Kunden? Das Geschäftsmodell ist zweigeteilt. Einerseits werden bei Abschluss der Versicherung Provisionen von den Anbietern gezahlt. „Weitere Einnahmen erzielen wir auch durch die jährliche Service-Gebühr für die Betreuung der Depots unserer Kunden, für die wir Anlagen planen, Auswertungen erstellen oder auch Transaktionen

abwickeln“, sagt Krumme.

Die Klientel von QualiFair sei übrigens bunt gemischt und komme meistens aufgrund von Empfehlungen: „90 Prozent sind Familien mit ganz normalem Einkommen, also bei weitem nicht die Millionen-Verdiener“, erklärt Dirk Krumme. „Der Älteste ist etwa Mitte 80 und die Jüngste gerade geboren.“

Begeistert ist das QualiFair-Team vor allem auch von der jungen Generation. „Die Jugend hat großes Interesse für Geldanlagen entwickelt: Stichwort ETF und Trade Republic oder beispielsweise die vielen Influencer auf Instagram und YouTube“, freut sich Dirk Krumme. Fanny Steffen ergänzt mit einem Augenzwinkern: „Und den nächsten Sommer-Urlaub planen sie dann auch noch.“

| [www.quali-fair.de](http://www.quali-fair.de)



### Drei Fragen an Dirk Krumme und Fanny Steffen

**Sie sagen, dass man mit dem Vermögensaufbau quasi direkt nach der Geburt anfangen kann?**

**Dirk Krumme:** Ja, das stimmt. Und zwar nicht nur allgemein mit dem Vermögensaufbau starten, sondern tatsächlich auch schon mit der Altersvorsorge beginnen.

**Wie funktioniert das?**

**Dirk Krumme:** Da gibt es ganz verschiedene Modelle von Depots bis zur klassischen Versicherung, die wir für unsere Kunden individuell erstellen. Aber es muss

auch nicht immer eine große Summe sein. So klingen 25 Euro im Monat ja erst mal nicht viel, aber über die Zeit vernünftig gemanagt, kommt eine stolze Summe beispielsweise schon für die Altersvorsorge des Nachwuchses heraus.

**Fanny Steffen:** Zudem hat ja auch jedes Kind einen eigenen Steuerfreibetrag, den man nutzen sollte und der aktuell bei 1.000 Euro pro Jahr liegt. Und bis zum 18. Geburtstag werden bei uns die Depots auch kostenfrei geführt.

**Und wenn der Nachwuchs zwischenzeitlich Geld entnehmen möchte?**

**Dirk Krumme:** Beispielsweise bei einem Depot ist das kein Problem. Das können wir ganz flexibel handhaben – sowohl Entnahmen als auch Einlagen sind möglich.

**Fanny Steffen:** Wenn also Geld für den Führerschein oder für einen längeren Urlaub beispielsweise nach dem Schulabschluss benötigt wird, kann jederzeit auf das Depot zugegriffen werden.