



Hoch hinaus

Fabienne Repond geht auch mal ein kalkuliertes Risiko ein.

Back to Business

Gudrun Sander bringt Wiedereinsteigerinnen ins Geschäft.

Champagnerkränzchen

Nicole Althaus betrachtet Networking-Anlässe aus neuer Perspektive.

Liebe Leserin

Familie und Beruf, Lohngleichheit, Karriereplanung – das beschäftigte Frauen vor 16 Jahren. Damals haben wir eva – das Angebot für Frauen – ins Leben gerufen. Die Themen sind bis heute aktuell geblieben – was auch die spannenden Beiträge von und über interessante Frauen in diesem Magazin zeigen.

Auch eva ist immer noch aktuell und entwickelt sich stetig weiter. Frauen und Männer sind heute gleichberechtigt, aber nicht gleich. Unsere Erfahrung zeigt, dass Frauen keine «Frauenprodukte» suchen. Sie legen Wert auf eine individuelle Betreuung und wollen sich gründlich informieren. Sie brauchen einfache und intelligente Lösungen in jeder Lebensphase. Das bieten wir mit eva! Gleichzeitig unterstützen wir Wiedereinsteigerinnen und Frauennetzwerke.

Dass wir als Bank Coop etwas verbessert haben, macht mich immer wieder stolz. Mit der Bank Cler werden wir genau da anknüpfen. Lesen Sie im neuen eva-Magazin, worum es uns mit der Frauenförderung geht. Und nehmen Sie uns beim Wort!

Herzliche Grüsse

Lienhart

Sandra Lienhart
Mitglied der Geschäftsleitung



22



6

4

Frau und Geld

Hätten Sie's gewusst? Ein paar Antworten auf (noch) nicht gestellte Fragen.



6

Champagnerkränzchen

Autorin Nicole Althaus über ihren neuen Zugang zum Networking.



4



8



20

8
Ein Nullrisiko gibt es nicht
«Man lernt am Berg fürs Leben», sagt Outdoor-Spezialistin Fabienne Repond, «beispielsweise auf Skitouren.»



10

Hoch hinaus
Etwas riskieren oder auf Nummer sicher gehen?
Welcher Anlagetyp sind Sie?

14

Mein grösster Schatz
Sieben aussergewöhnliche Frauen verraten, wovon sie sich nie im Leben trennen würden.

12

Die Botschafterin
Dunja Kern über weibliches Finanzverhalten und das eva-Angebot.

16

Engagement
Die Bank Cler investiert in den Kampf gegen den Krebs – nicht nur finanziell.

18

Ein Leben lang
Die Bank Cler bietet Frauen in jeder Lebensphase eine massgeschneiderte Finanzberatung.

20

Wiedereinstieg
Wie Gudrun Sander Frauen «back to business» bringen möchte.

22

Und ihr so?
Sieben Teenager aus dem Kanton Aargau malen sich ihre berufliche Zukunft aus.



Frau und Geld

Das letzte Tabu

↑ Den meisten Paaren fällt es leichter, über Sex zu reden als über Geld, sagt der bekannte deutsche Paartherapeut Michael Mary. «Sie haben Angst, mit einem Gespräch über Geld ihre Liebe zu beschädigen. Dabei sollte das Thema unbedingt auf den Tisch!» Michael Mary hat ein aufschlussreiches Buch darüber geschrieben: «Liebes Geld. Vom letzten Tabu in Paarbeziehungen.» www.liebesgeld.de, www.piper.de

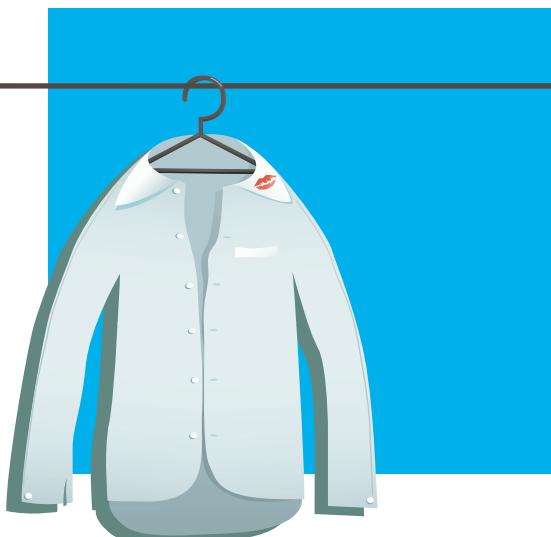
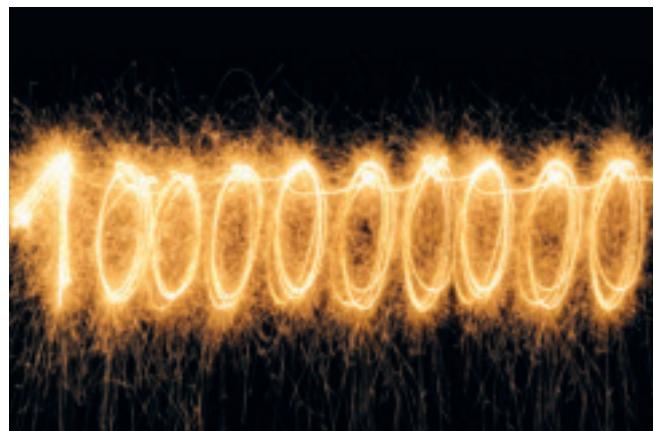
190 (hundertneunzig)

→ So viele Frauen weltweit waren 2016 Milliardärinnen. Das sind deutlich mehr als noch vor drei Jahren: 2013 zählte die «Forbes»-Liste der reichsten Menschen erst 138 Frauen. Die reichste Frau – auf Platz 11 – ist Liliane Bettencourt, Hauptaktionärin von L'Oréal, mit einem Vermögen von 36 Milliarden US-Dollar. Sie finden das viel? Bill Gates, der reichste Mann, hat 75 Milliarden US-Dollar ...

Gewusst, dass ...

... Paare lieber über Sex als Geld reden, eine Frau unsere Banknoten macht und finanziell abhängige Männer öfter untreu sind?

Text: Stefanie Rigutto



Abhängigkeit vs. Treue

← Traurig, aber wahr: Laut einer Studie der amerikanischen Cornell University sind Männer, die von ihrer Frau finanziell abhängig sind, bis zu fünf Mal häufiger untreu als solche, die mehr Geld verdienen als ihre Partnerin. Bei den Frauen ist es genau umgekehrt: Sie gehen rund 50 Prozent weniger fremd, wenn sie finanziell auf ihren Partner angewiesen sind, als wenn sie ihm wirtschaftlich ebenbürtig sind.



Frauen, Geld und Banken

↓ Welches Verhältnis haben Frauen zum Geld, zu Banken und zum Unternehmertum? Dieser und anderen Fragen zum Thema «Frauen und Geld» geht das Institut Unternehmensentwicklung der Berner Fachhochschule nach. Seit 2015 sind die Ergebnisse in einer Online-Ausstellung für jeden einsehbar – eine spannende Lektüre! www.frauenundgeld.ch

«Der Ehemann verwaltet das eheliche Vermögen.»

↑ So stand es im alten Eherecht, Art. 200 ZGB. Weiter war es einer verheirateten Frau unter dem alten Schweizer Ehegesetz nur mit dem Einverständnis ihres Ehemanns möglich, einen Kredit aufzunehmen, ein Bankkonto zu eröffnen oder einer Tätigkeit ausser Haus nachzugehen. Das tönt nach 19. Jahrhundert – tatsächlich aber trat das neue Schweizer Eherecht, das die Gleichberechtigung der Ehepartner einführte, erst 1988 in Kraft.



Eine Frau macht unser Geld

← Elf Jahre arbeitete die Luzerner Grafikerin Manuela Pfrunder an der Gestaltung der neuen Schweizer Banknoten. Als 26-Jährige hatte sie damit begonnen, mit 37 durfte sie ihre Arbeit endlich der Öffentlichkeit präsentieren. Im Frühling 2016 kam die 50er-Note in Umlauf, im Mai 2017 folgte die 20er-Note. Diese stellt die Themen Kreativität und Licht dar.

Hauptversorger der Familie? Immer mehr Frauen!

→ In 40 Prozent der US-amerikanischen Haushalte ist die Frau die Hauptversorgerin. Dies ergab eine Studie der BMO Financial Group. Und das, obwohl eine Frau in den USA nur 78 Cent für jeden Dollar verdient, den ein Mann bekommt! Auch in Europa steigt die Zahl der weiblichen Hauptversorger: Gemäss dem britischen Institute for Public Policy Research liegt der europäische Durchschnitt heute bei 32 Prozent. Und in der Schweiz? Hierzulande ist nur in 20 Prozent der Haushalte die Frau die Hauptversorgerin.



Champagner-kränzchen

Nicole Althaus hat einen ganz neuen Zugang zum Thema Networking gefunden und misst einen Event nicht mehr an den Visitenkärtchen, die sie heimträgt.

Ich glaube von mir behaupten zu dürfen, dass ich weder auf den Kopf noch auf den Mund gefallen bin. Ich habe eine gute Ausbildung genossen, in mehreren ausländischen Metropolen studiert oder gearbeitet. Ich bin mit den wichtigsten Benimmregeln und den eingängigen Dresscodes vertraut, ich kann verhandeln, führen und wichtige Sitzungen leiten, und manch einer attestiert mir sogar Charme und Witz. Doch bis vor Kurzem musste nur jemand das Wort «Networking» in den Mund nehmen, und mein Selbstvertrauen schmolz dahin wie Eis an der Sonne. Networking – das waren diese Anlässe, an denen alle sofort in interessante Gespräche verwickelt schienen und im Raum unzählige Visitenkärtchen die Besitzer wechselten, während ich mich hinter dem Stehtischchen in der Ecke versteckte, an einem Glas Wein nippte und mir die Zeit zurückwünschte, in der ich mich wenigstens an einer Zigarette festhalten konnte.

Lange hielt ich meinen ausgesprochenen Networking-Widerwillen für ein persönliches Versagen, für eine weibliche Schwäche, die es auszumerzen galt. Schliesslich leben wir Frauen im Beruf ja im permanenten Korrekturmodus. Bücher, die Frauen erklären, wie sie besser ver-

handeln, führen, vortragen, aufsteigen, umsteigen und durchsteigen, füllen ganze Buchhandlungen. Gemessen werden die Frauen stets an den Männern. Die geben im Büro nämlich Tempo und Takt vor. Also habe ich mich durch eine Networking-Fibel gelesen und mich brav gezwungen, nach Anleitung in Kontakt zu gehen. Ich habe gehofft, dass ich mich eines Tages daran gewöhnen würde, möglichst viele Menschen in ein Gespräch zu verwickeln, denen ich gar nichts zu sagen habe. Vergeblich. Irgendwann habe ich es aufgegeben: nicht das, was man unter Networking versteht, nämlich das Verbinden von Arbeit und Privatem zur Knüpfung von Kontakten, sondern das Wort an sich.

Ich habe «networken» aus meinem Vokabular gestrichen und mit «tratschen» ersetzt. Tratsch nennt man das, was unsere Vorvorfahrinnen am Dorfbrunnen taten, als sie gemeinsam Wäsche wuschen und dabei ausheckten, wie sie die Männer dazu bringen könnten, den verhassten Lehrer aus der Dorfschule zu werfen. Tratsch ist das, was Mütter heute ganz selbstverständlich auf dem Spielplatz tun, wenn sie hinter der Rutschbahn stehen und andere Mütter für den Mittagstisch mobilisieren. Tratsch ist nichts anderes als Networking. Frauen haben schon genetworkt, als Männer noch Lendenschürzen trugen. Mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit haben Frauen das Networking erfunden. Und hätte man jahrhundertelang nicht alles abgewertet, was Frauen taten, bräuchte man auch gar keinen Anglizismus, um dem Tratsch einen Business-Anstrich zu geben. Dann würde tratschen nicht pejorativ konnotiert, und auf der Einladung stünde heute vielleicht «Champagnerkränzchen» statt «Networking-Event».





Ich beschloss also, den Begriff zurückzuerobern, von der negativen Assoziation zu befreien und meine eigenen Regeln aufzustellen. Seither messe ich einen Event nicht mehr an der Anzahl Visitenkarten, die ich getauscht habe. Es zählt einzig und allein, ob ich ein interessantes Gespräch geführt habe, und sei es strategisch vorderhand auch völlig nutzlos. Den Profi-Netzwerkern, die wie wandelnde Lebensläufe den Raum scannen und nur Augen für Menschen haben, die ein paar Hierarchiestufen über ihnen stehen, gehe ich tunlichst aus dem Weg. Meist suche ich ein Stehtischchen in der Ecke aus und rede mit der Person, die sich an ihrem Weinglas festhält, über irgendetwas, was nichts mit der Arbeit zu tun hat. Sie glauben mir gar nicht, was für interessante Persönlichkeiten man an diesen versteckten Ecktischchen antrifft!

«Frauen haben schon genetworkt, als Männer noch Lendenschürzen trugen.»

Erstaunlich ist auch, wie viel man von Unbekannten erfährt, wenn man sich nicht für Fakten, sondern für Geschichten interessiert. Also nicht in erster Linie für die Position und die Aufgaben, welche die Person, mit der man gerade tratscht, beruflich innehat, sondern für die Motivation, die sie dahin gebracht hat. Oder manchmal auch einfach für den Gesundheitszustand der Mutter. Oder die Schulprobleme des Nachwuchses. Ein Band zu knüpfen zwischen Menschen, ist eine weibliche Stärke, die ich durchaus teilte. Das wurde mir plötzlich bewusst. Und seither lächle ich still in mich hinein, wenn ich eine Networking-Einladung in die Finger bekomme, und denke, so ein bisschen Tratsch mit Cüpli bringt jemanden wie mich nicht mehr aus dem Gleichgewicht.



Nicole Althaus ist Autorin, Kolumnistin und stellvertretende Chefredaktorin der «NZZ am Sonntag». Sie gilt als eine der wichtigsten Schweizer Stimmen in der Gender-Diskussion.

Frauen, vernetzt euch!

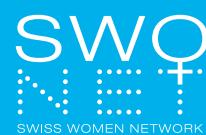
Bank Cler und SWONET
(Swiss Women Network)
spannen zusammen.

Die Gruppe SWONET im Businessnetzwerk XING ist mit über 7700 Mitgliedern das grösste Frauen-Businessnetzwerk der Schweiz.

Für Kundinnen und Mitarbeiterinnen der Bank Cler bedeutet die Zusammenarbeit den direkten Zugang zum SWONET-Netzwerk.

An den SWONET-Chill-outs in Aarau, Basel, Bern, Biel/Bienne, Fribourg, Locarno, Luzern, Winterthur, St. Gallen und Zürich treffen sich Frauen für den Austausch über alle Generationen, Branchen und Funktionen.

Informationen finden Sie auf dem Portal der SWONET-Stiftung: www.swonet.ch



«Man lernt am Berg fürs Leben»

Fabienne Repond ist das Gegenteil einer Draufgängerin. Trotzdem klettert sie auf 4000er und unternimmt anspruchsvollste Skitouren. «Ein Nullrisiko gibt es nirgends, auch nicht in der Stadt», sagt die 36-Jährige.



← Fabienne Repond, 36, wuchs im Baselland auf und hat Betriebsökonomie mit Schwerpunkt Unternehmenskommunikation studiert. Sie arbeitete bei Basel Tourismus und ist seit sieben Jahren bei Schweiz Tourismus tätig, aktuell als Outdoor-Expertin und Projektleiterin Content-Management. Sie lebt mit ihrem Mann in Zürich.

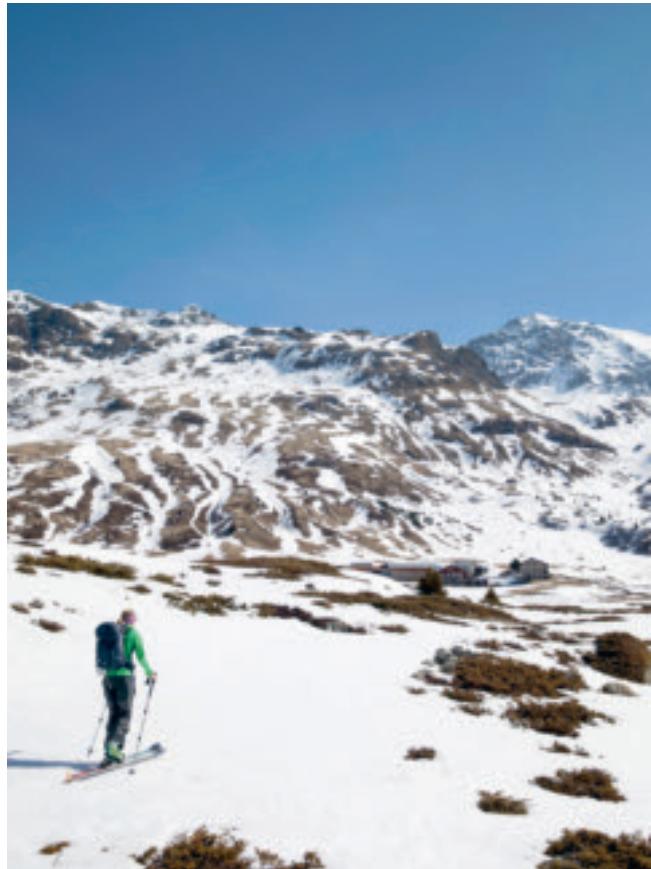
Text: Stefanie Rigozzo
Fotos: Tanja Demarmels

«Diese Wintersaison war anstrengend», sagt Fabienne Repond und nimmt einen Schluck von ihrem Panaché. Die Bedingungen waren oft suboptimal, sie spricht von Schwachschichten, Schneekristallen und Altschnee. Wir sitzen im Café du Bonheur in Zürich. Fabienne Repond trägt einen grünen V-Pullover, die dunkelblonden Haare fallen ihr auf die Schultern. Sie ist braun gebrannt, wirkt erholt. Am Wochenende war sie «z Berg». Allerdings zeigte sich das Wetter schlechter als erwartet. Jedenfalls musste sie die geplante Tour absagen, eine neue Route suchen, das Lawinenbulletin prüfen, Wetter-Apps vergleichen. Am Schluss entschied sie sich für eine Skitour auf den Piz Cotschen im Unterengadin, 3031 Meter. «Die Aussicht vom Gipfel auf die Unterengadiner Dolomiten und die Silvretta – ein Traum!», schwärmt sie.

Fabienne Repond ist eine zierliche Person, 1,65 Meter gross. Nie käme man auf die Idee, dass sie von allen Hobbies ausgerechnet eines gewählt hat, bei dem ein falscher Tritt den Tod bedeuten kann. Sie sagt: «Ich staune manchmal selber. Aber ich bin da einfach reingewachsen.» Als kleines Mädchen, in den Skiferien mit den Eltern in Saas-Fee, sah sie all die «Skitüreler», die das Allalinhorn hochstiegen. «Da sagte ich mir: Eines Tages will ich auch mal da oben stehen und sehen, was auf der anderen Seite ist.» Nach dem Studium machte sie einen Einsteigerkurs für Skitouren. «Da zog es mir den Ärmel rein.» Sie meldete sich beim SAC an, baute sich eine eigene Truppe auf, war jedes Wochenende in den Bergen. Auf Partyeinladungen von Freunden antwortete sie, sie komme – aber nur bei schlechtem Wetter. «Wer den Sport nicht macht, kann die Faszination nicht verstehen.»

«Eines Tages will ich auch da oben stehen und sehen, was auf der anderen Seite ist.»

Genau, was ist eigentlich der Reiz am Bergsport? «Sicher nicht die Gefahr», sagt Fabienne Repond. «Ich ziehe keinen Kitzel aus brenzlichen Situationen.» Aber ja, im Vergleich zu Freundinnen, die nur wandern, mache sie relativ anspruchsvolle Sachen, um das betörende Naturerlebnis



↑ «Wir sind nur zu Gast am Berg»: Fabienne Repond auf dem Weg von der Alp Flix zur Tschima da Flix in Graubünden.

zu haben, die Wahnsinnsaussicht vom Gipfel, die Energie, die einem der Berg schenke. Und dann das Highlight: abends in der Hütte mit den Freunden auf den Gipfelsturm anstossen. «Natürlich suche ich auch die körperliche und geistige Herausforderung», sagt sie. Am Berg müsse man mit dem Kopf immer bei der Sache sein. Das Wetter beobachten. Die Route finden. Die Gruppendynamik einkalkulieren. Wie ist die Steigung, wie exponiert ist die Stelle, gibt es Triebsschnee oder Leute in der Gruppe, deren Beine müde sind? «Man muss immer wieder das Risiko einschätzen, Entscheidungen fällen und Alternativen bereithaben», sagt Fabienne Repond.

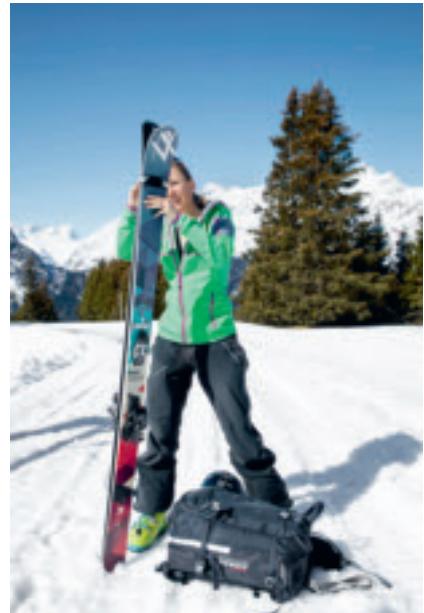
Das Glücksgefühl nach einer langen Tour, die Befriedigung, dass man es wieder einmal geschafft hat, dass alles gut gegangen ist, das sei unglaublich beflügelnd, sagt sie. Wie kürzlich bei der Skitour von Sur auf die Tschima da Flix, 3301 Meter: Blauer Himmel, die Sonne wärmte angenehm, eine Traumabfahrt, oben Pulver, unten Sulz, und dann war erst noch das hübsche Bergbeizli offen: «Plässier pur!» Doch wenn sie dann von Unfällen auf Routen lese, die sie auch schon gegangen sei, da komme schon ein flaues Gefühl im Magen auf. «Da wird einem wieder klar: Wir sind nur zu Gast am Berg.» Man dürfe den Respekt nie verlieren, müsse seine Grenzen kennen. Und doch, wennet Fabienne Repond ein, wolle man sich weiterentwickeln, sich steigern, die Grenzen ausloten. «Wer am Berg nicht aus der Komfortzone rausgeht, bleibt immer auf dem gelb markierten Wanderweg.»



↑ Kleine Schritte, grosses Erlebnis: Um das Risiko zu minimieren, braucht es Erfahrung und das richtige Equipment – etwa ein Lawinensuchgerät.



↓ Nichts dem Zufall überlassen: Wer hoch hinauswill, muss vorbereitet sein.

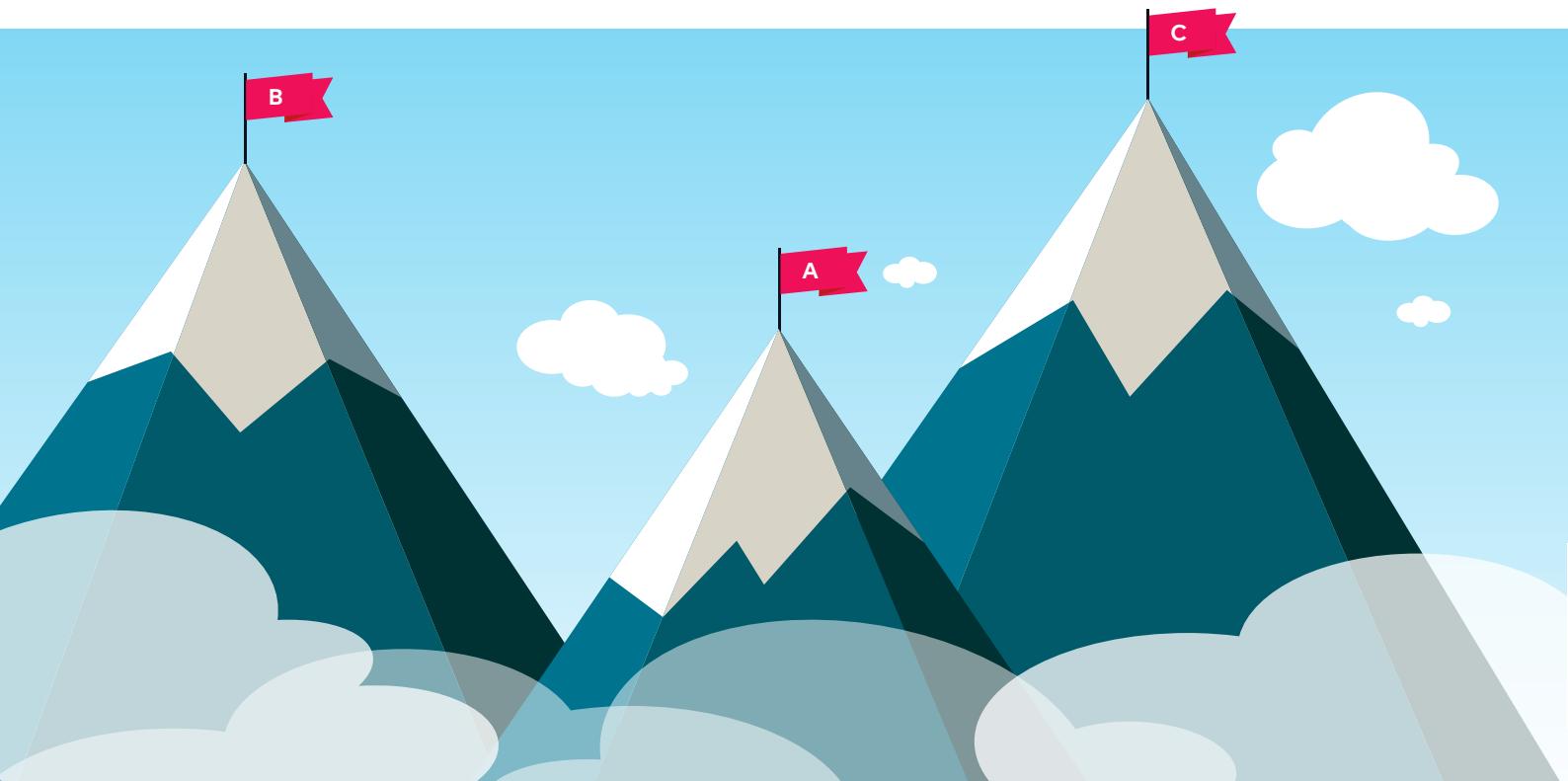


Manchmal, am Montag im Büro, erscheint ihr vieles banal. Erst noch kletterte sie auf einem exponierten Grat – und jetzt muss sie sich wieder mit Alltagsproblemen befassen. Dann schreibt sie ihrem Mann eine SMS: «Wo gehen wir am Wochenende hin?» Die beiden haben sich nach dem Freeriden in einer Hütte im Meiental kennengelernt. Den Antrag machte er ihr unter einer goldenen Lärche im Val d'Anniviers, geheiratet haben sie im Lötschental. Der Berg schenkte ihr das grösste Glück des Lebens – und bescherzte ihr den grössten Schrecken.

Es war im Winter 2016. Fabienne Repond war mit ihrem Mann und drei Freunden auf einer Skitour in der Nähe von Davos. Der Schnee auf dem Pischahorn war schwer wie

Beton. «Ich war froh, als wir wieder im Tal waren.» Sie setzte sich in ein Café, doch ihr Mann und seine Freunde wollten noch eine kleine Trainingstour auf den Nachbarberg anhängen. Es wurde zum Desaster: Bei der Abfahrt löste sich ein Schneebrett, ihr Mann wurde schwer verletzt. «Es waren die schlimmsten Tage meines Lebens», sagt Fabienne Repond. Heute ist ihr Mann wieder fit, sie können zusammen in die Berge. «Aber wir sind noch vorsichtiger geworden», sagt sie.

Man lernt am Berg fürs Leben. Nicht nur, wie man ein Ziel erreicht. Sondern auch, wie man mit Niederlagen umgeht. Fabienne Repond hat es selber erlebt: Es war vor ein paar Jahren, auf einer Klettertour im Wallis, ziemlich anspruchs-





↑ Sehen, was auf der anderen Seite ist: Die Tschima da Flix (3301 m ü. M.) ist von der Alp Flix aus relativ einfach zu erreichen. Sie trennt Val Bever vom Sursés.

voll, nicht oft begangen. Sie und ihr Seilpartner waren langsamer unterwegs als gedacht. Und da waren auch noch die Schmerzen im Knie. Sie kletterten weiter, doch das Knie schmerzte immer heftiger, sie verloren die Route, wussten nicht mehr weiter, bekamen es mit der Angst zu tun. Sie diskutierten lange. Und kamen zum Schluss: Wir rufen die Rega. Die Wartezeit sei das Schlimmste gewesen: «Mir ging so viel durch den Kopf. Ich fühlte mich als Versagerin.» Den Rettern der Air Glacier konnte sie vor Scham kaum in die Augen schauen. Diese jedoch fanden: «Ihr habt alles richtig gemacht. Wir fliegen euch viel lieber raus, als dass wir euch am Fels zerschellt auflesen müssen. Ihr habt das Risiko minimiert, statt es unnötig einzugehen.»

Den Rettern der Air Glacier konnte sie vor Scham kaum in die Augen schauen.

Genau darum gehe es am Berg, sagt Fabienne Repond: «Man kann das Risiko nicht eliminieren – nur minimieren.» Aber das sei wohl überall im Leben so: «Ein Nullrisiko gibt es nirgends.» Gewisse Dinge kann man beeinflussen, andere nicht. Ihren schlimmsten Unfall, sagt sie, hatte sie nicht am Berg, sondern in der Stadt: Sie wurde auf dem Velo von einem Lieferwagen angefahren.

Und wie hoch wollen Sie hinaus?

Risikofähigkeit, Anlagehorizont und Persönlichkeit spielen beim Anlegen die Hauptrollen. Welcher Typ sind Sie?

A Die Vorsichtige

Zu viel Risiko widerstrebt Ihnen. Trotzdem wollen Sie sich Ertragschancen mit einem kleinen Anteil an Aktien oder Fremdwährungen nicht entgehen lassen. Ihr Anlageziel ist die langfristige Erhaltung Ihrer Vermögenswerte. Auf einer Bergtour sind Sie froh, wenn schwierige Stellen mit einem Geländer gesichert sind. Ihre Strategie: «Einkommen».

B Die Ambitionierte

Für Sie darf es ein bisschen mehr sein, auch wenn Sie auf einen dominierenden Aktienanteil und somit auf zu viel Risiko verzichten. Sie nehmen den gepfadeten, längeren Weg auf den Gipfel in Kauf. Ihr Ziel ist der langfristige Vermögenszuwachs durch Kapitalgewinne. Ihre Strategie: «Ausgewogen».

C Die Draufgängerin

Die direkte Linie ist Ihr Ding, am liebsten würden Sie senkrecht die Steilwand hoch. Für Ihre hochgesteckten Ziele akzeptieren Sie auch ein hohes Risiko, bedingt durch einen dominierenden Aktienanteil. Denn es kann gut sein, dass Sie damit schnell hoch hinauskommen. Ihre Strategie: «Wachstum».

«Die Frauen führen das Konto»

Interview: Monique Rijks — Foto: Pablo Wünsch

Frauen informieren sich beim Anlegen gründlicher, führen mehrheitlich das Familienkonto und bleiben als Bankkundin treuer: Dunja Kern über weibliches Finanzverhalten und das eva-Angebot.

Frau Kern, sind Frauen die besseren Investoren?

(Lacht.) Frauen sind weder bessere noch schlechtere Investoren. Aber sie verhalten sich anders. Sie sind überlegte Anlegerinnen: Oft informieren sie sich gründlicher als Männer, streuen ihre Investitionen breiter und legen langfristiger an.

Welche Ansprüche und Bedürfnisse haben Frauen beim Anlegen?

Frauen suchen keine spezifischen «Frauenprodukte». Aber sie legen Wert auf eine individuelle und bedürfnisgerechte Betreuung, die ihnen Sicherheit gibt. Außerdem sind ihnen Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung wichtig: Über 70 Prozent der nachhaltigen Anlagen befinden sich in den Händen von Frauen. Frauen wollen sich mit dem Unternehmen identifizieren, in das sie investieren.

Was macht Frauen für eine Bank zur treuen Kundin?

Eine gute Vertrauensbasis. Frauen reagieren sensibler als Männer – und kritischer. Fühlen sie sich aber wahrgenommen und wertgeschätzt, fassen sie Vertrauen und sind loyale Kundinnen. Frauen empfehlen eine Bank öfter weiter als Männer.

Heisst das also: Frauen sind für eine Bank die spannendere Zielgruppe als Männer?

Fakt ist, dass Frauen seit 2008 in den meisten europäischen Staaten die Mehrheit der Uni-Abgänger ausmachen. Das hat Einfluss auf den Arbeitsmarkt und entsprechend natürlich auch auf die Strategien der Banken.

Übernehmen Frauen auch zu Hause immer öfter das Zepter, wenn es um Finanzen geht?

Verschiedene Studien belegen, dass 80 Prozent aller Konsumgüterentscheide von Frauen beeinflusst werden, und sie entscheiden oft, bei welcher Bank das Konto eröffnet wird. Zudem haben Frauen in Partnerschaften einen signifikanten Einfluss bei den Finanzangelegenheiten.

Die Bank Cler hat diese Entwicklung offenbar schon früh erkannt: 2001 wurde das eva-Angebot ins Leben gerufen. Worum geht es dabei?

Die ausschlaggebende Idee war die Gleichstellung von Frau und Mann und entsprechend die Berücksichtigung der oft etwas anderen Bedürfnisse und Lebenssituationen der Frauen.

«80 Prozent aller Konsumgüterentscheide werden von Frauen beeinflusst.»

Und offenbar war das nicht einfach eine lustige Marketingaktion?

Im Gegenteil: Heute ist das eva-Angebot ein fester Bestandteil der Unternehmensstrategie. Neben einer sehr individuellen Beratung gehören auch Angebote dazu, von denen Kundinnen profitieren – gratis und unabhängig vom Vermögensstand. An informativen



← **Die Botschafterin**

Dunja Kern (46) ist eva-Verantwortliche bei der Bank Cler. In den letzten zwanzig Jahren hat sie bei verschiedenen Banken im In- und Ausland gearbeitet und dabei in unterschiedlichen Funktionen als Beraterin Erfahrungen gesammelt, die sie heute im eva-Angebot weitergibt. In ihrer Freizeit erholt sich die Mutter eines 14-jährigen Sohns gern in der Natur. Ihre Neugierde auf andere Kulturen lebt sie auf Reisen und ihre Kreativität beim Malen und beim Kochen für Gäste aus.

Events mit spannenden Partnern können Frauen ihr Netzwerk erweitern und fachlich dazulernen. Außerdem orientieren wir regelmäßig über Finanzthemen aus Frauensicht.

«Altersvorsorge ist ein enorm wichtiges Thema für Frauen.»

Was bedeutet «aus Frauensicht»?

Frauen sind mit einschneidenden Lebensabschnitten konfrontiert: Mutterschaft, Teilzeitarbeit, Wiedereinstieg, vielleicht auch eine Scheidung. Dadurch entstehen Lücken in der Altersvorsorge. Das ist ein enorm wichtiges Thema für Frauen, auf das wir immer wieder aufmerksam machen.

Worauf fokussieren Sie mit dem Angebot konkret?

Wir vermitteln Finanzwissen an unseren Events und über unsere verschiedenen Kanäle wie das eva-Magazin, und den Newsletter sowie in Zeitschriften. Außerdem konzentrieren wir uns vermehrt auf das Netzwerken und bauen unsere Partnerschaften aus, zum Beispiel mit SWONET, «Ladies Drive» und der Schweizer Kader Organisation (SKO).

Gibt es noch andere Engagements, die von der Bank Cler und dem eva-Angebot unterstützt werden?

Mit einer Teilfinanzierung unterstützen wir das Weiterbildungsprogramm «Women Back to Business» der

Universität St. Gallen. Das bedeutet unter anderem auch, dass wir Wiedereinsteigerinnen mit einem Praktikum die Chance geben, zurück ins Berufsleben zu finden. Im sozialen Bereich setzt die Bank Cler als Partner ein Zeichen der Solidarität im Kampf gegen Brustkrebs: Wir unterstützen als Hauptsponsor den Pink Ribbon Charity Walk.

Wo sehen Sie das eva-Angebot in zehn Jahren?

Ich wünsche mir, dass das eva-Angebot schweizweit etabliert ist und als das Angebot wahrgenommen wird, das Frauen in Geldangelegenheiten zur Seite steht, sie unterstützt und weiterbildet. Schon ein bisschen früher, hoffe ich, wird man in der ganzen Schweiz wissen: Die Bank Cler macht Frauen fit für die Zukunft.

«Die Bank Cler macht Frauen fit für die Zukunft.»

Das eva-Angebot

Frauen und Männer sind gleichberechtigt, aber nicht gleich. Deswegen bietet das eva-Angebot seit 2001 Finanzberatung aus Frauensicht an. Mehr darüber unter www.cler.ch/eva.



Wolfskind

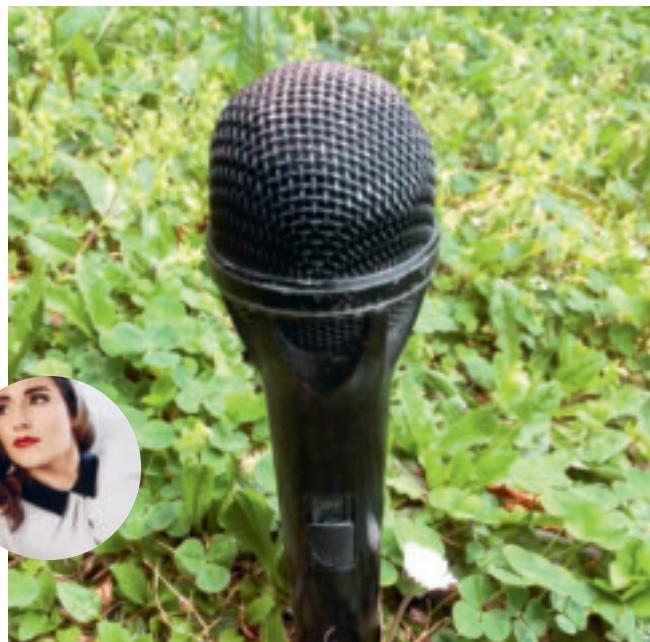
↑ «Meine Grossmutter Yamina war mein grosses Vorbild. Als Kind schliess ich oft bei ihr, in ihrem Haus in den Bergen von Algerien. Nachts hörte man draussen die Wölfe heulen. Um mir die Angst zu nehmen, versicherte mir meine Grossmutter, sie seien da, um uns zu beschützen. Yamina wurde 108 Jahre alt. Ihr zu Ehren habe ich mir in London diesen Wolfsring machen lassen und trage ihn seither jeden Tag».

Mina Sidi-Ali (35), Co-Gründerin und Chefredakteurin «Go Out!»-Magazin, Genf

Mein grösster Schatz

Es gibt Dinge, die sind unbezahlbar:
Sieben aussergewöhnliche
Frauen verraten, wovon sie sich
nie trennen würden.

Redaktion: Nina Merli



Family Jam

→ «Mein Vater hatte das schlau eingefädelt mit der jammenden Hotelfamilie. Irgendwann lag dieses super Neumann-Micro da, ich konnte gar nicht anders, als mit Singen anzufangen. Es funktioniert noch immer tadellos – trotz Sturz in den Fischteich und dem vielen Lippenstift, den es in all den Jahren abbekommen hat. Für mich ist es heute weit mehr als ein Mikrofon: Wenn ich es in die Hände nehme, lässt es mich fliegen.»

Olivia Studer (35), Gastgeberin im Hotel Riposo, Ascona, und Sängerin



Schrittweise älter

← «An Weihnachten 1985 schenkte unser Sohn uns diese Holzskulptur, er war damals ein Teenager. Mein Mann und ich waren beeindruckt und wussten: In diese Richtung wird er beruflich gehen. Für mich bedeutet dieses Werk ein Stück Leben; wie ich hat sich auch die Skulptur im Lauf der Zeit verändert, hat Risse bekommen, ist dunkler geworden».

Maja Beatler (80), Schriftstellerin, Bern



Die schwarze Kleine

↑ «Coco Chanel hat diese Tasche im Februar 1955 kreiert. Sie ist ein Designklassiker, der nicht an Wert verliert. Ich habe sie mir zum ersten Jahrestag meiner Boutique geschenkt. Gekauft habe ich sie an der berühmten Rue Cambon in Paris, wo Chanel seit 1921 residiert. Die überaus freundliche Verkäuferin hatte an diesem Tag ihr 40-Jahre-Jubiläum bei Chanel.»

Nicole Geser (39), Inhaberin Boutique Le Soir Le Jour, St. Gallen

Ruhm und Ehre

↓ «Ich bewahre nur wenige Auszeichnungen bei mir zu Hause auf. Diese Medaille ist eine davon. Ich bekam sie 2014 zur Aufnahme in die «World Figure Skating Hall of Fame». Sie hat für mich einen speziellen Wert, denn sie ist die höchste Auszeichnung überhaupt in unserem Gebiet und für mich das Pünktchen auf dem i meiner Karriere.»

Denise Biellmann (54), mehrfache Eiskunstlauf-Weltmeisterin, Zürich



Old-School-Baby

↑ «Ich träumte schon lange von einer eigenen Harley-Davidson, denn ich liebe Abenteuer! Als ich mir diesen Traum endlich verwirklichen konnte, hat ein Freund die Harley mit Pinstripings bemalt, wie man das in den 50er-Jahren machte. Die Garage meines Vertrauens hat dem Motorrad einen «Old-School-Look» verpasst und ein Unikat daraus gemacht, von dem ich mich nie mehr trennen möchte!»

Zoe Scarlett (32) Pin-up und Burlesque-Tänzerin, Basel

Treuer Begleiter

↓ «Vor über 20 Jahren schenkte mir meine Gesangslehrerin einen winzigen Ableger ihres «Geldbaums». Seither sind wir unzertrennlich, ausser wenn es mich ins Ausland zog dann durfte er zu meinen Eltern. Inzwischen ist er zu einem stolzen Bäumchen und mir ans Herz gewachsen. Es ist das einzige Objekt, bei dem ich heikel reagiere, wenn meine Kinder nicht aufpassen.»

Karin Lanz (40), Stiftungsrätin Orphan Healthcare, Zürich





Foto: Pink Ribbon Schweiz

Zehn Jahre Solidarität: Pink Ribbon Charity Walk im Zürcher Letzigrund-Stadion.

Kampf dem Krebs

Irgendwann sieht sich fast jeder Mensch mit dem Thema Krebs konfrontiert.
Die Bank Cler engagiert sich – insbesondere gegen Brustkrebs.

Über 100 Menschen täglich, fast 40 000 pro Jahr: Die Anzahl der neuen Krebsdiagnosen in der Schweiz ist erdrückend. Denn jede einzelne bedeutet nicht nur einen massiven Einschnitt im Leben der Betroffenen, sondern auch Betroffenheit, Fassungslosigkeit und Ängste beim Partner oder der Partnerin, in der Familie, unter Freunden und im nahen Umfeld.

Wichtig ist: Je früher Krebs erkannt wird, desto grösser sind die Chancen, ihn zu besiegen; oft kann im Frühstadium auch schonender behandelt werden. Dank der Fortschritte in der Früherkennung und in der Therapie überleben heute beispielsweise 75 Prozent der Brustkrebspatientinnen ihre Erkrankung.

Die Bank Cler setzte sich schon als Bank Coop umfassend ein für die Prävention und die Krebsforschung, aber auch für die Solidarität mit den Erkrankten und wird ihr Engagement künftig noch ausbauen, insbesondere den Kampf gegen Brustkrebs. Wir sind seit vielen Jahren Finanzpartner der Krebsliga Schweiz, die seit über 100 Jahren Betroffenen beisteht. Wir haben den Cancer Charity Support Fund mitlanciert und unterstützen so Jahr für Jahr die Forschung mit namhaften Beiträgen.

Ausserdem sind wir beim Pink Ribbon Charity Walk dabei, wenn 5000 Läuferinnen und Läufer die vier Kilometer lange Route beim Letzigrund-Stadion in Zürich unter die Füsse nehmen, und helfen damit Pink Ribbon Schweiz, Geld für die Krebsliga Zürich zu sammeln.

Unser Engagement – Ihr Beitrag

- In unseren Geschäftsstellen organisieren wir regelmässig Aktionen, mit denen wir die Öffentlichkeit für das Thema Brustkrebs sensibilisieren.
- Wir sammeln für die Krebsliga Schweiz.
- Wir leisten eine jährliche Spende an die Krebsliga Schweiz.
- Wir engagieren uns beim Cancer Charity Support Fund.
- Wir sind Partner von Pink Ribbon Schweiz und Presenting Partner des Pink Ribbon Charity Walk.



Moderatorin, Sängerin und Ex-Miss-Schweiz: Linda Fäh.

«Es geht ums Mutmachen»

Seit 2010 engagiert sich Linda Fäh als Botschafterin für Pink Ribbon Schweiz. Aus gutem Grund, wie sie sagt.

Linda Fäh, gibt es einen persönlichen Grund für Ihr Engagement?

Ja, eine Person in meinem näheren Umfeld. Sie hat den Kampf gegen Brustkrebs glücklicherweise schon mehrmals gewonnen; das motiviert mich, Pink Ribbon zu unterstützen. Gerade durch Aktionen wie den Charity Walk können Massen von Menschen neuen Mut fassen, um durchzuhalten und an ihre Chance zu glauben.

Warum ist es so wichtig, die Augen vor diesem unangenehmen Thema nicht zu verschliessen?

Weil es uns alle treffen kann. Gerade junge Frauen müssen unbedingt sensibilisiert werden für das Thema, damit sie achtsam mit sich umgehen. Ausserdem geht es um die einfachste Form von Mutmachen – Solidarität.

Was macht Pink Ribbon Schweiz besonders gut?

Es imponiert mir sehr, wie familiär und echt es in dieser Organisation zu- und hergeht, und mit wie viel Herzblut täglich gearbeitet wird. Es geht hier allen um die Sache, um Solidarität, um die Unterstützung von Betroffenen.

Was machen Sie, um Krebs vorzubeugen?

Ich lasse mich jedes Jahr untersuchen, hin und wieder mit Ultraschall, damit ich sichergehen kann. Da es in meiner Verwandtschaft Fälle von Krebs gibt, ist dies bei mir besonders wichtig.

Cancer Charity Support Fund

In die Gesundheit investieren

Wir alle können den Kampf gegen Krebs unterstützen: Wer in den Cancer Charity Support Fund investiert, spendet die Hälfte des Ertrags automatisch der Krebsliga Schweiz und der Krebsforschung Schweiz. Da Fondsleitung und Depotbank auf einen Teil ihrer Gebühren verzichten, fliesst den Krebsinstitutionen zusätzlich unabhängig vom Ertrag ein Betrag zu. Der Fonds umfasst Unternehmen, die Medikamente und Technologien zur Krebsbekämpfung entwickeln.

Der Cancer Charity Support Fund wurde durch die PMG Fonds Management AG und die Bank J. Safra Sarasin AG aufgelegt. Als Initiatoren fungieren die Krebsliga Schweiz und die Krebsforschung Schweiz.
www.cancercharitysupportfund.ch

Krebsliga Schweiz

Informationen, Beratung und Unterstützung

Ob man selber oder als Angehöriger betroffen ist, ob man vorbeugen oder helfen möchte: Die Krebsliga nimmt in der Schweiz eine führende Rolle ein in der Prävention und Früherkennung von Krebs, in der Beratung und Begleitung von Betroffenen und ihren Angehörigen sowie in der Forschungsförderung. Unsere Bank unterstützt die Krebsliga Schweiz seit 2007.

Infos: www.krebsliga.ch

Pink Ribbon

Die rosa Schleife ist das internationale Symbol, mit dem auf die Problematik der Brustkrebskrankung hingewiesen wird.

In der Schweiz werden Informationen, Beratung und Aktionen von Pink Ribbon Schweiz gebündelt. **Der 10. Pink Ribbon Charity Walk findet am Sonntag, 24. September 2017, im Letzigrund-Stadion statt.**

Infos: www.pink-ribbon.ch

Ein Leben lang

Im Lauf des Lebens verändern sich die Bedürfnisse:
Die Bank Cler bietet Frauen deshalb eine Finanzberatung,
die auf verschiedene Lebensphasen zugeschnitten ist.

A – Berufseinstieg

«Endlich unabhängig!»

Jaja, der erste Lohn. Er ist meistens schon aufgebraucht, bevor er auf dem Konto ankommt; zu verheissungsvoll schillert die neue Freiheit. Doch dann realisiert frau: Wahre Unabhängigkeit beginnt mit guter Planung. Die Bank Cler zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Zahlungen am einfachsten abwickeln, Ihre Kreditkarten im Griff behalten und den Grundstein für ein späteres Vermögen legen. Damit Sie sich unbeschwert ins Leben stürzen können.

D – Etablierung

«Unabhängigkeit wahren»

Nicht selten werden in dieser Phase die Weichen neu gestellt: Neuorientierung ist das grosse Thema, beruflich, manchmal auch privat. Insbesondere für Frauen mit Familie: Engagieren Sie sich wieder voll in Ihrem Job? Wagen Sie sogar den Schritt in die Selbstständigkeit? Oder finden Sie nach dem Ende einer langen Partnerschaft gerade auf Ihren eigenen Weg zurück? Die Bank Cler übernimmt gern die Rolle Ihres Sparringspartners.

B – Partnerschaft

«Entspannte Zweisamkeit»

Gleichberechtigt durchs Leben: Zu einer erfüllten Zweisamkeit gehört neben gemeinsamen Plänen die eigene Unabhängigkeit. Ausserdem lebt sich eine Partnerschaft gelassener, wenn die finanziellen Dinge geklärt sind. Ob Wohneigentum, Konkubinatsvertrag, gegenseitige Absicherung oder Vorsorge für später: Die Bank Cler steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

E – Pensionierung

«Sicherheit und Genuss»

Geschafft! Wenn man optimal geplant hat, lockt mit der Pensionierung die wahre Freiheit. Viele Frauen sind öfter mal weg, verwirklichen Lebensträume oder geniessen die Zeit mit dem Partner, der Familie, den Enkelkindern. Im Finanzbereich wird die Sicherheit der Anlageinstrumente immer zentraler. Und wer die Nachlassplanung frühzeitig angeht, räumt unnötige Missverständnisse aus dem Weg. Die Bank Cler hilft Ihnen dabei, nichts zu übersehen.

C – Familie

«Die ideale Balance»

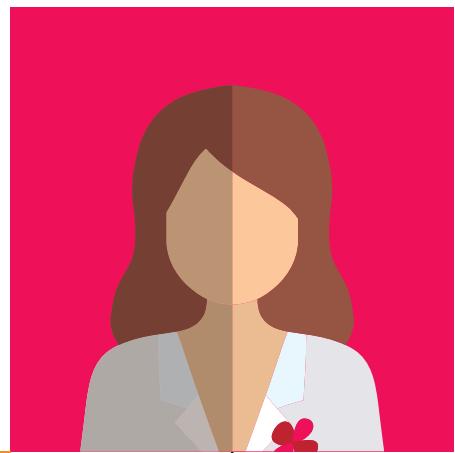
Es ist die Zeit des Hochseilakts: Partnerschaft, Kinder und Job unter einen Hut zu bringen, verlangt viel Flexibilität. Alles verändert sich und muss neu geordnet werden, auch finanzielle Aspekte. Ein geringeres Familieneinkommen wirkt sich nicht zuletzt auf die Vorsorge aus. Die Bank Cler begleitet Sie individuell und als Familie, gegenwärtig und in Zukunft.

Lernen Sie uns kennen!

Gern passen wir unser Angebot Ihrer individuellen Situation an. Über die eva line 0800 811 810 (gratis) können Sie sich mit einem Berater oder einer Beraterin in Ihrer Nähe verbinden lassen. Oder schreiben Sie uns Ihr Anliegen an eva@cler.ch. Alles zum eva-Angebot finden Sie unter www.cler.ch/eva.



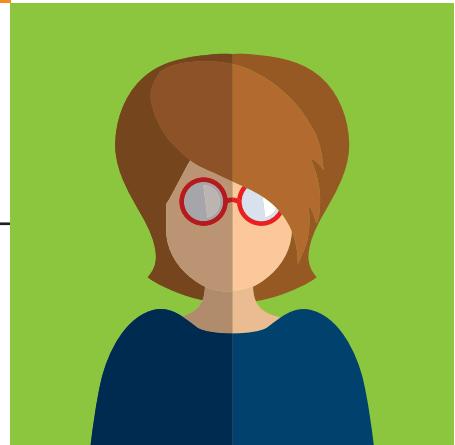
A



B



C



D



E

Frauen haben häufig andere Biografieverläufe und Bedürfnisse als Männer – und das beeinflusst auch ihr Verhältnis zu Geldangelegenheiten.



«Es geht darum, Türen aufzumachen»

Text: Iris Kuhn-Spogat

HSG-Professorin Gudrun Sander, Initiantin des Weiterbildungsprogramms «Women Back to Business», über den Weg zurück in einen spannenden Job – und die Notwendigkeit eines funktionierenden Netzwerks.

Frau Sander, wie kam es zum HSG-Weiterbildungsprogramm «Women Back to Business»?

Die Executive School der Uni ist 2007 auf mich zugekommen mit der Idee «Weiterbildung für Wiedereinstiegerinnen». Ich war erst skeptisch, zweifelte, ob es so etwas in der Schweiz überhaupt braucht. Dann habe ich mit vielen Frauen aus meinem Umfeld geredet und sie gefragt, was ihnen beim Wiedereinstieg helfen würde und was sie davon abhält, ins Berufsleben zurückzukehren. Darauf aufbauend ist dann das Konzept «Women Back to Business» entstanden.

Das Besondere daran?

Das ist nicht einfach eine Weiterbildung: Wir schlagen auch eine Brücke zu möglichen Arbeitgebern. Ich habe aus meiner Zeit als Geschäftsleiterin von «Taten statt Worte» ein grosses Netzwerk mit Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen. Das habe ich für «Women Back to Business» neu aktiviert.

Und offene Türen eingerannt?

Ja, wir hatten von Anfang an namhafte Partnerfirmen im Boot.

Was spielen die für eine Rolle?

Die einen stellen uns Räumlichkeiten zur Verfügung. Andere bieten Praktikumsplätze und unterstützen das Programm finanziell, indem sie die Hälfte der Kurskosten für einen oder mehrere Studienplätze übernehmen. Das Geld bekommen Frauen, die für den Kurs qualifiziert, aber finanziell ausserstande sind, die Kosten von 24 000 Franken zu bezahlen.

«80 Prozent der Stellen werden im Netzwerk vergeben.»

Auch 12 000 sind noch viel für eine Frau, die finanziell nicht auf Rosen gebettet ist.

Wir sind sehr kulant mit den Zahlungsoptionen. Das erklärte Ziel ist, dass die Frau nach dem Kurs einen Job hat und dann das Kursgeld bezahlen kann.

Dann ist der Kurs quasi eine Jobgarantie?

Drei Viertel der Absolventinnen finden einen festen Job.

Was haben Sie unternehmensseitig bewirkt?

Am Anfang bekam ich oft zu hören: Eine qualifizierte Tätigkeit in Teilzeit? Unmöglich! Inzwischen treten Firmen wie die Bank Cler an uns heran, wenn sie eine Stelle zu besetzen haben, die für eine Wiedereinsteigerin interessant sein könnte, und bemühen sich auch aktiv, Wiedereinsteigerinnen mit Potenzial kennenzulernen. Da steht der CEO der Bank Cler persönlich dahinter.

Um am Programm teilzunehmen, braucht es einen Uni-Abschluss. Was gibt es für diese Frauen zu lernen?

Zum Beispiel Selbstvertrauen, ein fachliches Update und Bewerbungsstrategien. Wiedereinsteigerinnen müssen Nischen finden und nicht mit Uni-Abgängerinnen konkurrieren. Da können sie nur verlieren.

Nischen?

Ein Beispiel: Ich habe Frauen getroffen, die sind mit ihrer Familie in 15 Jahren achtmal umgezogen. So etwas jedes Mal rein projektmanagementtechnisch zu stemmen, ist eine Höchstleistung: Kinder integrieren, Logistik organisieren, Beziehungen aufzubauen – ein Mehrwert gegenüber jungen Studienabgängerinnen.

Welches ist der grösste Fehler, den Frauen machen, die zurück ins Berufsleben wollen?

Sich auf ausgeschriebene Stellen zu bewerben. Wir wissen, dass in der Schweiz 80 Prozent der Stellen gar nie ausgeschrieben werden.

Wie bitte?

80 Prozent der Stellen werden im Netzwerk vergeben. Daher ist es wichtig, das eigene Netzwerk zu aktivieren. Frauen sagen oft: «Hm, ich will aber nicht über meinen Mann oder meine Freundin gehen.» Da sagen wir: «Okay, wenn nicht für dich, dann aktiviere dein Netzwerk für deine Kollegin.» Wenn im Kurs jede für eine andere die Tür aufmacht, funktioniert es auch. Auch das lernen die Frauen in unserem Programm.

Und wie selektionieren Sie die Teilnehmerinnen?

Wir prüfen zuerst die Qualifikationen. Dann lernen wir sie in Gruppengesprächen näher kennen. Da geht es um Fragen wie die, wo sie sich letztmals so richtig kompetent gefühlt haben und was sie anstreben.

Lehnen Sie auch Bewerberinnen ab?

Das kommt vor. Wir haben nichts von Frauen im Kurs, deren Erwartungen wir nicht erfüllen können.

Hat das Zertifikat, das Sie am Ende ausstellen, einen Wert in Corporate Switzerland?

Ja, einerseits zählt der HSG-Brand etwas. Andererseits ist es ein klares Signal, dass eine Frau es ernst meint. Schliesslich hat sie viel Zeit, Energie und Geld in ihr berufliches Fortkommen investiert.

Sie sehen in viele Unternehmen hinein. Wie ist da das Mindset in Bezug auf Wiedereinstieg?

Entgegenkommend. Einer schwangeren Mitarbeiterin wird signalisiert: Wir wollen dich zurück, du kannst Teilzeit arbeiten und auch im Home-Office. Trotzdem bekommen die Firmen die Pipeline nicht aufgebaut mit Frauen für Führungspositionen. Ich rate daher dazu, schwangere Frauen auch mal zu fragen, was sie bräuchten, um 100 Prozent weiterzuarbeiten, statt automatisch von einem Teilzeitpensum auszugehen. Ich selbst hätte damals, als ich Mutter wurde, darauf eine ganz klare Antwort gewusst: Planbarkeit und eine Unternehmenskultur, in der Überstunden nicht extrem sexy sind.



Prof. Dr. Gudrun Sander ist Direktorin für Diversity- und Management-Programme an der Executive School der Universität St. Gallen. Ihre Forschungsschwerpunkte: Gender- und Diversity-Management als Führungsaufgabe, Analysen und Controlling im Bereich Diversity, strategisches Management sowie Controlling in Non-Profit-Organisationen.

Women Back to Business

Wär das was?

- ① Sie sind motiviert für einen Neustart.
- ② Sie haben einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss.
- ③ Sie sind aufgrund Ihres Engagements in der Familie oder in anderen Bereichen seit einigen Jahren nicht mehr berufstätig.
- ④ Sie möchten aus einer wenig herausfordernden Tätigkeit umsteigen in eine anspruchsvolle Stelle.
- ⑤ Sie möchten die Option «Wiedereinstieg in eine qualifizierte Stelle» wahrnehmen.
- ⑥ Sie möchten mindestens 50 % erwerbstätig sein.

Sie studieren, wir bezahlen

Als Partnerin der Universität St. Gallen (HSG) unterstützt die Bank Cler den Lehrgang «Women Back to Business» mit der Teilfinanzierung zweier Studienplätze. Die Management-Weiterbildung lässt sich flexibel mit dem Familienalltag oder einer Teilzeitstelle kombinieren. In individuellen Coachings werden Sie in Ihrer persönlichen Neuorientierung begleitet. Zum Angebot des Lehrgangs gehören verschiedene Praktikumsmöglichkeiten, unter anderem bei der Bank Cler.

Infos: www.es.unisg.ch/wbb

Und ihr so?

Mit welchen Vorstellungen nehmen Mädchen von heute die Zukunft in Angriff? Wir haben sieben Freundinnen aus Muri AG gefragt.

Protokoll: Christoph Zurfluh — Foto: Valentina Verdesca

«Mit meinen Eltern mache ich immer Badeferien in Mallorca. Das ist zwar schon okay, aber ich würde gern neue Orte entdecken und in der Welt herumreisen. Darum möchte ich eine Lehre in einem **Reisebüro** machen. Ob man da auch selber ab und zu verreisen darf?»

Michelle, 13

«Ich möchte einmal **Strafverteidigerin** werden wie Veronica Hastings in meiner Lieblingsserie, «Pretty Little Liars». Es ist megaspannend, wie sie Leute vor Gericht verteidigt. Und wenn ich auch so erfolgreich werde wie sie, kaufe ich mir einen Porsche ...»

Amélie, 13

«Ich habe gern Kinder und Ferien: Darum möchte ich **Lehrerin** werden. Ich weiss auch schon, was ich anders machen würde: weniger Hausaufgaben geben und mehr während der Schulzeit erledigen. Meine Schüler würden mich dafür sicher lieben ...»

Selina, 13

«Mein Vater erzählt mir ab und zu von seiner Arbeit. Ich weiss zwar immer noch nicht genau, was er macht, aber es hat mit **Marketing** zu tun. Und genau das würde mir gefallen: etwas so richtig gut verkaufen. Was das wäre? Keine Ahnung. Am liebsten etwas Cooles wie zum Beispiel Nike.»

Irina, 13

«**Fotografin!** Das wäre mein Traum. Ich fotografiere schon jetzt viel, am liebsten Landschaften. Die Technik interessiert mich zwar nicht so, aber so schwierig wird das ja wohl auch wieder nicht sein. Was mir gefällt, ist, schöne Bilder zu machen. Wie eine Künstlerin.»

Amina, 13

«Ich bin zwar noch nicht ganz sicher, aber im Moment ist **Innendekorateurin** mein Berufswunsch. Die anderen sagen, ich hätte ein besonders schönes Zimmer. Das weiss ich zwar nicht, aber ich liebe schöne Sachen und mag es, wenn etwas so richtig hübsch eingerichtet ist.»

Valeria, 13

«Ich möchte am liebsten reich und berühmt werden. Dann würde ich rund um die Welt reisen und Kinder in Not unterstützen – wie Michael Jackson. Aber als Erstes mache ich vermutlich eine Ausbildung als **Assistentin Gesundheit und Soziales**. Da kann ich auch helfen.»

Sophie, 15



Wissen, was sie wollen: Michelle, Irina, Amina, Valeria, Sophie, Selina und Amélie (im Uhrzeigersinn von oben links).

**Sie möchten mehr
über unser eva-Angebot
erfahren?**

Kontaktieren Sie uns.

eva line

Über die eva line können Sie sich mit einem Berater oder einer Beraterin in Ihrer Nähe verbinden oder sich ganz einfach über eva informieren lassen.

Gratis-Telefonnummer: 0800 811 810.

**Wir
müssen
reden**

Die Ausführungen und Angaben in diesem Magazin dienen ausschliesslich Informationszwecken. Die Bank Cler übernimmt keine Gewähr für ihre Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit. Sie stellen weder ein Angebot oder eine Empfehlung dar, noch sind sie als Aufforderung zur Offertstellung zu verstehen. Bevor Sie Entscheidungen treffen, sollten Sie eine professionelle Beratung in Anspruch nehmen. Die jederzeitige Änderung der Angebote bzw. Leistungen der Bank Cler sowie die Anpassung von Preisen bleibt vorbehalten. Einzelne Produkte oder Dienstleistungen können rechtlichen Restriktionen unterworfen sein und sind daher u. U. nicht für alle Kundinnen und Kunden bzw. Interessierten verfügbar. Die Verwendung von Inhalten dieses Magazins durch Dritte, insbesondere in eigenen Publikationen, ist ohne vorgängige schriftliche Zustimmung der Bank Cler nicht gestattet.