



Cordula Vis-Paulus ist Maklerin und Expertin für die betriebliche Altersversorgung, zudem Initiatorin des German Equal Pension Symposiums (GEPS)

# „Nicht die Welt erklären“

Wir haben in diesem Durchblick festgestellt: Frauen brauchen eine gesicherte, auskömmliche Altersvorsorge. Und eine entsprechende Beratung. Wie muss diese aber aussehen, damit Berater Frauen auch erreichen? Das fragten wir bAV-Flüsterin **Cordula Vis-Paulus** und Beratungskoach **Ralf Meyer**

**PFEFFERMINZIA** Wir sind uns einig, spezielle Frauenprodukte für die Altersvorsorge braucht es nicht. Wie sieht es aber mit der Beratung aus? Muss diese „pink“ sein?

**CORDULA VIS-PAULUS** Vor der individuellen Beratung muss das Problem sehr gut verstanden werden. Sowohl vom Berater als auch von der Betroffenen. Beides steckt aber noch sprichwörtlich in den Kinderschuhen. Ein Grund, weshalb ich das German Equal Pension Symposium, kurz GEPS, initiiert habe.

**RALF MEYER** Es gilt zu berücksichtigen, dass Frauen häufig eine andere Herangehensweise haben, Entscheidungen zu

treffen. Im Beratungsgespräch sollten Berater darauf achten, dass sie eine einfühlsame und verständnisvolle Herangehensweise annehmen. Frauen schätzen oft eine ganzheitliche Betrachtung ihrer finanziellen Situation und legen Wert auf langfristige Ziele. Es ist wichtig, ihnen genügend Zeit zu geben, um ihre Bedenken und Prioritäten zu äußern. Und gerade bei diesen wichtigen Aspekten hat die Branche Nachholbedarf.

An sich ist der Prozess einer qualifizierten Altersvorsorgeberatung für Frauen und Männer aus meiner Sicht zu etwa 80 Prozent identisch. Es gibt aber wesentliche Unterschiede. Dazu gehören zum Beispiel

die Besonderheiten der Erwerbsbiografie insbesondere von Müttern, denn diese haben häufig keine gradlinige Vollzeit-erwerbsbiografie. Den Betroffenen sind die Spätfolgen dabei oft nicht bewusst. Deshalb gilt es, diese aktiv anzusprechen und Lösungen aufzuzeigen.

**Wann gehen die Probleme denn in aller Regel los?**

**VIS-PAULUS** In der betrieblichen Altersversorgung, bAV, beginnt das Problem mit dem ersten Kind. Dann wird die bAV beitragsfrei gestellt.

**MEYER** Genau, sobald Kinder im Spiel sind, werden langfristige Investitionsent- →



Ralf Meyer,  
der Bankverkaufstrainer,  
hat mehr als 35 Jahre  
Erfahrung in der Branche.  
Über 2.000 Tage hat er  
damit verbracht, Vertriebler  
zu schulen



scheidungen wie die für die Altersvorsorge eher zurückgestellt.

#### Was ist das Schlimme daran?

**Vis-PAULUS** Drei Jahre lang 250 Euro nicht zu investieren kann mit Zins- und Zinseszinsseffekt von 6 Prozent fast 60.000 Euro kosten. Das ist schnell ein Drittel des notwendigen Alterskapitals. Daher ist die Beitragsfreistellung ein teurer Fehler.

**MEYER** Und dieser von Cordula berechnete „Verzögerungsschaden“ muss dann wieder durch eine später höhere Sparrate ausgeglichen werden.

#### Wie kann eine Beratung diese Beitragsfreistellung während der Elternzeit verhindern?

**Vis-PAULUS** Durch Information beider Elternteile, die sie idealerweise schon lange empfangen, bevor sie in Elternzeit gehen. Hier können zum Beispiel auch „Financial Education“-Angebote des Arbeitgebers etwas bringen. Oder der Berater liefert einen Hinweis im Laufe des Analyse- und Beratungsablaufs. Oder berät das Paar vor der Geburt noch einmal. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass die jungen Eltern beide nicht wissen, welche Folgen eine Beitragsfreistellung für sie haben kann, und dass gerade die jungen Männer gerne die Verantwortung mittragen, die Altersvorsorge der Frau so weit wie möglich weiterlaufen zu lassen.

**MEYER** Ehrlichkeit den Kunden gegenüber ist hier der Schlüssel. Alles, was jetzt nicht gespart wird, fehlt im Rentenalter. Die Frage nach dem Konsumverzicht stellt sich nicht. Es stellt sich nur die Frage: Mache ich jetzt einen bewussten Konsumverzicht oder im Rentenalter einen gezwungenen.

#### Welche Tipps habt ihr, die ein Berater sofort ausprobieren kann?

**Vis-PAULUS** Ich glaube, jede Beraterin und jeder Berater hat positive Erlebnisse bei der Frauenberatung gesammelt und auch negative. Ich mache es so, dass ich mir exemplarische Beratungen nebeneinanderlege und genau schaue, an welcher Stelle ist was ganz genau anders gelaufen als dort.

Das bringt mich bei der nächsten Beratung weiter.

**MEYER** Lücke berechnen und damit Problem aufzeigen und dann mit der Kundin eine passende Lösung suchen. Ist komplexer, als es sich anhört – dafür wirksam.

**Vis-PAULUS** Es fängt ja schon bei den Kleinigkeiten an. Wen schaue ich an, mit wem spreche ich, wenn ein Paar vor mir sitzt? Wenn das Paar bei mir ist, spreche ich bewusst mit beiden, hole mir also immer wieder die Zustimmung von beiden oder erfahre, wenn ein Teil mehr oder andere Erklärungen oder Informationen braucht. Ich rede nicht mit dem einen über den anderen, sondern hole beide in ein aktives Dreiergespräch. Dadurch kann ich bemerken, wo welcher Gesprächsteilnehmer steht und wie seine Tendenz ist. Natürlich schaue ich die Frau an, wenn ich sie zu ihrer Altersvorsorge anspreche. Gegebenenfalls frage ich dann, wer von beiden dafür „zuständig“ ist. Dadurch ergibt sich dann der weitere Gesprächsverlauf.

**MEYER** Bei einer Paarberatung zur Altersvorsorge ist es wichtig, mit beiden Partnern zu sprechen und ihre individuellen Bedürfnisse und Ziele zu verstehen. Es ist jedoch ratsam, sicherzustellen, dass beide Partner gleichermaßen gehört werden und dass keine Stimme dominiert. Eine ausgewogene Kommunikation zwischen beiden Partnern ist entscheidend.

#### Berät man denn besser das Paar oder die Frau alleine?

**MEYER** Es gibt Vor- und Nachteile sowohl bei der Beratung des Paares als auch bei der Beratung der Frau allein. Die Beratung des Paares ermöglicht eine gemeinsame Planung und Entscheidungsfindung, während die Beratung der Frau allein möglicherweise mehr Raum für ihre individuellen Bedürfnisse und Ziele bietet. Es ist wichtig, die Präferenzen und Umstände des Paares zu berücksichtigen und eine maßgeschneiderte Beratung anzubieten.

#### Gibt es für euch absolute No-Gos?

**Vis-PAULUS** Nicht tatsachen, nicht tätscheln. Auch flirty kann völlig falsch ankommen. Nicht die Welt erklären, nicht Angst ma-



Infos zu unseren Workshops  
exklusiv für Versicherungen,  
Banken, Sparkassen, Pools und  
Vertriebsgesellschaften  
gibt's auf unserer Website

[www.genderpensiongap.net](http://www.genderpensiongap.net)



chen, nicht mit Zahlenkolonnen erschlagen. Auf die Vorgaben der Frau nicht eingehen oder besser wissen, was die Frau will, als sie selbst, sind auch kritisch.

**MEYER** Für die Kundin bereits die Lösung zu haben, ohne ihre Situation und ihre Ziele und Wünsche zu kennen. Produkt sucht Kunde sollte schon lange der Vergangenheit angehören.

**Kommt es bei manchen Frauen gut an, wenn der Berater sagt: So wird es gemacht. Oder ist das grundfalsch?**

**Vis-PAULUS** Ich habe auch schon von Beratern gehört, die Kundschaft haben, die schlicht gesagt bekommen will, was sie zu tun hat, und das dann auch macht. In meinen Augen übergriffig, aber wenn es zur Kundin oder zum Kunden passt, dann ist das auch in Ordnung.

**MEYER** Es ist wichtig, dass der Berater respektvoll und einfühlsam kommuniziert. Während einige Frauen möglicherweise eine direkte Herangehensweise bevorzugen, ist es wichtig, ihre individuellen Präferenzen zu berücksichtigen. Der Berater sollte sich auf die Bedürfnisse und Wünsche der Frau konzentrieren und ihr helfen, informierte Entscheidungen zu treffen, anstatt ihr einfach zu sagen, wie es gemacht wird. Eine partnerschaftliche und kooperative Beratung ist oft effektiver.

**Wie kann man ein Altersvorsorge-für-Frauen-Versteherberater werden?**

**MEYER** Um ein Umfeld zu schaffen, in dem Frauen sich trauen, Nachfragen zu stellen, ist es wichtig, eine offene und unterstützende Atmosphäre zu schaffen. Berater sollten geduldig sein und Frauen ermutigen, alle Fragen zu stellen, die sie haben. Es ist wichtig, „dumme“ Fragen nicht abzuwerten, sondern sie als Gelegenheit zur Klärung und zum besseren Verständnis zu nutzen.

**Vis-PAULUS** Ralf und ich bieten hierzu auch Workshops exklusiv für Versicherungen, Banken und Sparkassen, Pools und Vertriebsgesellschaften an. Wenn Sie, liebe Leserin und lieber Leser also Interesse haben, freuen wir uns auf den Kontakt über die Landingpage. ■

## AUF EINEN BLICK TIPPS, UM FRAUEN BESSER ZU BERATEN



- 1** Sich zur **speziellen Situation von Frauen** umfassend **informieren, insbesondere** zu ihrer oft **NICHT linearen Erwerbsbiografie**
- 2** In der **Kommunikation Rücksicht** auf die **aktuelle Situation der Kundin** nehmen (nach einer Geburt etwa ist sie verletzlich und gefordert)
- 3** Wenn sich **Nachwuchs ankündigt, Alternativen** zur Beitragsfreistellung oder Kündigung von Verträgen **aktiv ansprechen**
- 4** Bei **Paargesprächen**: Auf beide eingehen, beide anschauen, nicht über den anderen reden, immer wieder **Zustimmung beider** einholen
- 5** **NICHT** mit **Zahlenkolonnen** zuschmeißen, sondern das **bildhafte, kreative Denken** der Kundin ansprechen
- 6** **NICHT** schon die **Lösung parat haben**, bevor man die **Situation der Kundin** kennt

Illustration: Freepik