

## Gender Pension Gap (2/6)

### Welche besonderen Bedürfnisse haben Frauen bei der Altersvorsorgeberatung?

Selbstverständlich gibt es Frauen, die sich lieber von Frauen beraten lassen. Sie glauben bzw. vertrauen darauf, dass sich eine Frau in die Situation einer Frau besser einfühlen kann.

Genau für diese Frauen ist es ein gutes Geschäftsmodell und auch wichtig, dass es Finanzberatung von Frauen für Frauen gibt.

Jetzt die gute Nachricht für alle Berater: Aktuell gibt es keine Studie, die belegt, dass Frauen eine besondere Affinität dafür haben von einer Frau beraten zu werden. Kompetenz, Sympathie und Vertrauen sind den meisten in der Beratung wichtiger, als das Geschlecht des Beratenden/der Beratenden



Durch den hier beschriebenen strukturierten Prozess können Sie eine individuelle und bedarfsgerechte Beratung gewährleisten, die den Kundinnen und Kunden hilft, ihre Altersvorsorgeziele zu erreichen. Wichtig ist, dass Sie während des gesamten Prozesses Transparenz, Individualität und Verständlichkeit sicherstellen, um das Vertrauen und die Zufriedenheit Ihrer Kundinnen und Kunden zu sichern.

Die Kompetenz des Beratenden muss selbstverständlich gegeben sein. Weiterhin muss eine Beraterin oder ein Berater über ein hohes Einfühlungsvermögen verfügen und sich auf verschiedene Kundensituationen einstellen können.

Gastautor:

**Ralf Meyer** unterstützt Banken und Sparkassen dabei, Anlage- und Vorsorge-Berater erfolgreich zu machen. ([www.DerBankverkaufstrainer-Altersvorsorge.de](http://www.DerBankverkaufstrainer-Altersvorsorge.de))

---

**Unabhängig vom Geschlecht ist es wichtig, dass die Beratung in einem guten Beratungsprozess im Rahmen einer Bedarfsanalyse die grundlegenden Informationen aufnimmt und eine vertrauensvolle Beziehung aufbaut. Es geht darum, die finanzielle Situation und die Ziele zu verstehen:**

- Überblick über aktuellen Vorsorgemaßnahmen verschaffen
- gemeinsam mit der Kundin/dem Kunden klare Altersvorsorgeziele definieren
- individuelle Vorsorgestrategien ausarbeiten
- geeignete Altersvorsorgeprodukte auswählen
- Lösungen klar und verständlich vorstellen und mit der Kundin/dem Kunden diskutieren
- der Kundin/dem Kunden bei der Wahl der Vorsorgemaßnahmen zur Seite stehen
- alle notwendigen Schritte zur Umsetzung durchführen
- Anpassungen vornehmen, um die Altersvorsorge aktuell zu halten
- der Kundin/dem Kunden bei Bedarf beratend zur Seite stehen.
- Vereinbarung über eine jährliche Überprüfung treffen

---

### Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Dass Frauen völlig anders sind, anders denken, verstehen und handeln, ist nun wirklich keine vollkommen neue Erkenntnis. Dazu gibt es ausreichend Literatur. Zu berücksichtigen ist aber, dass Frauen und Männer in Beratungs- und Verkaufsgesprächen anders reagieren und auf andere Schwerpunkte achten.