

Gender Pension Gap (3/6)

Bei der Beratung von Frauen sollten folgende Aspekte besonders beachtet werden.

Wichtig ist, dass Sie während des gesamten Beratungsprozesses Transparenz, Individualität und Verständlichkeit sicherstellen, um das Vertrauen und die Zufriedenheit Ihrer Kundinnen 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.

Wenn diese Aspekte berücksichtigt werden, wird das Geschlecht des Beratenden nicht im Vordergrund stehen.

Was haben Beraterinnen und Berater davon?

Mehr und qualitativ bessere Altersvorsorgeverträge

Wer weibliche Denk- und Entscheidungsmuster kennt und in der Beratung berücksichtigt, wird mit Frauen Abschlüsse erzielen, die in allen Lebenslagen stabil sind.

01	Einfühlungsvermögen in die Kundensituation
02	Risikobereitschaft bei Kapitalanlagen
03	Bedürfnis nach Informationstiefe, bevor eine Entscheidung getroffen wird
04	Herangehensweise bei der Entscheidungsfindung
05	Sehr gutes Verständnis für die Besonderheiten der Erwerbsbiografie von Frauen
06	Berücksichtigung der Besonderheiten der Erwerbsbiografie

Emotionale Bindung zwischen Beraterin/Berater und Kundin

Beraterinnen und Beratern, denen es gelingt, die Lebens-/Familienplanung der Kundin und ihre Vorsorgeplanung miteinander zu verweben, werden durch eine Kundenbindung belohnt, die auf emotionaler Ebene wächst und dadurch intensiver ist: Eine über das reine Vertrauen hinausgehende Basis für Upselling von dem die Familie insgesamt profitieren wird – und die Beraterin bzw. der Berater.

Bessere Marktpositionierung

Ist es eine Frage, ob Frauen bzw. Mütter als Kundenklientel entdeckt werden? Nein! Es ist lediglich die Frage, wer das Geschäft macht: Influencerin oder Influencer über Social Media und Roboadvisor wie Trade Republic, die über Cashback aus Shopping-Queens Anlegerinnen machen oder Ihre Beraterin, Ihr Berater vor Ort?

Gastautor: **Ralf Meyer** – Der Bankverkaufstrainer
(www.DerBankverkaufstrainer.de)

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. Bitte beachten Sie das.