

GenderPensionGap (6/6)

Wie können Sie dieses Thema publikumswirksam und für die Beraterinnen und Berater schon abschlussfertig vorbereiten?

Als regional tätige Bank oder Sparkasse mit einer hohen Kundenzahl und einer hohen Kundenverbundenheit vor Ort, ist es mehr als verantwortungsvoll und angemessen, Kundenveranstaltungen zum Thema **GenderPensionGAP** in den einzelnen Filialorten anzubieten und qualifiziert durchzuführen.

Auf diese Weise klären Sie Ihre Kundinnen und Kunden über die geschlechtsspezifischen finanziellen Gegebenheiten und das Thema „Rentenlücke“ auf und zeigen ihnen erste Lösungsansätze und Praxisbeispiele auf.

Diese Rentenlücke entsteht durch die naturgemäß unterschiedlichen Erwerbsbiografien von Frauen und Männern, wozu beispielsweise Teilzeitarbeit, Unterbrechungen der Erwerbstätigkeit für die Kindererziehung oder die Pflege von Angehörigen u.v.a.m. gehören.

Es ist wichtig, dass der (Ehe-)Partner derjenigen, die familienorientiert in Teilzeit arbeiten oder keiner bezahlten Erwerbstätigkeit nachgehen, bei einer derartigen Veranstaltung dabei ist.

Durch die Einbindung des Partners wird das Bewusstsein für die GenderPensionGAP geschärft und es können gemeinsame finanzielle Lösungsstrategien entwickelt werden.

Die Durchführung derartiger Vorträge und/oder Workshops von einer weiblichen Expertin und einem männlichen Fachmann hat den großen Vorteil, dass unterschiedliche Perspektiven eingebracht und angesprochen werden können.

Welche Vorteile hat diese Form der Präsentation für Ihre Kunden?



Diese Form trägt dazu bei, Stereotype aufzubrechen und zu hinterfragen. Sie verdeutlicht, dass das Thema GenderPensionGAP nicht nur Frauen betrifft, sondern auch Männer sensibilisiert werden sollen.

Ziel des Vortrags ist es, die eingeladenen (Ehe-) Paare dafür zu sensibilisieren, dass eine zusätzliche Altersvorsorge für die Frau notwendig ist und dazu ein Beratungsgespräch mit der Beraterin oder dem Berater geführt werden soll.

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

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Dass in den letzten Ausgaben der Praxistipps besprochene Thema eignet sich besonders gut für Informationsveranstaltungen auf breiter Ebene. Damit machen Sie deutlich, dass Sie sich um wichtige Probleme und Herausforderungen Ihrer Kundinnen und Kunden kümmern.