

Gender Pension Gap (Bonustipp)

Gender Pension Gap – Marketing-Gag oder echte Vertriebschance?

Nutzen Sie jetzt die Chancen, bevor es andere tun! Der Gender Pension Gap ist nicht nur ein Schlagwort, sondern eine bedeutende Herausforderung und zugleich eine immense Verkaufschance. Viele Frauen stehen vor einer erheblich geringeren Rente im Vergleich zu Männern, was finanzielle Unsicherheiten im Alter mit sich bringt. Dies eröffnet Beratern eine wertvolle Gelegenheit, sich als vertrauenswürdige Experten zu positionieren und gezielt Lösungen anzubieten.

Was ist der Gender Pension Gap?

Der Gender Pension Gap bezeichnet den Unterschied in der Altersversorgung von Männern und Frauen. Frauen erhalten im Durchschnitt deutlich geringere Renten, was auf verschiedene Faktoren zurückzuführen ist. Dazu gehören geringere Einkommen, Teilzeitarbeit und Unterbrechungen der Erwerbstätigkeit aufgrund von Kindererziehung und Pflege von Angehörigen. Diese finanzielle Diskrepanz stellt viele Frauen vor große Herausforderungen im Alter. Laut Statistischem Bundesamt betrug der Gender Pension Gap 2021 etwa 29,9 %, was bedeutet, dass Frauen im Durchschnitt fast ein Drittel weniger Rente erhalten als Männer.

Die Bedeutung für Berater.

Für Berater in der Finanzbranche bietet der Gender Pension Gap eine einzigartige Möglichkeit, sich als Experten für ein drängendes gesellschaftliches Problem zu positionieren. Durch gezielte Beratung können sie Frauen helfen, ihre Rentenlücke zu schließen und finanzielle Sicherheit im Alter zu gewährleisten. Dies erfordert ein tiefes Verständnis der individuellen Bedürfnisse ihrer Kundinnen.

Praxis-Tipps für Ihre Beratung

1. Zielgruppenspezifische Ansprache: Erstellen Sie maßgeschneiderte Beratungsangebote, die speziell auf Frauen ausgerichtet sind. Berücksichtigen Sie dabei Faktoren wie Familienplanung, Teilzeitarbeit und Karriereunterbrechungen.

2. Transparente Information: Klären Sie Ihre Kundinnen offen und verständlich über den Gender Pension Gap auf. Zeigen Sie ihnen, wie sie ihre finanzielle Situation im Alter verbessern können.

3. Individuelle Lösungsansätze: Bieten Sie individuelle Finanzprodukte und -strategien an, die auf die spezifischen Lebensumstände Ihrer Kundinnen zugeschnitten sind. Dazu können betriebliche Altersvorsorge, private Rentenversicherungen und Sparpläne gehören.

4. Emotionales Verständnis: Gehen Sie auf die emotionalen Schmerzpunkte Ihrer Kundinnen ein. Viele Frauen machen sich Sorgen um ihre finanzielle Zukunft. Zeigen Sie Empathie und Verständnis, um Vertrauen aufzubauen.

Erfolgsbeispiele und Empfehlungen

Erfahrungen zeigen, dass Berater, die das Thema aktiv in ihre Beratung integrieren, nicht nur mehr Abschlüsse erzielen, sondern auch das Vertrauen und die Zufriedenheit ihrer Kundinnen erhöhen. So sind beispielsweise 20,9 % der Frauen ab 65 von Armut bedroht, verglichen mit 17,5 % der Männer. Auch die Belastung durch Wohnkosten ist bei Frauen höher (15,4 % gegenüber 11 %). Nutzen Sie diese Chance, um sich in der Branche einen Namen zu machen und Ihren Kundinnen echte Mehrwerte zu bieten.

Nehmen Sie das Thema Gender Pension Gap in Ihre Beratungspraxis auf und zeigen Sie Ihren Kundinnen, dass Sie ihre finanziellen Sorgen verstehen und ihnen maßgeschneiderte Lösungen bieten können.

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 auch besonders gut für Informationsveranstaltungen auf breiter Ebene. Damit machen Sie deutlich, dass Sie sich um wichtige Probleme und Herausforderungen Ihrer Kundinnen und Kunden kümmern.