

Expertinnen geben  
Anregungen, wie  
Sie Frauen in der  
Beratung einfacher  
überzeugen



# Brigitte

In erweitertem Maßstab:

Frühjahrskur  
für die  
Wohnung



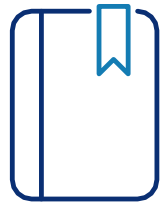
Standard Life 

**Starten  
wir mit  
einer kleinen  
Geschichts-  
stunde**

Quelle: Cover der Frauenzeitschrift Brigitte aus den 1960er Jahren

## In dieser Welt sind unsere Großmütter und Mütter groß geworden

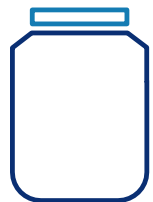
Die alten Denkmuster sind bei vielen fest verankert – und werden unbewusst über die Erziehung transportiert.



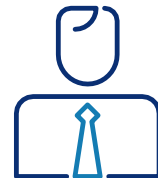
Erst seit **1962** dürfen Frauen in Deutschland ein **eigenes Bankkonto** eröffnen.



Noch in den 1970er Jahren durften Frauen eigenständig **keine größeren Anschaffungen** tätigen.

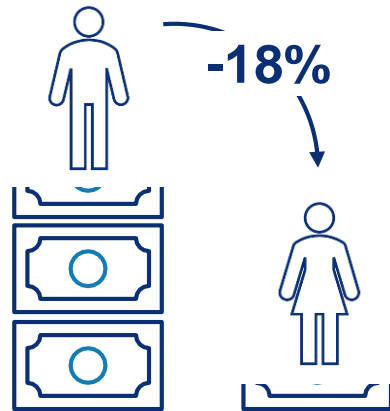


Das „**Geheimsparen** der Hausfrauen“ – also etwas vom Haushaltsgeld abzuwickeln – war **verboten**.

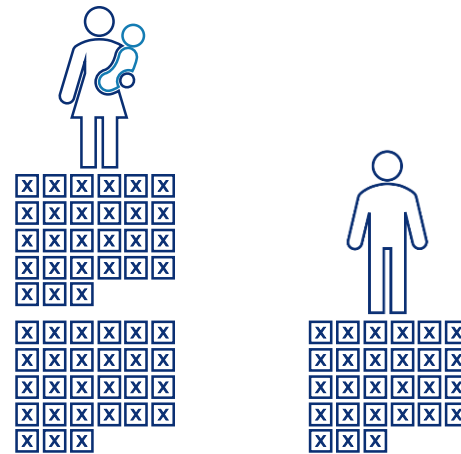


**Männer** konnten bis **1977** die **Arbeitsverhältnisse** ihrer **Frauen kündigen**.

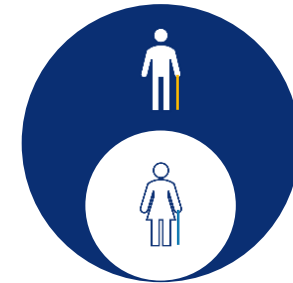
## Ergänzen wir ein paar Fakten



**Bis zum Equal Pay Day am 07. März 2022 haben Frauen in Deutschland „für lau“ gearbeitet; sie verdienten 2021 im Schnitt 18 Prozent weniger als Männer.\***



**Frauen unterbrechen häufiger und länger ihre Erwerbstätigkeit familienbedingt, sei es für die Kinderbetreuung oder die Pflege von Angehörigen.**



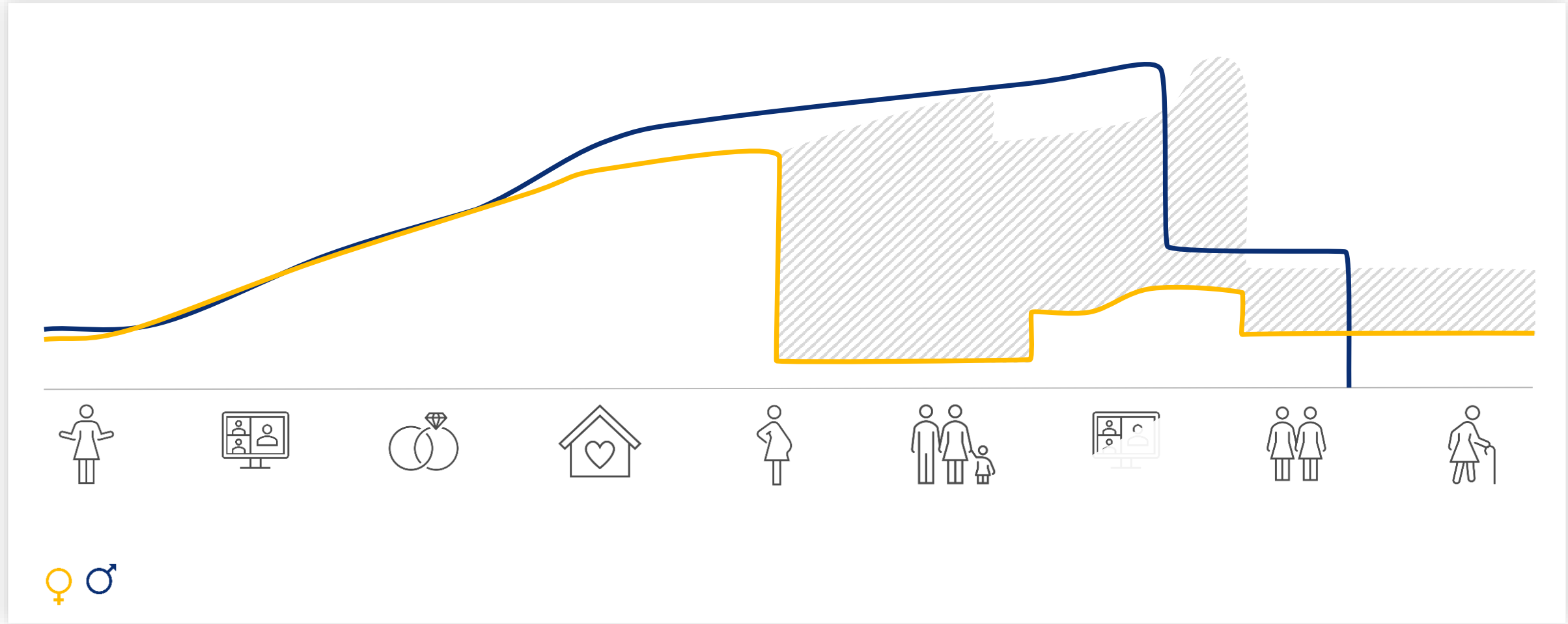
**Geringere Verdienste in der Gegenwart** bedeuten eine **schlechtere Absicherung im Alter**. Die **Rentenhöhe** beträgt bei Frauen in Altersrente mit ca. 807 Euro **nur rund zwei Drittel** von dem, was Männer durchschnittlich als Altersrente beziehen.\*\*

### Fehlende Finanzbildung

Frauen kennen ihre Rentenlücke nicht, wissen nicht, mit wieviel Geld sie im Alter rechnen können und haben keinen Vorsorgeplan.

# Entsprechend ihrer Erwerbsbiographie und Lebenserwartung müssen Frauen anders sparen und vorsorgen als Männer

Vergleich Erwerbsbiographien – Schematische Darstellung Gehaltsentwicklung



Quelle: Dr. Mariette Babos, Damensache – Finanzen für die Frau ©

## ALTERSVORSORGE FÜR FRAUEN -

Eine Herausforderung die gut zu  
meistern ist!

**Warum benötigen Frauen Finanzwissen und  
Finanzberatung und haben besondere Beratungsbedarfe?**

### **Die Situation:**

Frauen leisten vorwiegend die Care-Arbeit in der Familie

Genderpay Gap

Unterbrochene Erwerbsbiografien

Mann wird als Versorger betrachtet, dadurch prekäre Situation  
bei Scheidung oder Tod des Ehemanns



## PUNKT 2

### Wie gewinne ich Kundinnen und berate sie?

- Unterstützende Maßnahmen aus der Öffentlichkeit
- Wie finden mich meine Kundinnen?
- Was sollte ich tun, um die volle Aufmerksamkeit der Frau zu gewinnen?  
→ Frauen und ihre Themen ernst nehmen, Fragen stellen und Fragen beantworten
- Biostrukturanalyse → Typgerechte Ansprache
- Komplexe Sachverhalte vereinfacht und verständlich darstellen

## PUNKT 3

### Zielfördernde Organisation/ Strukturierung

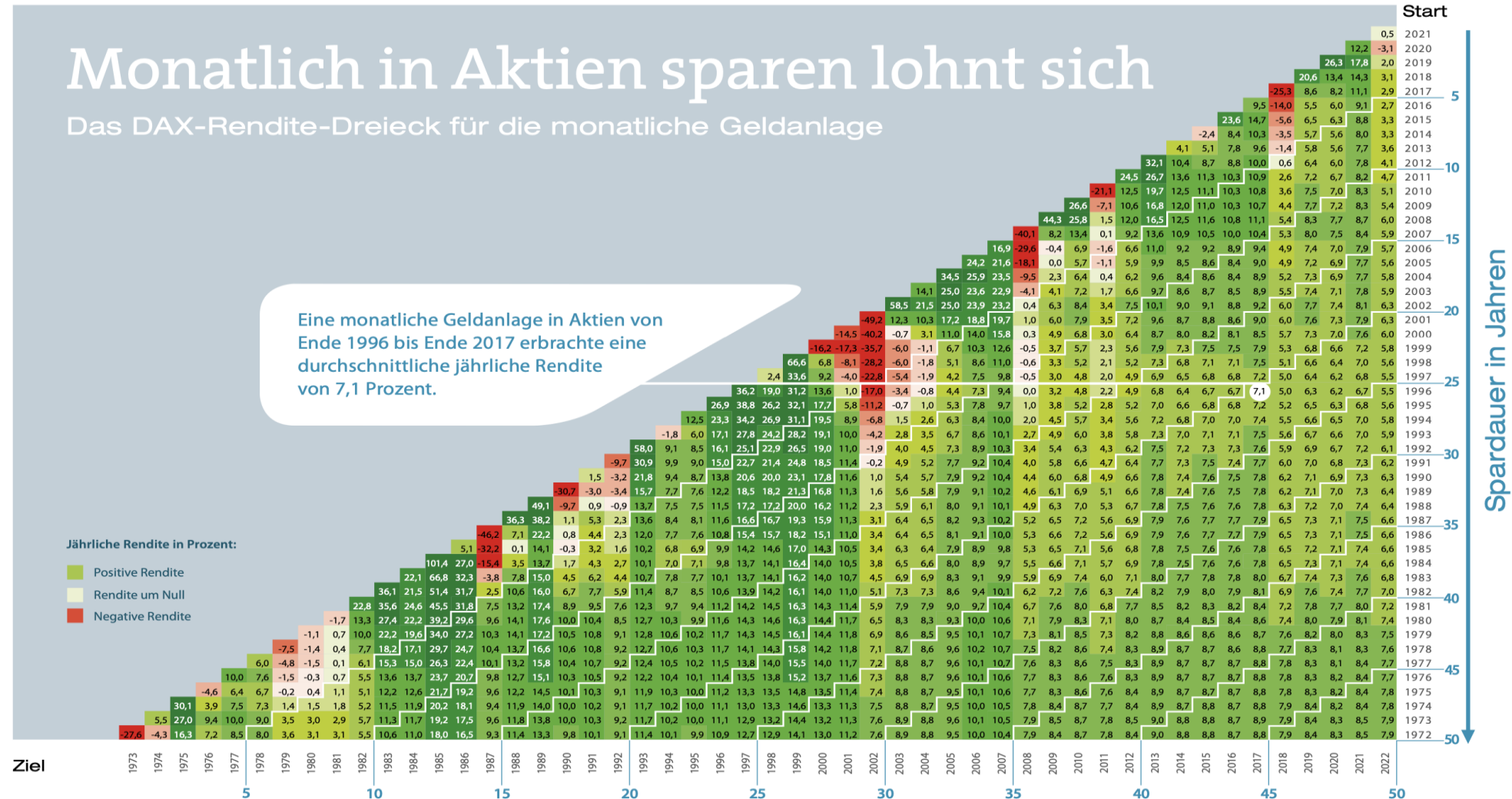
- **Haushaltsplanung/ Budgetierung und der magische Korb**
  - **Check up: Einkommen und Ausgaben heute und Wunschversorgung Alter**
  - **Check up: Vorhandenes Kapital analysieren, Verträge und Renteninformation**
  
- **Ihre Situation heute: Wo steht sie, wo will sie hin, wie kommt sie dahin?**
  
- **Finanzielle Lebensplanung kurz-, mittel- und langfristig**
  
- **Ergebnisoffene Beratung mit Lebensentwurf-Beispielen**



# PUNKT 4 - 1

## Deutsches Aktieninstitut Finanzbildung Crashkurs

70 Jahre Kapital. Markt. Kompetenz.



# PUNKT 4 - 2

## Finanzbildung Crashkurs - Zinseszins 30 Jahre

Zinseszins und Rendite (Beispiele [www.zinsen-berechnen.de](http://www.zinsen-berechnen.de))

Anfangskapital:	<input type="text" value="0,00"/> Euro	Anfangskapital:	<input type="text" value="0,00"/> Euro
Sparrate:	<input type="text" value="200,00"/> Euro	Sparrate:	<input type="text" value="200,00"/> Euro
Sparintervall:	<input type="text" value="monatlich"/>	Sparintervall:	<input type="text" value="monatlich"/>
Einzahlungsart:	<input type="text" value="vorschüssig"/>	Einzahlungsart:	<input type="text" value="vorschüssig"/>
<input type="checkbox"/> Dynamik:	keine	<input type="checkbox"/> Dynamik:	keine
Zinssatz:	<input type="text" value="2,000"/> % p.a.	Zinssatz:	<input type="text" value="6,000"/> % p.a.
Zinsperiode:	<input type="text" value="jährlich"/>	Zinsperiode:	<input type="text" value="jährlich"/>
Zinseszins:	<input type="text" value="Ja, Zinsansammlung"/>	Zinseszins:	<input type="text" value="Ja, Zinsansammlung"/>
Ansparzeit:	<input type="text" value="30"/> Jahre	Ansparzeit:	<input type="text" value="30"/> Jahre
Festlegungsfrist:	<input type="text" value="0"/> Jahre	Festlegungsfrist:	<input type="text" value="0"/> Jahre
Endkapital:	<input type="text" value="98.418,16"/> Euro	Endkapital:	<input type="text" value="195.906,19"/> Euro
<input type="checkbox"/> Steuersatz:	nicht berücksichtigen	<input type="checkbox"/> Steuersatz:	nicht berücksichtigen
<input type="checkbox"/> Anfangsmonat:	nicht angegeben	<input type="checkbox"/> Anfangsmonat:	nicht angegeben

# PUNKT 4 - 3

## Finanzbildung Crashkurs - Zinseszins 15 Jahre

Zinseszins und Rendite (Beispiele [www.zinsen-berechnen.de](http://www.zinsen-berechnen.de))

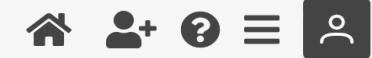
Anfangskapital:	<input type="text" value="0,00"/> Euro	Anfangskapital:	<input type="text" value="0,00"/> Euro
Sparrate:	<input type="text" value="200,00"/> Euro	Sparrate:	<input type="text" value="200,00"/> Euro
Sparintervall:	<input type="text" value="monatlich"/>	Sparintervall:	<input type="text" value="monatlich"/>
Einzahlungsart:	<input type="text" value="vorschüssig"/>	Einzahlungsart:	<input type="text" value="vorschüssig"/>
<input type="checkbox"/> Dynamik:	keine	<input type="checkbox"/> Dynamik:	keine
Zinssatz:	<input type="text" value="2,000"/> % p.a.	Zinssatz:	<input type="text" value="6,000"/> % p.a.
Zinsperiode:	<input type="text" value="jährlich"/>	Zinsperiode:	<input type="text" value="jährlich"/>
Zinseszins:	<input type="text" value="Ja, Zinsansammlung"/>	Zinseszins:	<input type="text" value="Ja, Zinsansammlung"/>
Ansparzeit:	<input type="text" value="15"/> Jahre	Ansparzeit:	<input type="text" value="15"/> Jahre
Festlegungsfrist:	<input type="text" value="0"/> Jahre	Festlegungsfrist:	<input type="text" value="0"/> Jahre
Endkapital:	<input type="text" value="41.953,83"/> Euro	Endkapital:	<input type="text" value="57.677,85"/> Euro
<input type="checkbox"/> Steuersatz:	nicht berücksichtigen	<input type="checkbox"/> Steuersatz:	nicht berücksichtigen
<input type="checkbox"/> Anfangsmonat:	nicht angegeben	<input type="checkbox"/> Anfangsmonat:	nicht angegeben

# Finanzbildung Crashkurs

## Rentenlückenrechner



### RentenlückenRECHNER



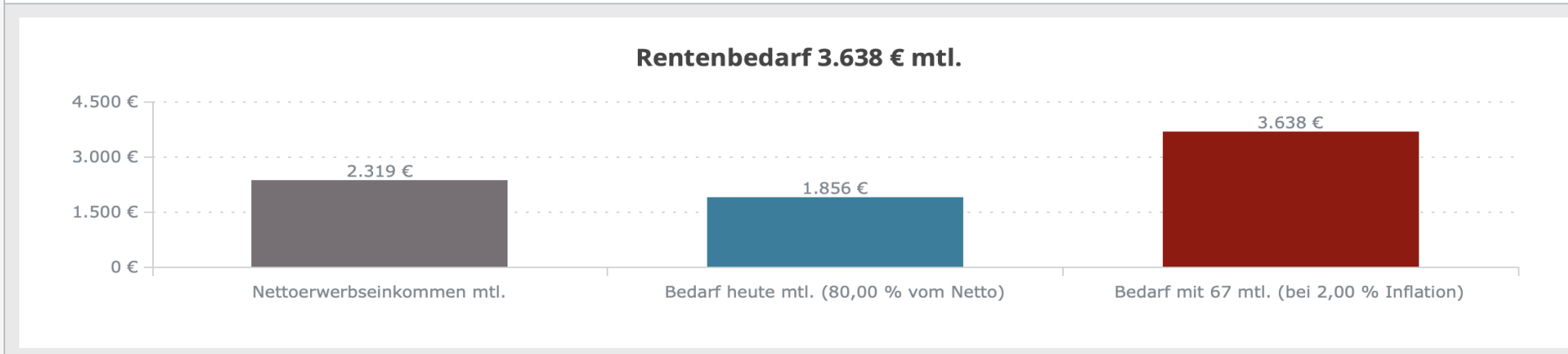
RENTENBEDARF

NETTORENTE

RENTENLÜCKE

DRUCK

#### Übersicht



#### Angaben

Geburtsdatum

01.01.1990



Bruttogehalt mtl.



3.500,00 €

Steuerklasse

I	II	III	IV	V
---	----	-----	----	---

Ruhestandsbeginn

63	64	65	66	67
----	----	----	----	----

## PUNKT 5 – Ruhestandsplanung

- Finanzplanungsprogramm: Vom Ist zum Wunschziel
  - Unter Einbeziehung von Inflation – Lückenberechnung
- Welche weiteren Geldströme können in die Altersvorsorge fließen
- Welche Sparrate ist nötig um Wunschziel zu erreichen?
- Wie weit komme ich mit meiner momentanen Sparrate und welche weiteren Möglichkeiten gibt es?

## PUNKT 6 – Umsetzung

- Frauen wünschen sich Geldanlagen mit positiver Wirkung auf Gesellschaft & Umwelt
- Es sind keine frauenspezifischen Produktlösungen nötig

28.04.2023



## PUNKT 7 – Vorsorge – Vollmachten – Schenken und Erben

- Finanzplanung absichern
  - Mit BU-Absicherung, Risiko-Lebensversicherung
- Vollmachten
- Familienverbund ansprechen: Kinder und Eltern

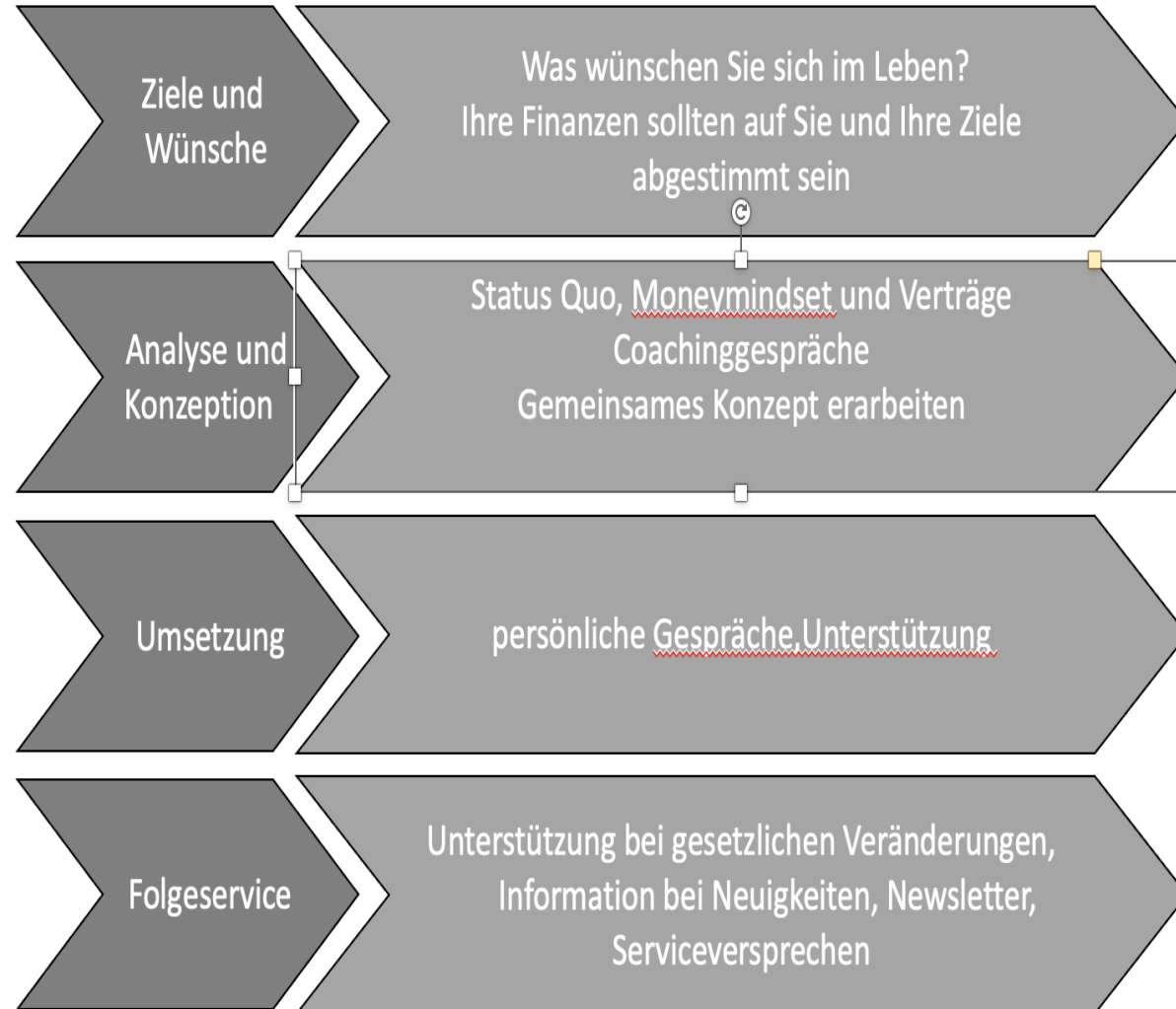
## PUNKT 8 – Kundenbeziehung & Referenzen

- Vertrauen herstellen
- Ansprechpartner/in für alle finanziellen Belange
- Netzwerk aufbauen
- Um Referenzen bitten



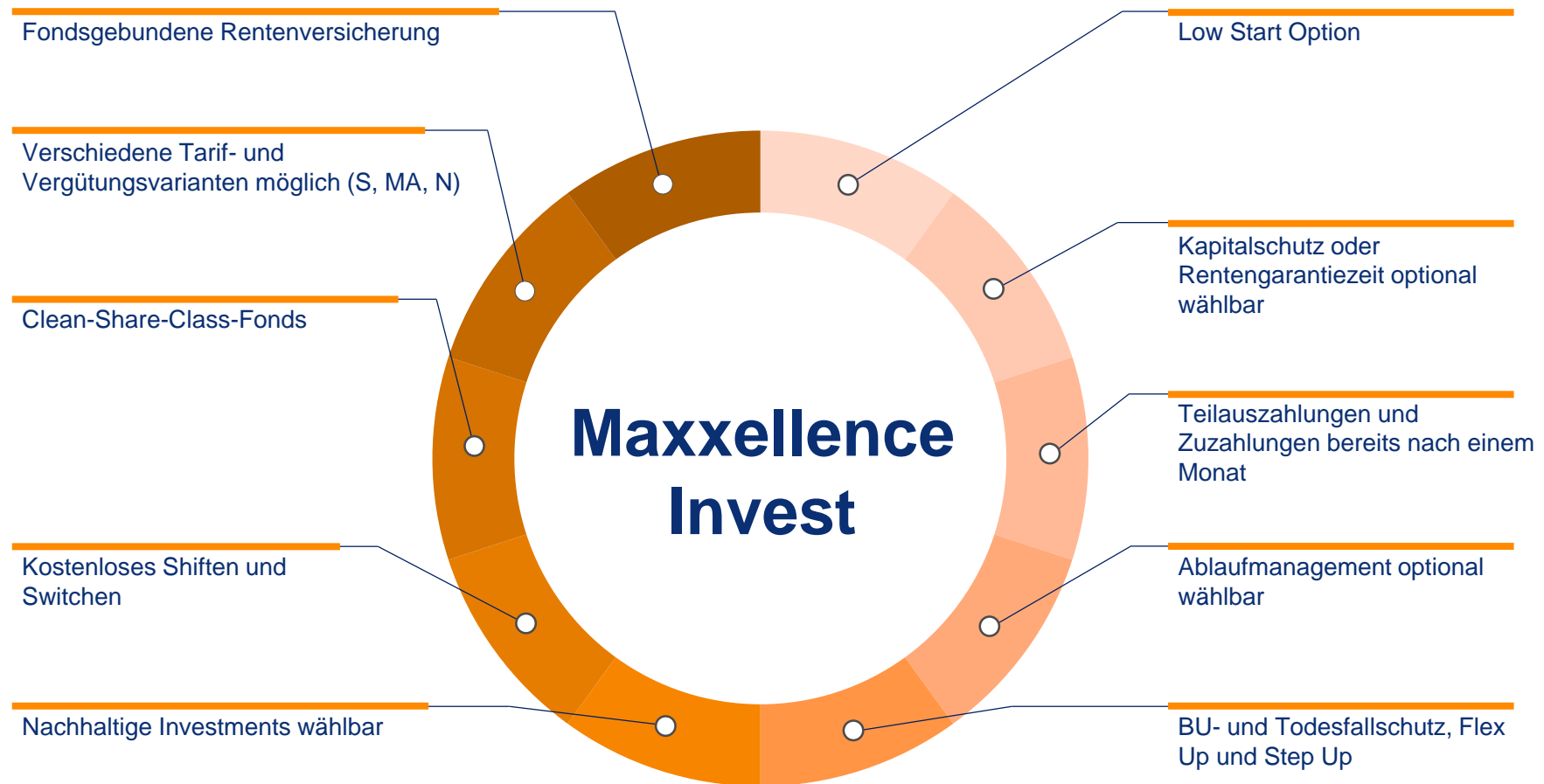
## PUNKT 9 – Zusammenfassung: Hebel & Blockaden

- Hebel:  
Vertrauen  
Finanzielle Lebensplanung
- Blockaden:  
Glaubenssätze  
Fehlendes Finanzwissen  
Produktverkauf



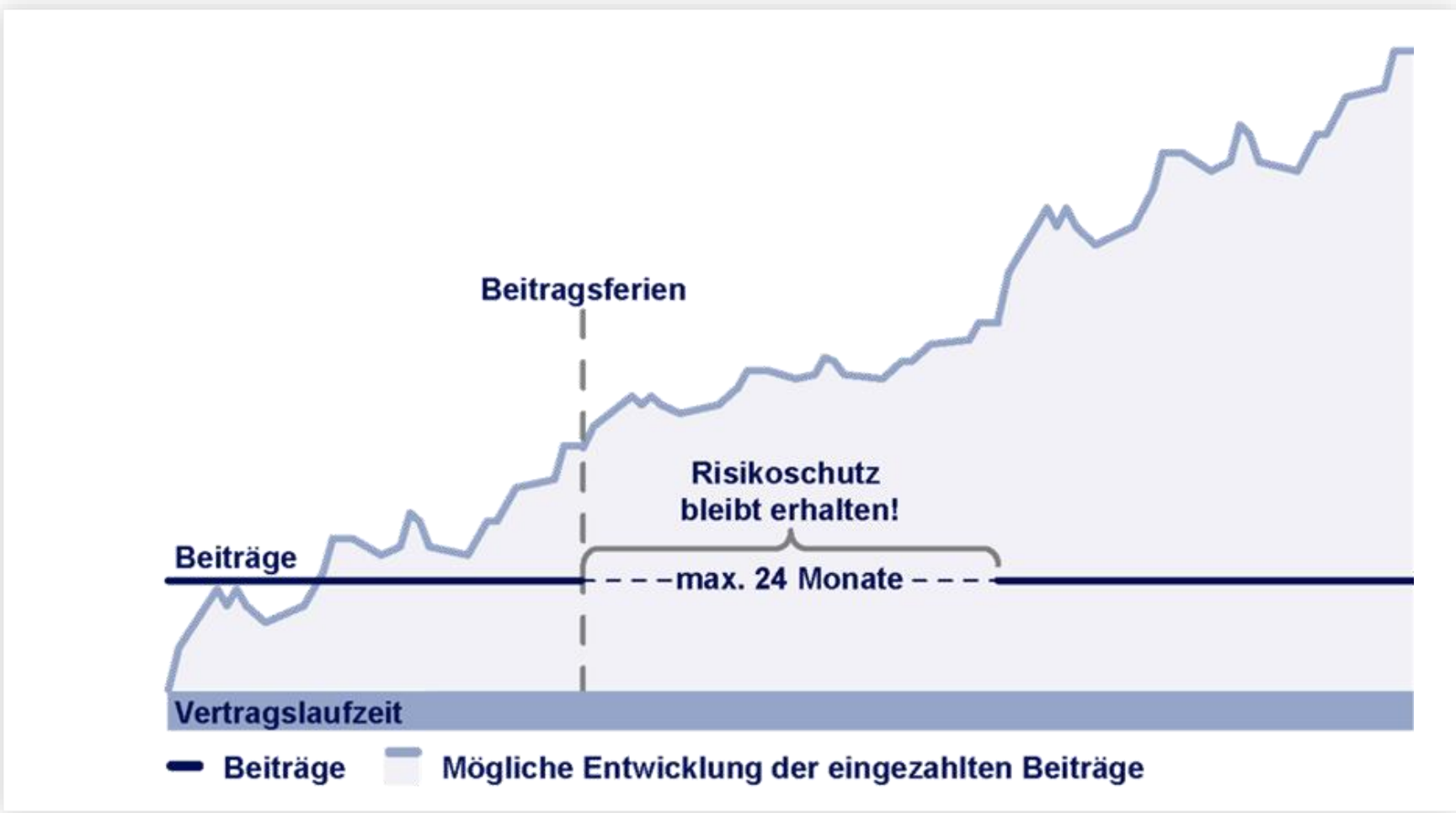
# Vermögensaufbau mit Maxxellence Invest

Die ratierliche, fondsgebundene Rentenversicherung passt sich dem Lebenszyklus an.

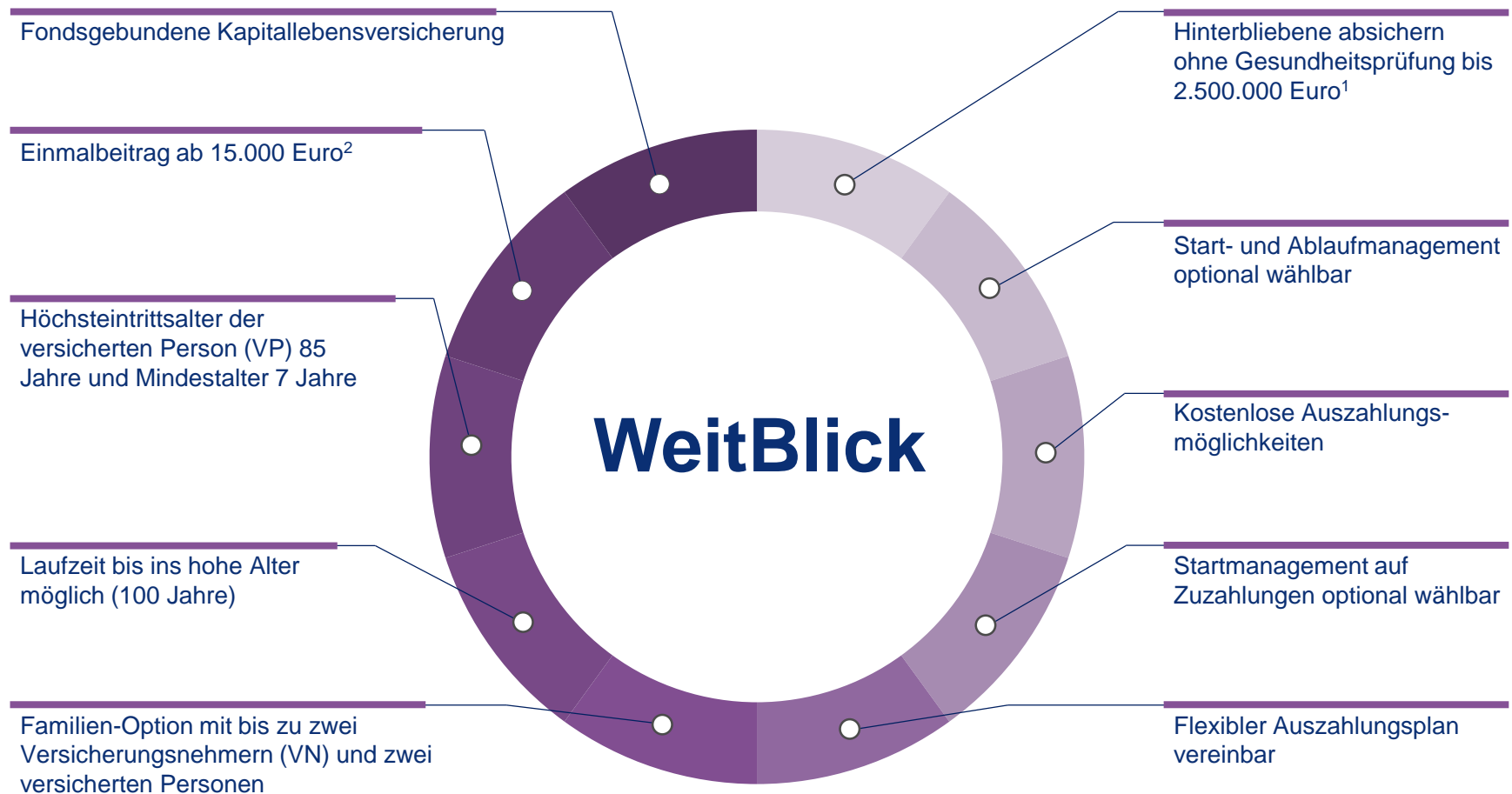


# Risikoabsicherung – Beitragsferien

Voller Risikoschutz bei ausgesetzter Beitragszahlung



# Für Ruhestandsplanung und Erben und Schenken



<sup>1</sup> Höhe der Todesfallleistung: 1. bis 5. Jahr: 100 Prozent des Fondsvermögens, im 6. Jahr 110 Prozent des Fondsvermögens, danach linear abfallend auf bis 100 Prozent des Fondsvermögens zum Laufzeitende.  
<sup>2</sup> Reduzierung des minimalen Einmalbeitrags von derzeit 25.000 Euro auf 15.000 Euro. Diese Reduzierung gilt für einen befristeten Zeitraum bis zum 30.06.2021.

## Den Ruhestand gestalten mit WeitBlick

... und die Vermögensübertragung individuell gestalten

### Beispiel: Die vorsichtige Mutter

- Die Mutter ist 50 Jahre alt, vermögend und möchte ihr Kind gern mit 400.000 Euro zu Lebzeiten beschenken.
- Die Mutter möchte außerdem verhindern, dass ihr Kind zu ihren Lebzeiten das Geld „ausgibt“. Gleichzeitig möchte sie durch die Schenkung die Erbschaft- und Schenkungsteuer reduzieren.
- **Verlängerte Verfügungskontrolle**  
Zusätzlich soll für den Fall, dass der jüngere Vater sie überlebt, dieser weiter eine Verfügungskontrolle ausüben. Das Kind soll erst frei über das geschenkte Vermögen verfügen können, wenn beide Elternteile gestorben sind.

**PRAXISTIPP: DIE VON KUNDINNEN GEWÜNSCHTEN  
ZIELE LASSEN SICH MIT EINER KLV ERREICHEN.**

## Den Ruhestand gestalten mit WeitBlick

... und die Vermögensübertragung individuell gestalten

### Lösungen: Schenkung an Kind mit verlängerter Kontrolle

- **2 Versicherungsnehmer:** Mutter und Kind werden beide Versicherungsnehmer der LV („2 VN“).
- **Schenkung:** Die Mutter zahlt 400.000 Euro in die Lebensversicherung ein. Das Kind erhält 99 Prozent des Werts der Lebensversicherung geschenkt und die Mutter behält nur 1 Prozent.
- **2 versicherte Personen:** Es werden zwei versicherte Personen vereinbart, die Mutter und der Vater.
- **Besondere Vereinbarung:** Bei Tod der Mutter wird die zweite VP (Vater) automatisch VN. **Bezugsberechtigter im Todesfall des letzten Elternteils ist das Kind.** Die Todesfalleistung wird an das Kind „außerhalb des Erbrechts“ ausgezahlt.

## Den Ruhestand gestalten mit WeitBlick

... und die Vermögensübertragung individuell gestalten

### Vorteile für Ihre Kundinnen



**Einfache Absicherung  
zu Lebzeiten**



**Erbschaft- und  
Schenkungsteuer reduzieren**



**Steuerlichen Vorteile  
einer KLV nutzen**



**Kontrolle  
behalten**

# Regionale Sparringspartner für Ihre Berater

Ansprechpartner Business Writer

**Michael Franke**  
Senior Sales Consultant und zertifizierter  
Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



**Hannes Molkenthin**  
Strategic Relationship & Sales Consultant



**Ludger Bräutigam**  
Senior Sales Consultant (B.A.) und zertifizierter  
Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



**Francesco Lo Cicero**  
Senior Sales Consultant, Dipl.-Kfm. (FH)  
und zertifizierter Spezialist für  
Ruhestandsplanung (FH)



**Wulf Pade**  
Strategic Relationship & Sales Consultant und  
Unternehmensentwickler für Vermittlerbetriebe  
(IHK)



**Michael Schiffner**  
Senior Sales Consultant und zertifizierter  
Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



**Ilja Kunde**  
Senior Sales Consultant und zertifizierter  
Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



**Andreas Schmitt**  
Strategic Relationship & Sales Consultant und  
zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung  
(FH)



**Timo Röhr**  
Strategic Relationship & Sales Consultant und  
zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



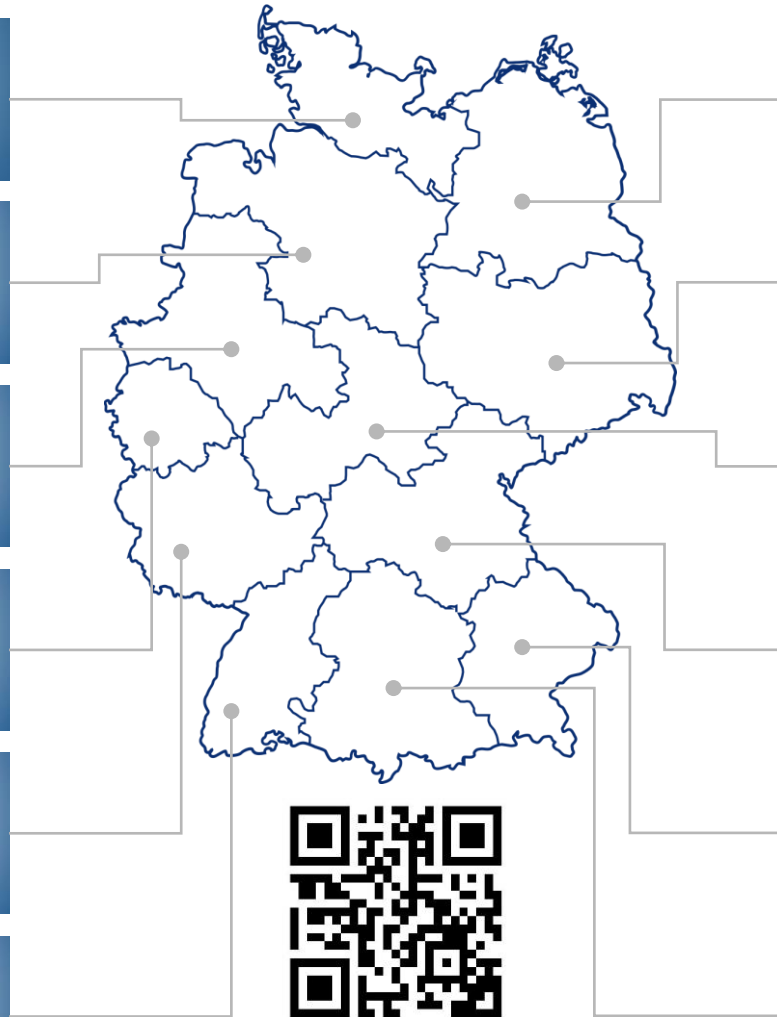
**Florian Heck**  
Strategic Relationship & Sales Consultant und  
zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH),  
Versicherungsfachmann (IHK)



**Tobias Müller**  
Sales Consultant, Betriebswirt (VWA)  
und Versicherungsfachmann (BMV)



**Thorsten Kratzer**  
Strategic Relationship & Sales Consultant und  
zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung  
(FH)



Ihr direkter Weg zu unseren  
Sales Consultants



# Danke

