

## **„Frauen können mit einem Berater absolut angstfrei das Worst-Case-Szenario durchspielen“**

„Wir wollen das Bewusstsein stärken, dass ‚die Zielgruppe Frau‘ in der Beratung nach wie vor oft nur in der zweiten Reihe steht“, sagt Eva Tittmann. Die Sales Managerin von Standard Life ist seit Oktober 2022 für die zwölf Maklerbetreuer des Versicherers zuständig. Frau Tittmann hat sich auf die Fahnen geschrieben, Frauen zu mehr finanzieller Unabhängigkeit in der Vorsorge zu verhelfen – eine Aufgabe, die aus ihrer Sicht Produktgeber, Makler und die Frauen selbst fordert, wie sie im Interview erläutert.

### **Es ist bei der Altersvorsorge oft so, dass es ein Ungleichgewicht der Frauen gegenüber den Männern gibt. Worauf ist das Ihrer Meinung nach zurückzuführen?**

**Eva Tittmann:** Das Ungleichgewicht als solches ist natürlich, wenn man bedenkt, dass Frauen öfter zu Hause bleiben als Männer, wenn sie im privaten Umfeld Veränderungen verspüren. Ob das jetzt die Erziehung der Kinder, die Unterstützung des Partners oder die Pflege naher Angehöriger ist: Das sind Themen, die Frauen nach wie vor stärker betreffen als Männer.

Es ist auch bei mir in meinem Umfeld so, dass sich Frauen aufgrund der vielschichtigen Aufgaben in sozialen und häuslichen Bereichen oft gegen eine Vollzeitstelle entscheiden.

Das ist natürlich ein weiteres Thema, das zum Ungleichgewicht in der Altersvorsorge beiträgt: Wenn ich mich als Frau für einen Teilzeitjob entscheide, habe ich ein geringeres Einkommen und zusätzlich sind meine Karrierechancen begrenzt und damit signifikante Einkommenssteigerungen fast nicht möglich.

Frauen entscheiden sich aber auch ganz bewusst für die Rolle im Hintergrund, für die Familie und das Soziale. Ich glaube, dass es einer Vielzahl von Frauen einfach in der DNA liegt, diese Care-Arbeit zu tun und für ein gutes soziales Umfeld, für ein gutes Miteinander innerhalb der Familie zu sorgen.

Der Teilzeitjob wird auch deshalb von vielen Frauen wahrgenommen, um den Anschluss im erlernten Beruf nicht zu verlieren. Denn es ist natürlich so, dass jede Frau ganz genau weiß, dass es eine Zeit gibt, in der die Kinder aus dem Haus sind und wieder mehr Zeit für die eigenen Bedürfnisse zur Verfügung steht.

Und Sie können sicher sein, dass keine Frau bewusst den Anschluss im Job verlieren möchte. Es ist nur verdammt schwer, in 24 Stunden alles optimal unter einen Hut zu bringen! Ich glaube, dass ist so das Ungleichgewicht zwischen Männern und Frauen, was tatsächlich die Altersvorsorge betrifft.

### **Es wird häufiger behauptet, dass die finanzielle Bildung bzw. das Interesse bei Frauen angeblich weniger stark ausgeprägt ist als bei Männern – sehen Sie das auch so?**

**Eva Tittmann:** Nein, das glaube ich nicht. Also, ich glaube eher, dass finanzielle Bildung auf beiden Seiten – egal ob bei Mann oder Frau – gleich stark oder gleich wenig ausgeprägt ist.

Ich denke jedoch, dass es aufgrund der vielfältigen Aufgaben, die Frauen rund um das soziale Leben eben noch haben, einfach wenig attraktiv erscheint, sich on-top mit dem Thema finanzielle Bildung auseinanderzusetzen.

Aber ich sehe auch ganz viele Frauen, denen schon ein Stück weit bewusst ist, dass dieses Thema immer mehr in den eigenen Fokus rücken muss. Meistens aufgrund negativer Ereignisse im eigenen Umfeld oder bei ihnen auch ganz persönlich. Das können Scheidungen, das können Todesfälle, das können im Prinzip auch nur temporäre Trennungen sein. Spätestens da fangen Frauen dann tatsächlich ganz schnell an, über die finanzielle Situation nachzudenken, und die Bereitschaft, richtig hinzuschauen, steigt.

### **Was würden Sie Frauen denn raten?**

**Eva Tittmann:** Ansonsten kann ich jeder Frau nur raten, wenn es um finanzielle Unabhängigkeit geht, dass man sich einen Berater sucht, der mit einem die verschiedensten Situationen durchspielt.

Es ist ja auch das Schöne, dass Sie, wenn Sie Situationen durchspielen können, nicht im Worst-Case-Szenario sind, sondern eben in einer Art Präventionsphase. Sie können absolut angstfrei darüber nachdenken: ‚Was würde passieren, wenn mein Partner und das Einkommen meines Partners ab morgen nicht mehr zur Verfügung stünden? Was würde das für meine jetzige Situation bedeuten? Aber auch: Was würde das für meine Situation im Rentenalter bedeuten?‘

Und das, finde ich, ist eine große Chance. Das sind Trockenübungen, und die sind, weiß Gott, viel weniger schmerzvoll, als wenn es tatsächlich zum konkreten Fall kommt und ich mich vor den Scherben einer Beziehung oder gar eines Todesfalles wiederfinden muss.

### **Wie können die Produktanbieter Frauen auf dem Weg in die finanzielle Unabhängigkeit helfen?**

**Eva Tittmann:** Aus unserer Sicht geht es vor allem darum, Produkte und Lösungen vorzustellen, die für die finanzielle Unabhängigkeit geeignet sind.

Zusätzlich geht es auch immer darum, Frauen für das Thema zu sensibilisieren, was wir mit unseren Kampagnen seit Jahren in den verschiedensten Formaten tun. Das hier ist ein Format. Wir haben aber auch noch Webinare und Interviews zu dem Thema, und ich glaube, das ist ein ganz wichtiger Bereich, um Frauen in die Sensibilisierung zu bringen.

Auch meine persönlichen Erfahrungen zeigen mir sehr deutlich: Entscheidungen mit genügend Informationen zu treffen, einen Plan zu haben und sich auf dem Weg in die finanzielle Unabhängigkeit zu machen, fühlt sich nicht nur richtig – sondern auch gut an!

Zusammenfassend möchte ich gerne sagen: Wir als Produkthanbieter haben die Aufgabe, für Aufklärung und für Produkte zu sorgen, die in verschiedenen Lebensphasen funktionieren und sich den Veränderungen flexibel anpassen.

### **Was ist denn da anders als bei der Beratung von Männern?**

**Eva Tittmann:** Oft ist es so, dass der Mann mit einem bestimmten Anlass in eine Beratungssituation geht und die Frau bei der Beratung eben mit dabei ist, sich der Beratungsansatz aber ein Stück weit an der Einkommenssituation des Mannes orientiert. Und ich glaube, hier kann man Bewusstsein schaffen, wie notwendig es ist, dass wir die Beratung von Frauen tatsächlich ernst nehmen und in den Fokus rücken.

### **Bietet Standard Life spezielle Vorsorgeprodukte für Frauen an?**

**Eva Tittmann:** Nein, wir bieten keine speziellen Vorsorgeprodukte für Frauen an. Vielmehr sind unsere Produkte so flexibel, dass Frauen und Männer gleichermaßen davon Gebrauch machen können. Aus unserer Sicht sind Fondspolizen für die Kundinnen und Kunden die passende Vorsorgelösung: Sie kombinieren ein attraktives Fondsangebot mit Steuervorteilen und der Flexibilität und der Absicherung, die sowohl für Frauen als auch für Männer relevant sind.

### **Was sagen denn Studien und Untersuchungen zum Thema „Frauen und Geldanlage“?**

**Eva Tittmann:** „Frauen sind konservativer in der Geldanlage als Männer.“ „Frauen wollen verstehen, bevor sie kaufen.“ „Es sind ca. 80 Prozent der Frauen, die regelmäßig auf Spar- und Tagesgeldkonten einzahlen, aber eben nur 20 Prozent, die ihr Geld renditeorientiert investieren.“ Das spiegeln eigentlich auch so ein Stück weit die Studien und die Untersuchungen: konservativer, vorsichtiger, wollen verstehen, was sie kaufen, bevor sie kaufen, und kaufen erst dann, wenn sie verstanden haben.

Das ist natürlich sehr dramatisch, weil es bedeutet, dass unter der Berücksichtigung der aktuell hohen Inflation sich die ohnehin geringen Rücklagen über die Jahre noch verringern, wenn ich auf einem Tagesgeld- oder Sparkonto mein Erspartes parke.

Es ist für Frauen daher sehr wichtig, frühzeitig mit der privaten Altersvorsorge zu starten und gleichzeitig auch das Geld an den Kapitalmärkten anzulegen. Zinsen auf dem Tagesgeldkonto reichen in der aktuellen Lage leider nicht aus, um Versorgungslücke zu decken und eine adäquate Altersvorsorge aufbauen zu können.

### **Wo bekommen Kunden und Makler bei Ihnen Informationen?**

**Eva Tittmann:** Kundinnen und Kunden bekommen ihre Information bei einem unserer unabhängigen Berater, die über ganz Deutschland verteilt sind. Wir arbeiten ausschließlich mit Versicherungsmaklern zusammen, und man findet die auf unserer Homepage ([www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)) unter dem Stichwort „[BeraterInnenfinder](#)“.

Wenn Sie Makler sind, stehen Ihnen unsere [Consultants](#), die ebenfalls auf der Website zu finden sind, zur Verfügung. Sie können uns über unsere Website auch direkt ansprechen. Wir melden uns bei Ihnen und erklären Ihnen unsere Sicht auf die Welt der Vorsorgeprodukte.