

Finanzberatung für Frauen

Beratungsansätze für Ihre Gespräche mit Ihren Kundinnen

Das sind wir – unsere Geschichte

GRÜNDUNG

durch Svea Kuschel

1986

WACHSTUM & AUSBAU

Eröffnung neues Büro am Standort Frankfurt/ Main

2007

2005

NEUE GESCHÄFTS-FÜHRUNG

Constanze Hintze wird Geschäftsführerin

WACHSTUM & AUSBAU

erfolgreichstes Geschäftsjahr seit Gründung

2021

2023

AKTUELL

Financial Planning
Vermögensanlage
Altersvorsorge

2023

47% aller Frauen arbeiten in **Teilzeit**
18% Gender Pay Gap (bereinigt 7%)
52% **Gender Pension Gap**
32% **Gender Wealth Gap**
809 Euro durchschnittliche Altersrente

Morgen

Trotz Vollzeit, regulärem
Renteneintritt und 40 Arbeitsjahren:
1.000 Euro Rente für 1/3 aller Frauen

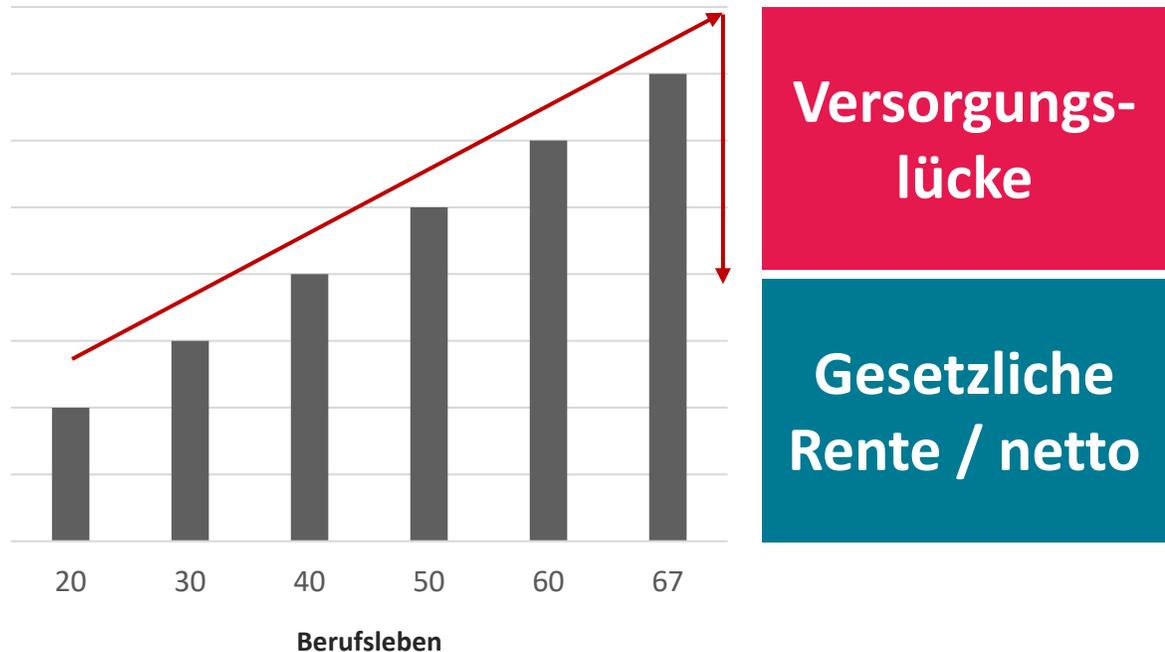
2036 lebt jede dritte **Singlefrau**
in **Altersarmut**

Beinahe jede 2. Frau weiß heute nicht, mit wie viel Geld sie im Alter rechnen kann

Quellen: Bertelsmann-Stiftung, Gender-Pension-Gap-Studie 2020 der Allianz Lebensversicherung, Destatis 2022, Studie Uni Wien 2017, Deutsche Rentenversicherung – BUND 2023
Rente von Frauen 809 Euro; Männer 1227 Euro

Die Vorsorgelücke (nicht nur) von Frauen wird größer

Versorgungsziel 100% vom Netto-Einkommen



Weitere Gründe

- Vorzeitiger Rentenbeginn
- Geringe Sparquote
- Falsche Anlagestrategie
- Schwindende Kaufkraft (Inflation)
- Persönliche Wendepunkte (Trennung/Scheidung, Care-Arbeit)
- Steigende Lebenserwartung

Quelle: Allianz Lebensversicherung, Svea Kuschel + Kolleginnen

Der Generationenvertrag kippt

- Längere Lebenserwartung = längerer Bezug von Rentenleistungen
- Viele Babyboomer, wenig Millennials > Doppelte Haltelinie unbezahlbar
- Arbeit jenseits der Lohnsteuerkarte (Haus-, Pflege- und Erziehungsarbeit) hat kaum einen Preis.
- Jeder 4. Erwerbstätige arbeitet im Niedriglohnbereich = keine Rentenbeiträge
- Zusätzliche Belastungen der Rentenkassen (Rente mit 63, Witwen-/Witwerrente, ...)



Drei Gründe weshalb Frauen eine gezielte Strategie für die Altersvorsorge brauchen

1



Frauen leben länger und benötigen daher mehr Kapital für Ihre Rente

2



Teilzeitmodelle, Gender-Pay-Gap und niedrige Löhne schmälern die Rente

3



Frauen sind häufiger von Altersarmut betroffen

- Tabuthema Geld im Elternhaus und Partnerschaft
- Keine Anreize > kein Interesse > keine Kenntnisse > keine Entscheidung > keine Strategie
- Vorbehalte und Ängste > kein Vertrauen
- Frauen möchten Finanzkonzepte besser verstehen

Bereitschaft (und Geduld) zur Vermittlung von Finanzwissen
Vertrauen muss erarbeitet werden
Änderung des Mindsets anstreben
Begeistern und motivieren und eine Verbindung eingehen!

Schluss mit falschen Vorstellungen bei der Finanzplanung



DER VERSORGER

Versorgt
über den
Ehe-
Partner?



PARKEN STATT ANLEGEN

Spar- und
Festgeld
Sind
sicher,
einfach,
flexibel,
also gut?



AKTIEN FÜR JEDE

ETFs
passen
immer?



INDEXFONDS (ETFs)

Aktien
sind viel
zu risiko-
reich



LEBENSERWARTUNG

RV lohnt
nicht. So
alt werde
ich nicht

Weibliche Lebensentwürfe Erfordern unterschiedliche Herangehensweisen und Anlagelösungen

Studentin
Berufseinsteigerin

Partnerin
Ehefrau

Mutter, mit /
ohne Partner

Tochter

Unternehmerin

Trennung/
Scheidung

Witwe

?

Was Frauen bei der Geldanlage wichtig ist



Was Frauen bei der Geldanlage wichtig ist



„Ich möchte flexibel über mein Geld verfügen können“



„Ich möchte meine Kinder versorgt wissen“



„Für mich hat Sicherheit oberste Priorität“



„Meine Geldanlage muss nachhaltig sein“

Aber dann! Von der Sparerin zur Anlegerin



- **Ein Drittel** aller Aktionäre ist weiblich
- Nur **jede 5. Frau** investiert regelmäßig am Kapitalmarkt (Männer: 30%)
- Wichtigstes Anlagemotiv: Altersvorsorge
- **65% aller Frauen** investieren über Finanzberatung/Bank/Versicherer (Männer: 46%)

Nachhaltige Geldanlagen sind nicht erst seit heute bei Frauen populär

- 75% der Frauen halten ESG-Anlagen für wichtig
- Jede 10. Frau investiert nachhaltig
- „Gut informiert“ fühlen sich jedoch nur 24% der Anlegerinnen

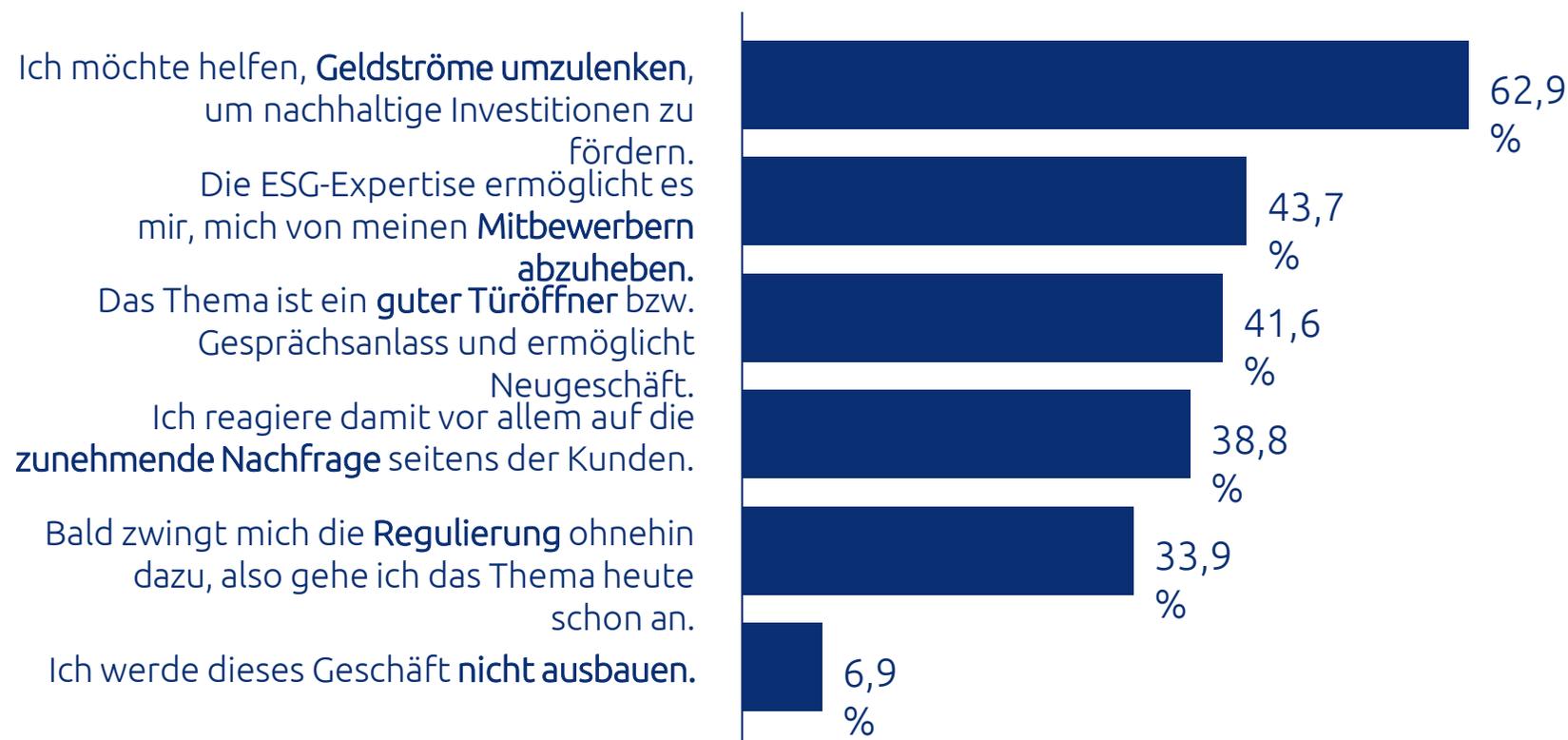
Quelle: Studie JPM Asset Management, Frau und Geldanlage 2021;



Warum Nachhaltigkeit der Türöffner ist

Falls Sie planen, die Beratung zu nachhaltiger Geldanlage zu forcieren:

Was sind für Sie die wichtigsten Motive?*



Was wir heute tun, entscheidet darüber wie die Welt von morgen aussieht

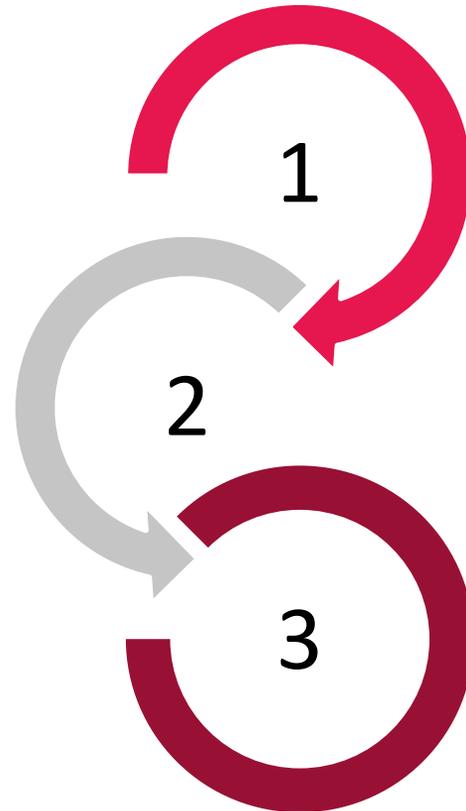
Marie von Ebner-Eschenbach

Standard Life
Teil der Phoenix Group



Systematischer Beratungsprozess

- Altersvorsorge-Planung und Vermögensplanung (Privatbilanz)
- 360° - Certified Financial Planning
- Anlagevorschläge und Vorsorgeangebote



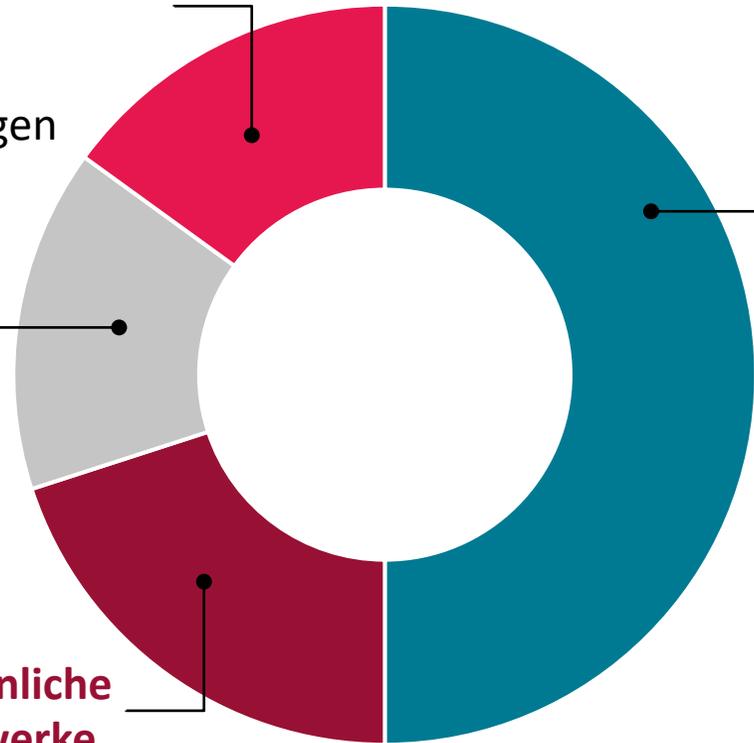
- Bestandsaufnahme
 - Persönliche Situation klären
 - Finanzielle Wünsche und Pläne
 - Vorsorgelücke!
-
- Langfristige Zusammenarbeit: Umsetzung und Begleitung
-
- Jährliche Updates

Öffentlichkeitsarbeit:

Presse, Medien,
Vorträge und
Veröffentlichungen

Internetsuche

**Persönliche
Netzwerke**



Empfehlungen

- zufriedener Kundinnen und Kunden
- aus dem Netzwerk

Erweiterung bestehender
Geschäftsverbindungen

Für uns weniger erfolgreich:

- Berufsnetzwerke
- „Werbung“/Mailing

Frauen wünschen sich eine Sparrings- partnerin

Constanze Hintze
München | 07.02.2024



Fazit: Warum Frauen eine Altersvorsorge-Strategie brauchen

Frauen brauchen eine Altersvorsorge-Strategie

- Frauen legen zu wenig Geld für ihr Alter zurück: Während knapp ein Drittel aller Männer über 200 Euro im Monat zur Seite legt, macht das nur ein Fünftel aller Frauen
- Die Alterseinkünfte reichen nicht aus, um die Lebenskosten zu decken.
- Die Inflation ist höher als die Zinsen
- Wer nicht privat vorsorgt, wird von Altersarmut bedroht sein

Tipp für Ihre Beratung:

- Machen Sie Frauen diese Fakten bewusst
- Berechnen Sie die Rentenlücke Ihrer Kundinnen und stellen Einkünfte/Ausgaben gegeneinander
- Ermutigen Sie Ihre Kundinnen mehr Geld zu sparen und zu verdienen, um für ihr Alter zu investieren.

Weitere Infos zum Thema: In unserer neuen Vertriebspartnerwelt

Wesentliche Infos, Interviews und Podcasts zum Thema Frauen und Finanzen

Standard Life
Startseite / Für Vertriebspartner / Frauen und Finanzen

Wie Sie Frauen bei der Geldanlage erfolgreich beraten

Frauen verfolgen oft andere Ziele bei der Geldanlage als Männer. Da sie anders investieren, müssen sie anders angesprochen werden. Wir von Standard Life möchten Sie dabei unterstützen, Ihre Kundinnen auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten zu beraten. Los geht's!

„Für mich steht die finanzielle Sicherheit meiner Familie im Vordergrund. Natürlich will ich mein Kapital auch langfristig mehren. Aber nicht um jeden Preis.“

Erkenntnis:
Frauen benötigen langfristige Sicherheit anstelle kurzfristiger Gewinne. Zudem investieren sie weniger risikoreich.

[Hier geht es zu fünf weiteren Investitionsoptionen, die für jedes Risikoprofil geeignet sind](#)

[Hier geht es zu Investmentoptionen, auf die Sie langfristig vertrauen können](#)

„Mir fehlt einfach das Geld, um zu investieren. Also um ehrlich zu sein, bin ich froh, wenn ich über die Runden komme.“

Erkenntnis:
Geldmangel ist einer der Hauptgründe für Frauen, nicht zu investieren.

[Hier erfahren Sie, warum Geld für Frauen wichtig ist](#)

„Das Thema Finanzen... ich habe davon keine Ahnung, also lasse ich die Finger vom Investieren.“

Wussten Sie?
Wenden Sie Vertriebspartner*in an

Starten Sie durch mit Standard Life

[Jetzt anmelden](#)

Seite
Kompetenz, gepaart mit

Kurzstudie für alle Teilnehmer oder einfach online bestellen

Standard Life
Startseite / Für Vertriebspartner

Vertriebspartnerwelt - erfolgreich beraten!

- Service für Beraterinnen und Berater
- Breites Weiterbildungsangebot
- Vertriebsimpulse und Ansprachekonzepte
- Digitale Tools und persönliche Ansprechpartner

[Jetzt Partner werden](#)

Im Fokus: Ruhestandsplanung mit der Sofortrente

Webinare und Weiterbildung

[Jetzt anmelden](#)

Tipps: Unsere Vertriebsexperten

[Sales Consultant finden](#)

Unsere neue Vertriebspartnerwelt mit Services, Vertriebsimpulsen, digitalen Tools auf einen Blick

Finanzielle Souveränität für Frauen - die Rolle der Altersversorgung

Standard Life
Teil der Phoenix Group

Handelsblatt
RESEARCH INSTITUTE

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)



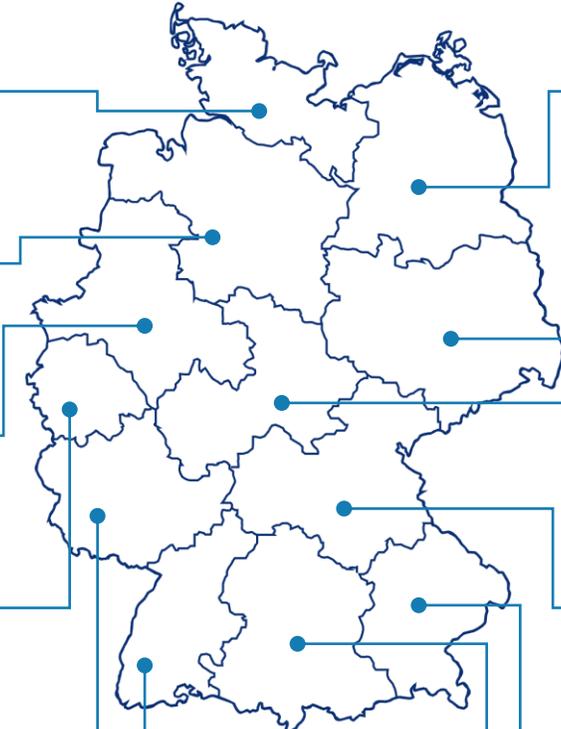
Florian Heck
Strategic Relationship &
Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH),
Versicherungsfachmann
(IHK)



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
(oder über das Gesellschaftsportal Ihres Anbieters)

SVEA KUSCHEL ■ + KOLLEGINNEN

**Constanze Hintze,
CERTIFIED FINANCIAL PLANNER[®], EFA**

c.hintze@svea-kuschel.de

089-12190160

www.svea-kuschel.de



Zonta Club Fünf-Seen-Land

Member of Zonta International[®]

Advancing the Status of Women Worldwide

Wichtige Hinweise

Diese Publikation ist zu allgemeinen Informationszwecken erstellt worden und ersetzt weder eigene Marktrecherchen noch sonstige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Informationen oder Beratungen. Es handelt sich hierbei um keine Anlageberatung oder eine Kauf- oder Verkaufsaufforderung.

Sie enthält nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen wesentlichen Angaben und kann von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/ Marktteilnehmer abweichen. Für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wird keine Gewähr übernommen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung von PEH Vermögensmanagement GmbH wieder, die ohne vorherige Ankündigung geändert werden kann.

Die allein verbindliche Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen ist der jeweils gültige Verkaufsprospekt ergänzt durch den jeweiligen letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht. Diese Dokumente sind in elektronischer oder gedruckter Form in deutscher Sprache kostenlos bei der jeweiligen Kapitalanlagegesellschaft erhältlich.

Zielfonds können von unserer Anlagepolitik abweichen und gegebenenfalls keine ESG-Faktoren und / oder die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen von Investitionsentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigen.

Bitte beachten Sie: Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Investmentfonds unterliegen marktbedingten Kursschwankungen, die zu Verlusten, führen können. Es wird ausdrücklich auf die Risikohinweise des ausführlichen Verkaufsprospektes verwiesen.

Nur zum internen Gebrauch für Vermittler von Standard Life

Es handelt sich um eine allgemeine Betrachtung und Darstellung und keine rechtliche Beratung im Einzelfall. Die Ausführungen sind auch nicht abschließend und können sich durch neue Gesetze und/oder neue Rechtsprechung ändern. Diese Präsentation wurde sorgfältig erstellt, es kann aber keine Haftung hierfür übernommen werden.

Bei der Durchführung der hier angesprochenen Gestaltungen sollte immer individuelle rechtliche und steuerliche Beratung eingeholt werden.

Standard Life, 2024.

Danke

Standard Life Versicherung Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International DAC
Lyoner Straße 9, 60528 Frankfurt/Main | www.standardlife.de

Wir möchten Menschen jeden Geschlechts gleichermaßen ansprechen und wählen daher neutral Schreibweisen, wo es uns möglich ist.
Jedoch bitten wir um Verständnis, dass wir teilweise dem Lesefluss zuliebe nur die binäre oder auch nur die männliche Schreibweise verwenden.

© 2024 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.