



Kampagne HÖR AUF DICH

Beratungs- und
Vertriebshilfen
auf einen Blick



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Ausgangssituation

- Frauen erhalten in Deutschland durchschnittlich etwa **40 % weniger Rente** als Männer.
- Bereits diese Tatsache ist ein **guter Ausgangspunkt**, um mit Ihren Kundinnen über deren Versicherungsschutz zu sprechen. Mit einer guten finanziellen Vorsorge können viele Frauen ihre finanzielle Zukunft deutlich verbessern.
- Hier kommen unsere Maßnahmenpakete ins Spiel. Diese unterstützen Sie dabei, sich auf das zu fokussieren, was Sie am besten können: Kundinnen und Kunden durch kompetente Beratung zu helfen, die jeweils **beste Lösung für ihre individuellen Versicherungsbedürfnisse** zu finden.
- Mit unserem vertriebsunterstützenden Material können Sie gezielt Ihre weiblichen Zielgruppen ansprechen und so **entscheidende Schritte in Richtung Finanzplanung und Vorsorgegespräch** machen.

Inhalt

Beratungs- und Vertriebsmaßnahmen



Für Ansprache und Akquise

- *Video*
- *Social-Media-Posts*
- *Textvorlage Mailing*



Für das Erstgespräch

- *Gesprächstipps*
- *Impulspräsentation*



Der Gedanke

Die Gründe, warum Frauen zurückhaltend in Bezug auf ihre Altersvorsorge agieren, sind vielfach emotionaler Natur. Verschiedene Prägungen in ihrer Entwicklung haben zu zögerlichem Verhalten geführt.

Wir stellen Ihnen ein Video zur Verfügung, das Ihnen bereits beim Gesprächseinstieg hilft, diese **emotionale Barriere zu überwinden**.

Das Video dokumentiert ein hoch interessantes Experiment; die darin vermittelte Erkenntnis verblüfft und ermutigt Frauen, über ihre eigene Situation und ihre Zukunftspläne zu sprechen.



Das Experiment wurde während der Vorbereitung und Durchführung fachlich von einer Psychologin und einer Pädagogin begleitet. Profitieren Sie von der starken Botschaft dieses Videos!

HÖR AUF DICH
und gestalte deine
finanzielle Zukunft

Handeln können NICHT rechnen
Bleib bei ANSTANG
DAS KANNST DU FEH NICHT!
GELD IST MANNERSACHE
Du fragst nicht genug
JUNGS KOMMEN DAS BESSERE
Sei vorsichtig!

Arbeitszeit und Care Arbeit: Seit 2005 hat sich die Differenz in den wöchentlichen Arbeitsstunden zwischen Männern und Frauen stetig verringert.

Familienfreundliche Unternehmen: 67,7% der Mütter mit Partner und 70,1% der alleinerziehenden Mütter arbeiten in ihrem Beruf.²

Mütter beziehen durchschnittlich 14,6 Monate Elterngeld.²

finanzielle Entscheidungen zu treffen und knapp 70% der Frauen fühlen sich nicht ausreichend informiert, um Vorsorgeprodukte abzuschließen.⁶

Nach einer Scheidung haben Frauen rund 40% weniger Geld zur Verfügung, bei Männern sind es nur 7%.⁷

alle Frauen fühlen sich nicht ausreichend informiert, um Vorsorgeprodukte abzuschließen.

Altersvorsorge Altersvorsorge
Berufsunfähigkeitsversicherung bzw. Grundfähigkeitsversicherung
RisikoLebensversicherung

Seite 3
Seite 7

Der Gedanke

Echtes Interesse an finanzieller Vorsorge weckt man am besten, indem man auf die individuelle Lebenssituation des Gegenübers eingeht. Das gilt für Frauen wie für Männer.

Unser prägnanter Leitfaden hilft Ihnen, **Ihren Kundinnen individuelle Herausforderungen zu zeigen** und darauf basierend maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.



Die Impulspräsentation liefert Ihnen Fakten, Argumente und Hintergrundinfos rund um das Thema „Unzureichender Versicherungsschutz und Altersarmut bei Frauen“.

Social-Media-Posts




Der Gedanke

Nutzen Sie Social-Media, um Aufmerksamkeit innerhalb der Zielgruppe zu schaffen und spielerisch das Interesse an finanzieller Vorsorge zu wecken. Wichtig ist, die Kanäle gezielt einzusetzen.

Unsere zwei Formate unterstützen Sie dabei, Ihre Kundinnen **auf Instagram, LinkedIn und Facebook anzusprechen** und sie für einen Beratungstermin zu gewinnen:

1. Karussell-Post „Tipps, Tricks und Hacks“
2. Interaktive Story „Vorsorge-Check“

 Im Download-Paket der **Social-Media-Posts** sind einfache Anleitungen enthalten, wie Sie Schritt für Schritt auf den jeweiligen Kanälen veröffentlichen können.

Textvorlage Mailing

Voll im Trend: Female Finance – unsere neue Frauenkampagne 2023

Lieber Herr Mustermann,

lange Zeit flog das Thema unter dem Radar, mittlerweile sind die Zahlen jedoch zwingend: Frauen verdienen deutlich weniger, haben weniger Vermögen zur Verfügung und erhalten weniger Rente. Jede dritte Frau wird trotz Vollzeittelle und 40 Arbeitsjahren im Alter **weniger als 1.000 Euro netto** zur Verfügung haben.

Vorsorgen heißt das Zauberwort, doch genau das passiert nicht: Viele Frauen wissen, dass sie ihre finanzielle Absicherung in die Hand nehmen müssen, aber **zu wenige packen es an**.

Die Gründe hierfür sind vielfältig: sie liegen weniger am mangelnden Finanzwissen als vielmehr am **fehlenden Selbstbewusstsein**. *Mit Zahlen habe ich es nicht so; Mathe war noch nie meine Stärke*, sind häufige Antworten, wenn Frauen zu Finanzthemen befragt werden. Dabei wissen und können sie oft mehr als die denken.

Wenn wir mit Frauen über Geld reden, sollten wir daher vor allem eines tun: ihnen Mut machen. *Vorsorge ist keine Quantenphysik*, lautet eine wichtige Botschaft. Und: *Vertraue Deinen Fähigkeiten*.

Besonders auf Letzteres zielt unsere **neue Frauenkampagne 2023 „Zeig es Dir“**. Im Rahmen der Sales Story haben Sie nicht nur alle relevanten Fakten parat. Mit Hilfe eines emotional starken **Einstiegsfilms** treffen Sie zu Beginn des Gesprächs auch gleich den richtigen Ton.

Keine Frage: Die **finanzielle Absicherung von Frauen ist ein großer Markt**. Sie ist aber auch eine gesellschaftlich notwendige Aufgabe. Der größte Part liegt bei den Frauen selbst. Wir jedoch können sie zumindest ermutigen, ihre Zukunft, allen voran ihre finanzielle Unabhängigkeit, in die eigenen Hände zu nehmen.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen beim Thema Female Finance.

Ihre
Stuttgarter Versicherung

Der Gedanke

Das **Thema Altersarmut** ist bei vielen Frauen sehr präsent. Nutzen Sie diesen Text, um Ihre **Kundinnen darauf anzusprechen** und zu einem Beratungsgespräch einzuladen.



Unsere Textvorlage (Word-Datei) können Sie individuell anpassen. Sie können den Text sowohl für ein Mailing per Post, als auch für eine E-Mail an Ihre Kundinnen verwenden.

Gesprächstipps

Gesprächstipps für „Beratung mit Fingerspitzengefühl“ (1/2)



Tipp #1 Finden Sie einen offenen Gesprächseinstieg

Ein einfacher, aber wichtiger Tipp zu Beginn: Gehen Sie ohne Vorurteile ins Gespräch. Wenn Ihr Gegenüber sich respektiert fühlt, gelingt eine offene, vertrauensvolle Kommunikation auf Augenhöhe.

Sie können beispielsweise so starten: „Ich freue mich darauf, Sie heute näher kennenzulernen und bin gespannt auf Ihre Geschichte.“ So geben Sie Ihrer Kundin die Gelegenheit, sich selbst vorzustellen, und schaffen Raum für ihre persönlichen Themen, Prioritäten und Lebensrealitäten.

Tipp #2 Treffen Sie keine vorschnellen Annahmen

Bedenken Sie, dass der Wissensstand von Person zu Person stark variieren kann. Ihre Kundin könnte beruflich mit Zahlen zu tun haben oder in ihrem sozialen Umfeld oft darüber sprechen. Daher ist es empfehlenswert, keine voreiligen Annahmen zu treffen, um im Laufe des Gesprächs flexibel reagieren zu können.

Tipp #3 Gestalten Sie lebendige Finanzszenarien

Eine wirksame Methode, um den Bedenken Ihrer Kundinnen zu begegnen, besteht darin, aufmerksam zuzuhören und gleichzeitig lebendige Szenarien als Lösung für ihre Anliegen anzubieten. Vermeiden Sie es, nur mit Zahlen und trockenen Fakten zu argumentieren. Stattdessen ermutigen Sie dazu, ihre Vorstellungen zu teilen, aus denen Sie dann Ihre individuelle Empfehlung ableiten können.

Seite 9

Gesprächstipps für „Beratung mit Fingerspitzengefühl“ (2/2)



Tipp #4 Bewahren Sie immer Transparenz

Wenn Sie Fragen stellen, sollten Sie deutlich machen, warum die Antwort für Ihren Rat bedeutsam ist. Übrumpeln Sie Ihre Kundin beispielsweise nicht mit Fragen nach dem Beziehungsstatus, sondern erklären Sie, warum es wichtig ist zu wissen, ob es Lebensgefährten, Ehepartner oder Kinder gibt, die in die Überlegungen für eine maßgeschneiderte Beratung einbezogen werden müssen.

Tipp #5 Signalisieren Sie Offenheit für alle Fragen

Ermütigen Sie Ihr Gegenüber, jede noch so kleine Frage zu stellen; schließlich sollen am Ende des Gesprächs keine Fragezeichen im Raum stehen. Passen Sie Ihre Antworten an das individuelle Vorwissen Ihrer Kundin an und vermeiden Sie Fachjargon. Konkrete Ermütigung zu Fragen ist wichtig, z.B. so: „Fragen Sie ruhig, wenn Ihnen etwas unklar ist. Ich arbeite täglich mit diesen Themen und ver falle gerne mal in Fachjargon.“ Offene Kommunikation fördert das gegenseitige Verständnis und erhöht die Qualität der Zusammenarbeit.

Seite 10

Der Gedanke

Über das Thema Finanzen zu sprechen, ist generell nicht einfach. Speziell im Gespräch mit Frauen, die diesem Thema skeptisch gegenüberstehen, kann man leicht in Fettnäpfchen treten, wenn man den falschen Weg wählt oder einen falschen Ton anschlägt.

Im Folgenden haben wir ein paar Tipps für Sie zusammengestellt, die förderlich sind für ein **produktives Gespräch auf Augenhöhe** mit Ihren Kundinnen.



Diese Tipps wurden auf Basis der Erfahrung einer renommierten Versicherungsexpertin formuliert, die diese in ihrem Beratungsalltag selbst erfolgreich anwendet.

Gesprächstipps für „Beratung mit Fingerspitzengefühl“ (1/2)

Tipp #1 Finden Sie einen offenen Gesprächseinstieg

Ein einfacher, aber wichtiger Tipp zu Beginn: Gehen Sie ohne Vorurteile ins Gespräch. Wenn Ihr Gegenüber sich respektiert fühlt, gelingt eine offene, vertrauensvolle Kommunikation auf Augenhöhe.

Sie können beispielsweise so starten: „Ich freue mich darauf, Sie heute näher kennenzulernen und bin gespannt auf Ihre Geschichte.“ So geben Sie Ihrer Kundin die Gelegenheit, sich selbst vorzustellen, und schaffen Raum für ihre persönlichen Themen, Prioritäten und Lebensrealitäten.

Tipp #2 Treffen Sie keine vorschnellen Annahmen

Bedenken Sie, dass der Wissensstand von Person zu Person stark variieren kann. Ihre Kundin könnte beruflich mit Zahlen zu tun haben oder in ihrem sozialen Umfeld oft darüber sprechen. Daher ist es empfehlenswert, keine voreiligen Annahmen zu treffen, um im Laufe des Gesprächs flexibel reagieren zu können.

Tipp #3 Gestalten Sie lebendige Finanzszenarien

Eine wirksame Methode, um den Bedenken Ihrer Kundinnen zu begegnen, besteht darin, aufmerksam zuzuhören und gleichzeitig lebendige Szenarien als Lösung für ihre Anliegen anzubieten. Vermeiden Sie es, nur mit Zahlen und trockenen Fakten zu argumentieren. Stattdessen ermutigen Sie dazu, ihre Vorstellungen zu teilen, aus denen Sie dann Ihre individuelle Empfehlung ableiten können.

Gesprächstipps für „Beratung mit Fingerspitzengefühl“ (2/2)

Tipp #4 Bewahren Sie immer Transparenz

Wenn Sie Fragen stellen, sollten Sie deutlich machen, warum die Antwort für Ihren Rat bedeutsam ist. Überrumpeln Sie Ihre Kundin beispielsweise nicht mit Fragen nach dem Beziehungsstatus, sondern erklären Sie, warum es wichtig ist zu wissen, ob es Lebensgefährten, Ehepartner oder Kinder gibt, die in die Überlegungen für eine maßgeschneiderte Beratung einbezogen werden müssen.

Tipp #5 Signalisieren Sie Offenheit für alle Fragen

Ermutigen Sie Ihr Gegenüber, jede noch so kleine Frage zu stellen; schließlich sollen am Ende des Gesprächs keine Fragezeichen im Raum stehen. Passen Sie Ihre Antworten an das individuelle Vorwissen Ihrer Kundin an und vermeiden Sie Fachjargon. Konkrete Ermutigung zu Fragen ist wichtig, z.B. so: „Fragen Sie ruhig, wenn Ihnen etwas unklar ist. Ich arbeite täglich mit diesen Themen und ver falle gerne mal in Fachjargon.“ Offene Kommunikation fördert das gegenseitige Verständnis und erhöht die Qualität der Zusammenarbeit.



Vielen Dank – und jetzt: viel Erfolg.

Mehr zur Kampagne:



hoer-auf-dich.stuttgarter.de