



## „Best Ager“ und ihr Zugang zu Versicherungen und Finanzdienstleistungen.

Die finanzielle Nahversorgung ab dem 55. Lebensjahr in Österreich.

**In Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Marktforschungsinstitut hat AFPA die Versorgung von „Best Ager“, also Menschen ab 55 Jahren, mit Versicherungen und Finanzdienstleistungen in Form einer österreichweiten Studie untersucht.**

Hintergrund war, dass es in den vergangenen Jahren immer wieder zu **Beschwerden** gekommen war, dass sich ab einem bestimmten Lebensalter der Zugang zu Versicherungen oder auch Krediten gegenüber Jüngeren verschlechtert bzw. dass mit **zunehmendem Lebensalter der Versorgungsumfang abnimmt**. Ziel war, konkrete Zahlen und Fakten zu sammeln und eine Bestandsaufnahme insbesondere zur Versorgung mit Versicherungen und Krediten zu erhalten.

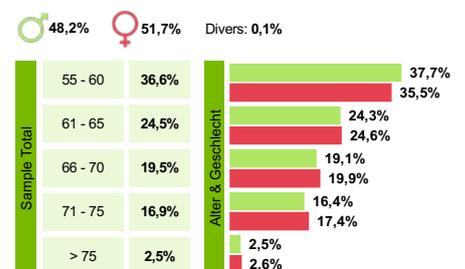
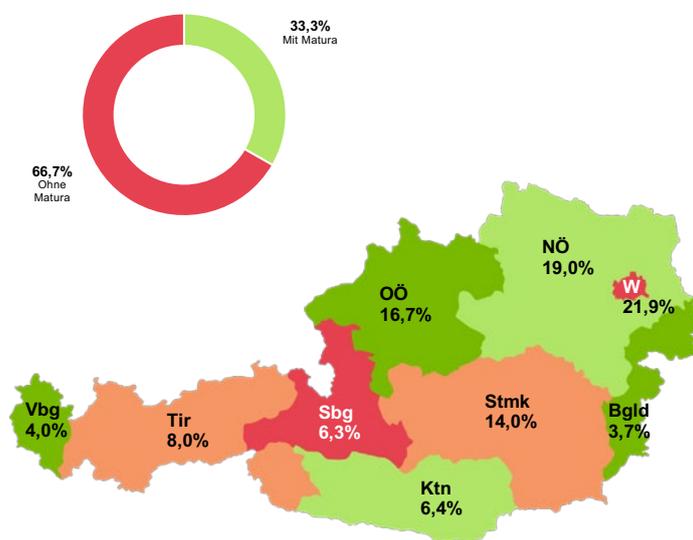
Interessant in diesem Zusammenhang ist, dass inzwischen auch EU-Aufsichtsbehörden mögliche Versorgungslücken bei der finanziellen Versorgung der Bevölkerung untersuchen. So formuliert etwa die Europäische Versicherungsaufsicht, **EIOPA**, in ihrem Arbeitsprogramm für das Jahr 2025 „zum Aufbau eines nachhaltigen Versicherungs- und Rentensystems ... durch die Beseitigung von Schutzlücken, zum Nutzen der Bürger und Unternehmen in der EU“ beizutragen. Insgesamt **31 Mal** wird im Dokument die Notwendigkeit beschrieben, erkannte „**protection gaps**“ (Versorgungslücken) zu schließen.

AFPA-Mitglieder, selbständige Versicherungsvermittler:innen und Finanzberater:innen, sind die erste Anlaufstelle für die finanzielle Nahversorgung der österreichischen Bevölkerung mit Versicherungen, Wertpapieren und Finanzierungen. Um diesen Auftrag auch für die „Best-Ager“-Generation erfüllen zu können, werden die in dieser Studie erhobenen Zahlen und Fakten aus Österreich auch in den EU-Gesetzgebungsprozess mit einfließen.

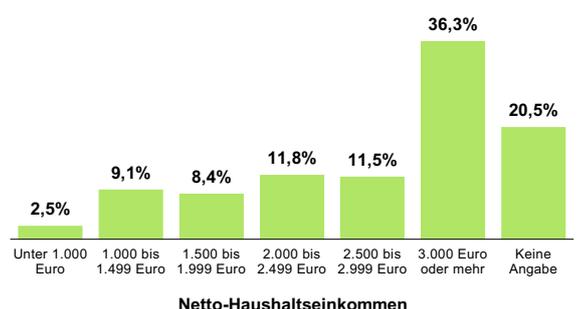
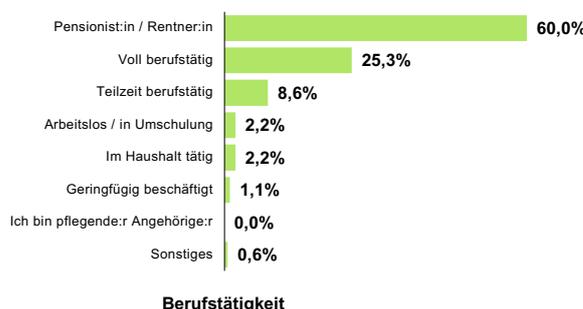
**Studien-Ausgangspunkt:  
Die österreichische  
Bevölkerung**

Weniger Junge und immer mehr Ältere, die österreichische Gesellschaft altert zunehmend. Für das Jahr 2035 prognostiziert die Statistik Austria den **Anteil der 65+ Generation auf mehr als 25%** (mehr als 2,4 Millionen Personen) der Gesamtbevölkerung. Tendenz danach weiter steigend.

Im Rahmen der **AFPA-Studie** wurden insgesamt 1.100 Interviews mit Personen im Alter zwischen 55 und 75 Jahren geführt.



Das ausgewählte Sample ist repräsentativ für die österreichische Bevölkerung, mit Befragten aus allen neun Bundesländern. Auch die Aufteilung hinsichtlich Bildung, Beschäftigungsstatus und Einkommen wurde repräsentativ ausgewählt.



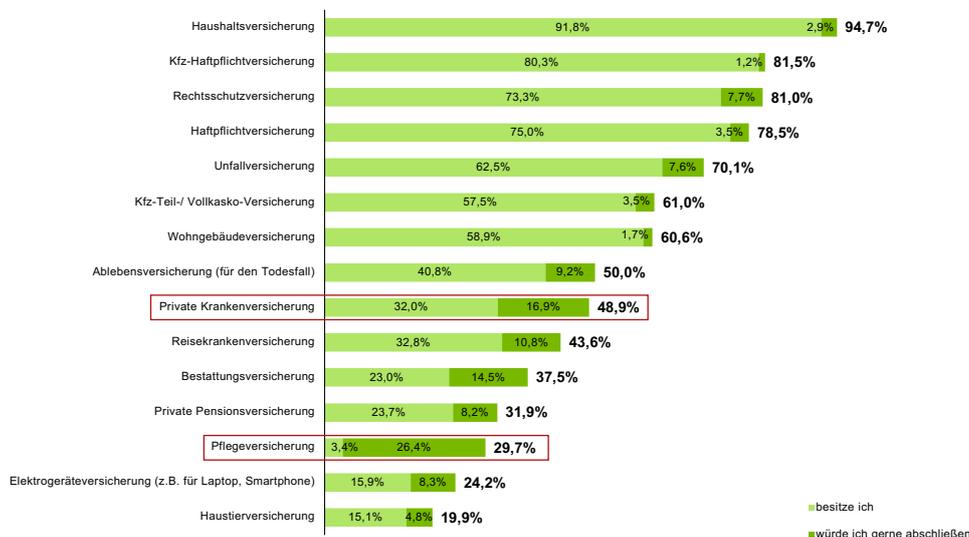
## Hoher Versorgungsgrad gegen Sachschäden, geringe Versorgung der Person

91,8% der befragten Personen besitzen eine Haushaltsversicherung, 80,3% eine Kfz-Haftpflichtversicherung, 75% eine Haftpflichtversicherung und 73,3% eine Rechtsschutzversicherung. Gegen Risiken des alltäglichen Lebens ist man offenbar in hohem Ausmaß versichert. Ganz anders sieht es hingegen gerade für „Best Ager“ relevanten Vorsorgen gegen Ableben, Krankheit oder Berufsunfähigkeit aus.

Nur 40,8% besitzen eine Ablebensversicherung, 32% eine private Krankenversicherung, 23,7% eine private Pensionsversicherung, 23% eine Bestattungsversicherung und gerade einmal 3,4% eine Pflegeversicherung. Dem gegenüber steht das auffallend hohe Interesse dieser Kundengeneration, eben solche Absicherungen zu erwerben. Als Kaufwünsche werden am häufigsten Pflegeversicherung, private Krankenversicherung und Bestattungsversicherung genannt.

## Besitz und Interesse an privaten Versicherungsprodukten

Top-2-Box: besitze ich / würde ich gerne abschließen



Der **Zeitpunkt des letzten Versicherungsabschlusses** liegt bei 77,9% der „Best Ager“ drei oder mehr Jahre zurück. Vor dem Abschluss einer neuen Versicherung würden sich die Befragten am ehesten direkt bei einem Versicherungsunternehmen (52,1%) und/oder bei einem Versicherungsmakler (41,2%) informieren. Dabei legen sie besonderen Wert auf eine persönliche Beratung, eine langjährige Vertrauensbeziehung und ein maßgeschneidertes Produkt, das die persönlichen Bedürfnisse trifft.

Ein Fünftel der Befragten (19,7%) hat schon einmal eine Versicherung online abgeschlossen und 23,5% können sich einen Online-Versicherungsabschluss in Zukunft vorstellen. Für die Mehrheit der Befragten (56,7%) kommt ein Online-Abschluss einer Versicherung auch in Zukunft nicht in Frage.

Befragt nach ihren Erfahrungen beim Zugang zu altersgerechten Versicherungsprodukten stimmen 74,4% der Befragten zu, dass Angebote für Seniorinnen und Senioren ungeeignet oder zu teuer sind. 70,6% stimmen zu, dass man aufgrund des gestiegenen Lebensalters von den Versicherungsgesellschaften benachteiligt wird. Mehr als zwei Drittel befinden, dass es zu wenig Versicherungsangebote für Seniorinnen und Senioren gibt.



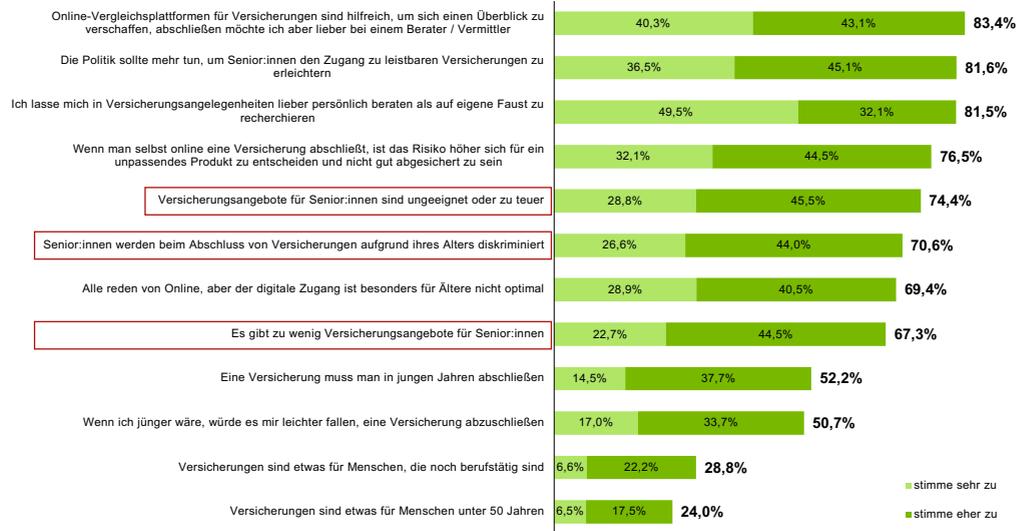
© iStockphoto / Diamond Dogs



© iStockphoto / South\_agency

## Aussagen: Versicherungen

Top-2-Box: stimme sehr zu / stimme eher zu

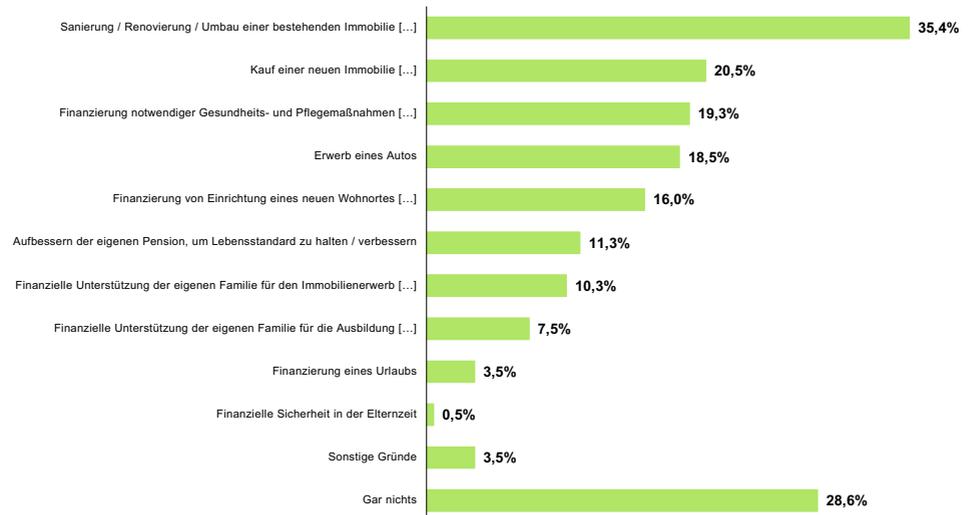


## Zugang zu Krediten und Finanzierungen

### Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme als Seniorin und Senior

Die Gründe für eine Kreditaufnahme ab dem 55. Lebensjahr sind vielfältig. Auffallend ist, dass in 71,9% der Fälle eine Immobilie im Mittelpunkt steht. Entweder soll die Sanierung oder der Umbau einer bestehenden Immobilie finanziert werden. Oder, es soll eine neue Immobilie erworben und altersgerecht eingerichtet werden.

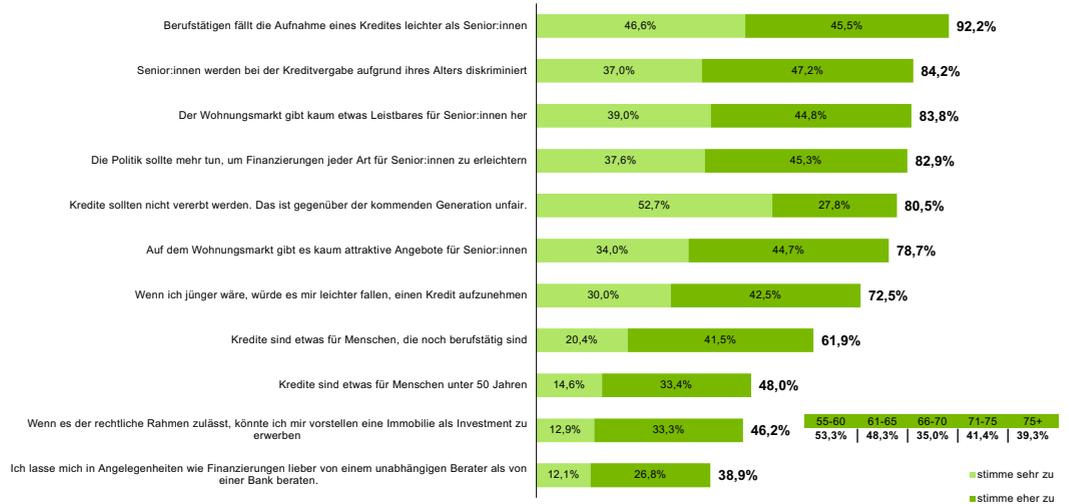
### Potenzielle Gründe für eine Finanzierung im Alter



92,2% der Befragten stimmen der Aussage zu, dass es Berufstätigen leichter fällt, einen Kredit aufzunehmen als Seniorinnen und Senioren. 84,2 % der Befragten geben an, aufgrund ihres Alters bei der Kreditvergabe konkret benachteiligt zu werden. Insbesondere Personen über 60 Jahre berichten von erheblichen Hindernissen bei der Beantragung von Finanzierungen.

## Aussagen: Finanzierung

Top-2-Box: stimme sehr zu / stimme eher zu



82,9 % der Studienteilnehmer sprechen sich dafür aus, dass die Politik Maßnahmen ergreifen sollte, um älteren Menschen einen leichteren Zugang zu Krediten und anderen Finanzierungsmöglichkeiten zu ermöglichen.

### Erkenntnisse für die europäische und österreichische Finanzdienstleistungs- und Versicherungswirtschaft

Pflege- und Pensionsvorsorge sind Themen, die in einer alternden Gesellschaft eine immer wichtigere Rolle einnehmen. Gerade in diesen Bereichen ist der Versorgungsgrad der „Best Ager“ aber auffallend gering. Vor diesem Hintergrund unterstützt AFPA ausdrücklich die Initiative der EU-Aufsichtsbehörden, ein **nachhaltiges Versicherungs- und Rentensystem** auch unter Einbeziehung privater Vorsorge aufzubauen.

Die Hälfte der Befragten hatte ihr letztes Versicherungsprodukt bereits vor längerer Zeit abgeschlossen. Bei 21,9% lag dies sogar mehr als 10 Jahre zurück. Dies hat dazu geführt, dass viele Senioren wohl Lücken in ihrem bestehenden Versicherungsschutz aufweisen. AFPA sieht darin auch den Auftrag an die Mitgliedsbetriebe, **regelmäßige Überprüfungen** der bestehenden Finanzsituation durchzuführen. Nur so kann sichergestellt werden, dass Risiken erkannt und rechtzeitig abgesichert werden. Weiters müssen mehr altersgerechte Versicherungsprodukte als bisher für die „Best-Ager“-Generation angeboten werden.

Ältere Menschen dürfen bei der Kreditvergabe nicht pauschal benachteiligt werden, sondern Ihre **Kreditwürdigkeit** muss anhand ihrer tatsächlichen Bonität und individuellen Lebenssituation beurteilt werden.

**Persönliche Beratung** durch geschulte und vertrauenswürdige Versicherungs- und Finanzberater:innen ist für eine umfassende finanzielle Nahversorgung von „Best Ager“ besonders wichtig. Online-Portale und Vergleichsplattformen werden von dieser Kundengruppe nicht angenommen, im Gegenteil! 76,6 % befürchten, online das falsche Produkt zu wählen. Dem gegenüber steht die Herausforderung für die AFPA-Mitgliedsbetriebe, angesichts ständig steigender bürokratischer Anforderungen weiterhin persönliche Beratung flächendeckend anbieten zu können. So ist etwa für die Legung von Angeboten zu Sparprodukten pro Kundenanfrage 8 Stunden und 24 Minuten an Arbeitszeit erforderlich. Nochmals höher fällt der Aufwand für das Angebot von Versicherungen aus: Hier fallen insgesamt 8 Stunden und 36 Minuten an. Am aufwändigsten sind Kreditangebote bei denen mit einem Aufwand von 11 Stunden und 18 Minuten zu rechnen ist, bis ein Abschluss oder eine Ablehnung durch den Kunden folgt.



© iStockphoto / inside Creative House

**Zeitaufwand bis Abschluss oder Ablehnung durch Kunden**

AFPA-Marktanalyse 2012  
SDI Research



Bereits bis zur Hälfte (!) dieses hohen Aufwands ist durch die intensive Arbeitslast im Backoffice zur Erfüllung regulatorischer Vorgaben bedingt. Für die eigentliche Kundenberatung bleibt immer weniger Zeit zu Verfügung. AFPA setzt sich daher auf europäischer Ebene für eine **Regulierung mit Augenmaß und den Abbau überbordender Bürokratie bei der Kundenberatung ein.**



Direkt vertreten.  
Direkt informiert.

**Über AFPA**

AFPA, gegründet 2011, ist der unabhängige Branchenverband der selbständigen Versicherungsvermittler:innen und Finanzberater:innen Österreichs und Mitglied im europäischen Branchenverband FECIF mit Sitz in Brüssel. Damit ist AFPA nicht nur direkt in die EU-Regulationsprozesse eingebunden, sondern bietet ihren Mitgliedern auch dauerhaft einen direkten Vertretungs- und Informationsvorsprung in der EU und in Österreich.

AFPA-Mitglieder können so etwa tagesaktuell via Homepage in Brüssel „mit surfen“. Darüber ist man durch die FECIF auch im ständigen Austausch mit den Partnerverbänden in den Nachbarstaaten. Dialog-Veranstaltungen sorgen zudem für regelmäßigen Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Behörden und Marktteilnehmern im In- und Ausland.

Unsere Mitgliedsunternehmen bieten Konsumentinnen und Konsumenten eine breite Auswahl an Finanz- und Versicherungsprodukten an, zum Unterschied zu angestellten Berater:innen von Banken und Versicherungen.

In Summe arbeiten so mehr als 13.000 Versicherungsmakler:innen, Vermögensberater:innen und Versicherungsagentinnen und -agenten mit den AFPA-Mitgliedsbetrieben zusammen. Für 540.000 Kundinnen und Kunden sichern unsere Mitglieder die tägliche finanzielle Versorgung in den Bereichen Versicherung, Investment und Finanzierung.

Das heißt: Um Konsumentinnen und Konsumenten auch in Zukunft den Zugang zu selbständiger Versicherungs- und Finanzberatung zu gewährleisten, bringt sich AFPA aktiv in die Regulierung des europäischen und österreichischen Finanzmarktes ein. Denn ein funktionierender Finanz- und Versicherungsmarkt ist nicht nur die Basis für eine erfolgreiche Zukunft, sondern letztendlich auch der beste Konsumentenschutz.

Bei Interesse an den Details der „Best-Ager“-Studie können Sie als AFPA-Mitglied das AFPA-Office kontaktieren, Sie erhalten dann die gesamte Ausgabe.



**Austrian Financial & Insurance Professionals Association**

Albertgasse 35/1, 1080 Wien

Telefon +43 (0)1 361 69 00 • Fax +43 (0)1 71 72 8 110 • E-Mail gw@afpa.at • Web www.afpa.at

Copyright Graphiken: Marketagend.com reSEARCH GmbH, AFPA Studie, „Best Ager“ und ihr Zugang zu Versicherungen und Finanzdienstleistungen