Senioren im Finanz- und Versicherungsbereich

Der Branchenverband AFPA (Austrian Financial & Insurance Professionals Association) hat sich in den letzten Monaten intensiv mit der Benachteiligung älterer Menschen beschäftigt.

von Ing. Michael Veit, AFPA-Vorstand, und Michael Herzhofer, AFPA-Obmann

Die dazu erstellte Studie zeigte auf: Während auf politischer Ebene erste Schritte gesetzt wurden – etwa durch gesetzliche Anpassungen im Kreditbereich, die altersbedingte Diskriminierung verbieten – bestehen in der Praxis weiterhin massive Probleme, merklich im Versicherungssektor, aber auch bei Finanzdienstleistungen, wie Ing. Michael Veit, langjähriger Geschäftsführer der FinanzAdmin und AFPA-Vorstand, in diesem Gastbeitrag berichtet.

Wertpapierberatung: Das Alter als Risiko

Eine Diskriminierung älterer Personen ist im Wertpapierbereich auf den ersten Blick nicht so verbreitet wie in anderen Finanzdienstleistungen wie z.B. bei Finanzierungen bzw. Versicherungen.

Dennoch werden die Berater von der Aufsicht angehalten, bei älteren Depotinhabern sicherere, möglichst kurzfristige Finanzinstrumente zu vermitteln. Also: Ein 80-Jähriger sollte keine Aktien oder Aktienfonds kaufen, die auf eine Haltedauer von acht bis zehn Jahren ausgelegt sind. Laut den Prüforganen wäre dies nicht angebracht, da das Risiko, dass der Kunde kurzfristig am Papier Verluste erleide und somit die Erholung der Märkte eventuell nicht mehr erlebe, zu groß wäre.

Für manche Kunden mag dieser Zugang sinnvoll sein, jedoch darf man aus meiner Sicht dies nicht so pauschal betrachten. Denn auch ältere Depotinhaber haben Kinder oder Enkel und möchten diesen das Wertpapierdepot vererben. Besonders in solchen Fällen macht es wenig Sinn nur kurzfristige Garantieprodukte zu wählen, zumal bei diesen Produkten die Kostenstruktur hoch ist und die meisten kaum Chancen haben, die Inflationsrate zu schlagen.

Daher macht es Sinn, sich diesen Zugang genauer anzuschauen.

Alter darf nicht entscheidend sein

Tatsache ist, dass wohlhabende und sehr reiche Personen Teile ihres Vermögens in Wertpapierdepots haben, die über Generationen aufgebaut wurden. Das bedeutet, dass bereits vor langer Zeit ein Vorfahre damit begonnen hat, Wertpapiere zu kaufen. Doch warum macht man das? Also Wertpapiere zu kaufen, sie nicht wieder zu verkaufen, sondern über Generationen zu halten? Die Antwort liegt auf der Hand: Viele Wertpapiere tragen Früchte, Anleihen etwa in Form von Zinszahlungen, Aktien durch regelmäßige Dividenden.

Durch diese Eigenschaft spielt ein Verkauf für den ursprünglichen Käufer kaum eine Rolle, da die Wertpapiere laufend Erträge generieren. Wie diese Früchte bzw. Ausschüttungen verwendet werden, liegt ausschließlich in der Entscheidung des Wertpapierbesitzers.

Sie können für neue Anschaffungen des täglichen Lebens oder für den Erwerb weiterer Wertpapiere verwendet werden. Auf diese Weise wächst der Depotwert kontinuierlich und sorgt zusätzlich für attraktive Ausschüttungen, oft mehrere hundert Euro oder mehr pro Monat.

Dieses zusätzliche Einkommen lässt sich vielseitig einsetzen: Als Ergänzung zur Altersvorsorge, zur Unterstützung der Kinder, für die Ausbildung der Enkel und vieles mehr. Wenn für einen Best-Ager-Depotinhaber der Verkauf der Wertpapiere nicht im Vordergrund steht, sondern die Weitergabe an die nächste Generation geplant ist, sollte die Auswahl der Wertpapiere keinesfalls unnötig eingeschränkt werden. Bei entsprechender Dokumentation ist dies

Ing. Michael Veit

in einer seriösen Beratung in der Regel problemlos umsetzbar.

Damit kommen wir zum nächsten Punkt: Heutzutage ist es grundsätzlich jederzeit möglich, auch mit kleinen Beträgen einen Vermögensaufbau über ein Wertpapierdepot zu starten. Im Gegensatz zu früher, wo das fast ausschließlich einem elitären Kreis vorbehalten war. Zum Glück gehören diese Zeiten der Vergangenheit an.

Allerdings wird es gerade für Best Ager durch die derzeit überbordende Regulierung im Finanzbereich nicht leicht gemacht. Der gut gemeinte Gedanke, Verbraucher zu schützen, ist aus meiner Sicht in die falsche Richtung gegangen: Mehrstündige Beratungsgespräche und Dokumentationen von bis zu hundert Seiten bei einer breiten Streuung der Finanzinstrumente führen häufig zu massivem Unverständnis und Verunsicherung. Und nicht nur bei Best Agern, sondern bei nahezu allen Anlegern, unabhängig vom Alter.

Besonders paradox erscheint dies, wenn man bedenkt, dass Investitionen in Kryptowährungen oder Beteiligungen an Immobilien- und Schiffsprojekten kaum reguliert sind. Darüber kann man - sehr höflich ausgedrückt - nur den Kopf schütteln, da gerade in diesen Bereichen deutlich mehr Betrugsfälle auftreten. Österreich ist voll von dubiosen Angeboten, die leichtgläubige Konsumenten um ihr hart verdientes Vermögen bringen, während weder Konsumentenschutz noch Politik dem Thema die nötige Aufmerksamkeit schenken.

Um es bildlich auszudrücken: „Es wird lieber eine einzelne Biene samt Blume mit Chemie vernichtet, während der Heuschreckenschwarm, der die gesamte Wiese kahl frisst, unbehelligt bleibt."

Für jeden Anleger – aber besonders für Best Ager – ist es von entscheidender Bedeutung, einen unabhängigen und seriösen Berater zu finden, der ihn sicher durch den Dschungel aus Angeboten und überbordender Dokumentation/Regulierung führt. Ein solcher Experte unterstützt dabei, ein sogenanntes Generationendepot aufzubauen, das auf bewährte „Dividendenkaiser" setzt. Diese Dividendenkaiser sind Aktien großer, international tätiger Unternehmen, die ihre Dividenden über Jahrzehnte hinweg kontinuierlich erhöht und selbst in Krisenzeiten niemals ausgesetzt haben. Für den Depotinhaber sollte daher die kurzfristige Entwicklung an den Börsen nur eine untergeordnete Rolle spielen. Die Erfahrung zeigt: Alles, was einmal fällt, steigt irgendwann wieder – oft stärker als zuvor.

Für ein Generationendepot ist die Dividendenrendite jedoch der entscheidende Faktor. Ein Beispiel: Ein weltweit führender Getränkekonzern schüttet seit über 60 Jahren verlässlich alle drei Monate Dividenden aus.

Michael Herzhofer

Wer Aktien als zu riskant empfindet, kann alternativ auf spezielle Dividendenfonds setzen. Diese Fonds bieten durch ihre breite Streuung über zahlreiche Unternehmen selbst bei kleineren Anlagebeträgen ein überschaubares Risiko. Zudem erzielen sie aktuell oft eine bessere langfristige Rendite als täglich fällige Sparbücher.

Ein Beispiel: Ein bekannter Dividendenfonds erwirtschaftete in den vergangenen zehn Jahren durchschnittlich rund 7 Prozent Rendite pro Jahr – trotz zweier negativer Jahre.

Doch Vorsicht: Niemals sollte das gesamte Vermögen in nur einer Anlageklasse geparkt werden. Eine ausgewogene Mischung verschiedener Anlageformen ist entscheidend, um das Risiko größerer Verluste zu reduzieren.

Fazit: Für Best Ager sollte eine Veranlagung in Wertpapieren niemals eine Frage des Alters sein, sondern allein von der geplanten Anlagedauer und den persönlichen Zielen abhängen.

Warum greift AFPA das Thema Senioren-Benachteiligung im Finanz- und Versicherungsbereich auf?

Dazu Michael Herzhofer, Obmann der AFPA und Geschäftsführer der Secura Versicherungsmakler-Gruppe: Die „Best Ager"-Generation wächst rasant: Bis 2035 wird mehr als ein Viertel der Bevölkerung über 65 Jahre alt sein. Wenn es für diese Gruppe kaum geeignete oder nur sehr teure Produkte gibt, droht eine wachsende Versorgungslücke, besonders im Versicherungsbereich. Das betrifft insbesondere Ablebens-, Kranken- und Pflegeversicherungen, denn hier bieten viele Versicherer für ältere Menschen entweder gar keine biometrischen Produkte mehr an oder nur zu extrem hohen Prämien. Die Folge: Senioren bleiben unterversorgt. Mit gravierenden Risiken für die persönliche Absicherung und die finanzielle Stabilität im Alter. Und einem Kostenrisiko für den Staat zumal dieser dann im Notfall mit einem Bett im Pflegeheim etc. einspringen muss.

Das Ziel ist, eine echte Win-Win-Situation zu schaffen:

- Die Kunden sind auch im Alter gegen Risiken versichert und finanziell gut abgesichert.
- Die Berater und Vermittler erschließen ein neues Beratungs- und Vertriebsfeld. Denn gerade Senioren bevorzugen persönliche Beratung gegenüber Online-Angeboten. Nicht nur, weil die Bedienung von Smartphones oder Computern oft eine Herausforderung darstellt, sondern vor allem, weil sie den direkten, vertrauensvollen Kontakt schätzen.

AFPA fordert daher: Mehr seniorengerechte Produkte, angepasst an die Lebensrealität und finanziellen Möglichkeiten der Generation 60+.