



Best Ager und ihr (schlechter) Zugang zu Versicherungen

*Michael Miskarik und Michael Herzhofer zur aktuellen Lage.
AFPA-Kritik an altersbedingter Diskriminierung!*

Banken schließen Filialen, bieten Dienste via Apps an. Für Junge und technisch Versierte kein Problem. Aber Seniorenvertreter weisen seit Jahren auf diese und weitere Benachteiligungen unserer älteren Mitbürger hin, die nicht so gerne und geübt mit Smartphones umgehen können.

Ein anderes Beispiel: Versuchen Sie eine Versicherung ab einem bestimmten Alter zu erhalten. Entweder gibt es keine Produkte am Markt oder sie sind übermäßig teuer. Auch kündigen manche Versicherer, wenn die Schadenquote (oft altersbedingt) gestiegen ist. Und dann wird es besonders schwierig, dieses Risiko neu versichern zu lassen.

Und fast unmöglich wird es, wenn Sie als ältere Person, auf Neudeutsch „best ager“ bezeichnet, Ihre

Wohnung aus Nachhaltigkeitsgründen sanieren oder altersgerecht umbauen und dafür einen Kredit aufnehmen wollen. Zwar wurde per 1. Mai 2023 das Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz adaptiert, um Senioren einen besseren Zugang zu Krediten zu ermöglichen. Allerdings scheinen die Banken diese Möglichkeit nach wie vor nur selten zu nutzen und gerne Kreditanträge aus Altersgründen abzulehnen.

Diese geschilderten Situationen sind keine Einzelfälle, sondern gelebte Praxis in Österreich. Vielleicht historisch bedingt, heute aber komplett aus der Zeit gefallen. Ein heute 60-jähriger Mann lebt noch gute 22 Jahre, eine Frau sogar 26 Jahre (Quelle Statistik Austria). Wieso sollen diese Personen keinen Kredit erhalten, wenn die Pension reicht

und / oder die Immobilie werthaltig ist? Altersbedingte Diskriminierungen gibt es aber auch im Versicherungsbereich.

Dies ist einerseits ein gesellschaftspolitisches Problem, das es zu lösen gilt. Aber es gilt auch Marktchancen zu nutzen.

AFPA, der unabhängige Branchenverband der selbständigen Versicherungsvermittler und Finanzberater Österreichs, kritisiert diese „Mangel-Versorgung“ älterer Personen aber auch deshalb, weil diese wachsende Zielgruppe kaum korrekt beraten und zumeist nicht mit den geeigneten Produkten versorgt werden kann. Doch dies sehen wir als unsere Aufgabe an!

Bedenken Sie: Wir werden (Gott sei Dank) immer älter. Und die Generation 65+ wird in Kürze



Best Ager sind kein Kostenfaktor, sondern ein Wirtschaftsfaktor!

Aktiv, erfahren und engagiert – die Generation 60-Plus ist das Rückgrat unserer Gesellschaft und läuft dennoch Gefahr, unterschätzt und diskriminiert zu werden. Ein Plädoyer für mehr generationenübergreifende Wertschätzung und LEBENSWERTE Fairness.

Die Generation 60-Plus ist nach den USA und China die drittgrößte Wirtschaftsmacht der Welt. Auch in Österreich leben rund zwei Millionen Menschen, die älter als 60 Jahre sind. Mit ihrem Wissen und ihrer Erfahrung sind sie das Rückgrat unserer Gesellschaft. Darüber hinaus haben Seniorinnen und Senioren mit ihrem ehrenamtlichen Engagement, ihrem Einsatz in der Enkelbetreuung und in der Angehörigenpflege einen unschätzbaren Anteil am Funktionieren unseres sozialen Miteinanders. Allein in Österreich leisten ältere Menschen ehrenamtliche und weitgehend unbezahlte Care-Arbeit im Gegenwert von rund 8 Mrd. Euro pro Jahr. Damit sind sie kein Kostenfaktor, sondern ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Doch anstatt das wirtschaftliche Potenzial der Best Ager zu nützen, bauen wir im Alltag viel zu oft gläserne Wände für sie auf und laufen damit beispielsweise Gefahr, eine ganze Generation von wertvollen Absicherungslösungen auszuschließen bzw. sie langfristig in ihrer individuellen Vorsorgeplanung zu diskriminieren. Ein klassisches Beispiel für diese generationenspezifische Benachteiligung war die restriktive Vergabe von Kreditkarten, die bis vor Kurzem auch in Österreich zum Alltag älterer Menschen gehört hat. Man schloss sie damit systematisch von Dingen wie Online-Shopping, Reisen, Kinokartenbuchungen und Vielem mehr aus. Und das, obwohl ältere Menschen beinahe die Hälfte der Kaufkraft in Österreich darstellen und für ein Drittel des privaten Konsums verantwortlich sind.

Auch die Versicherungsbranche ist da keine Ausnahme: Ich denke hier etwa an Schadenersatzbeiträge für ältere Fahrzeuglenker, sogenannte „Seniorenprämien“ in der Kfz-Versi-

cherung oder Vertragsklauseln mit Altersbegrenzungen, die es älteren Menschen überhaupt unmöglich machen, eine Versicherung abzuschließen. So ist für über 70-Jährige eine Unfallversicherung kaum zu finden oder nicht leistbar.

Gleichberechtigung muss mehrdimensional funktionieren

Als Gesellschaft wären wir gut beraten, wenn wir in Zukunft ein Höchstmaß an generationenübergreifender Wertschätzung und LEBENSWERTER Fairness in unsere allgemeine Wertehaltung integrieren würden. Gleichberechtigung muss mehrdimensional funktionieren und gelebt werden, damit wir als Gesellschaft den größtmöglichen Mehrwert aus unserer individuellen Einzigartigkeit generieren können. Wenn wir die Generation 60-Plus nicht als Herausforderung, sondern ▶

den größten Anteil der Österreicher ausmachen.

AFPA wird daher den Themenkreis „Senioren-Benachteiligung“ umfassend beleuchten, eine Studie starten, um Zahlen und Fakten für die Politik aufzubereiten und damit dazu beitragen, dass auch für unsere älteren Mitbürger die passenden Produkte zur Verfügung gestellt und vermittelt werden können.

Im folgenden Fach-Beitrag sieht sich Michael Miskarik, Niederlassungsleiter der HDI Lebensversicherung AG in Österreich und AFPA-Marktbeirat für den Bereich Versicherungs-Biometrie den Versicherungsbereich näher an. Er skizziert Problembereiche und plädiert für mehr generationenübergreifende Wertschätzung auch im Versicherungsbereich. •

Michael Miskarik, Niederlassungsleiter der HDI Lebensversicherung AG in Österreich und AFPA Marktbeirat für den Bereich Versicherungs-Biometrie. Er war auch Vizepräsident von „Meine Vorsorge“, einer Kompetenzplattform zur Förderung der privaten Altersvorsorge in Österreich.



als Chance sehen, werden wir auch erkennen, dass die Best Ager kein Kostenfaktor, sondern ein Wirtschaftsfaktor sind. Damit das LEBEN für uns alle LEBENSWERTER wird, müssen wir auch alle einen Beitrag leisten. So sind auch wir als Versicherungsbranche gefordert – und zwar sowohl auf der Arbeitgeber:innen- als auch auf der Arbeitnehmer:innenseite: Als Arbeitgeber:innen verlieren wir mit dem Ausscheiden langgedienter Mitarbeiter:innen jede Menge Erfahrung und Knowhow, das durch billigere jüngere Arbeitskräfte nicht ersetzt werden kann. Gleichzeitig sollten wir unsere älteren Arbeitnehmer:innen dazu motivieren, sich mit den neuen Arbeitswelten auseinanderzusetzen und die Digitalisierung als Chance für sich zu sehen. Gerade ältere Kund:innen schätzen es, wenn

sie etwa bei technischen Fragen und Problemen mit Gesprächspartner:innen sprechen können, die einen ähnlichen Erfahrungsschatz haben. Hier müsste ein gesellschaftspolitisches Umdenken stattfinden. Warum besetzen wir unsere Call Center nicht generationenübergreifend und setzen damit ein sichtbares Zeichen für gelebte Wertschätzung gegenüber den älteren Generationen?

Aufgrund der steigenden Lebenserwartung werden wir in Zukunft alle länger arbeiten, länger aktiv bleiben und länger am gesellschaftlichen Leben teilnehmen. Es ist daher an der Zeit, dass wir unsere Arbeitswelten und unsere gesellschaftlichen Rahmenbedingungen an diese neue Situation anpassen, gläserne Barrieren abbauen und Lebenserfahrung wieder als Mehrwert für alle sehen. ●

Schlusswort von Michael Herzhofer, Obmann der AFPA:

Für mich als Makler ist es wichtig, Menschen gegen existenzielle Risiken abzusichern.

Ich sehe mich als Wegbegleiter unserer Kunden, die wir je nach Lebenssituation umfassend beraten und mit den benötigten Produkten und Dienstleistungen versorgen wollen. Warum soll dies nicht mehr möglich sein, nur weil ein Kunde eine imaginäre Altersgrenze überschritten hat? Ich hoffe daher sehr, dass hier rasch ein Umdenken bei Politik und Wirtschaft stattfindet!

Als AFPA-Obmann kritisiere ich nicht nur die altersbedingte Diskriminierung, sondern möchte auch die wirtschaftliche Komponente einbringen.

Die unabhängigen Finanzberater und Versicherungsvermittler, die wir vertreten, wollen nicht nur eine gesellschaftlich wichtige Aufgabe erfüllen (umfassend beraten, absichern), sondern auch Marktchancen nutzen.

Die Politik spricht ständig von der Notwendigkeit, nachhaltiger bzw. von fossiler Energie unabhängiger zu werden, Gebäude zu sanieren. Daher können wir es überhaupt nicht verstehen, warum ältere Personen keinen Kredit mehr erhalten, obwohl die Immobilie werthaltig ist und als Sicherheit dienen könnte. Und wie Michael Miskarik oben beschreibt, gibt es auch im Versicherungsbereich erhebliche Benachteiligungen, die es aufzudecken und zu beseitigen gilt. AFPA hat daher ein Marktforschungsinstitut beauftragt, um diesen Problembereich näher zu beleuchten, konkretes Zahlenmaterial für die Politik zu erheben und auf Änderungen zu drängen.

Unser Ziel ist: Eine Win-Win-Win-Situation zu erzielen: Gute Absicherung für die älteren Menschen. Lösung eines gesellschaftlichen Problems. Bessere Marktchancen für Berater und Vermittler. ●

AFPA

AFPA, gegründet 2011, ist der unabhängige Branchenverband der selbständigen Versicherungsvermittler und Finanzberater Österreichs und Mitglied im europäischen Branchenverband FECIF. Damit ist AFPA nicht nur direkt in die EU-Regulationsprozesse eingebunden, sondern bietet ihren Mitgliedern auch einen direkten Vertretungs- und Informationsvorsprung in der EU und in Österreich. 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 Beratern von Banken und Versicherungen. In Summe arbeiten so mehr als 13.000 Versicherungsmakler, Vermögensberater und Versicherungsagenten 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.

Für Rückfragen:

Günter Wagner, gw@afpa.at
Michael Herzhofer, mh@afpa.at



Michael Herzhofer,
mh@afpa.at