



AFPA startet Studie: „Best Ager, die vergessene Kunden- Generation?“

Veröffentlicht 2.7.2024

**AFPA, der unabhängige Branchenverband der selbständigen
Versicherungsvermittler und Finanzberater Österreichs, hat die konkrete
(Mangel-)Versorgung von „best agern“ mit Versicherungen und
Finanzdienstleistungen in einer repräsentativen österreichweiten Studie
untersucht. Über Ergebnisse und Schlussfolgerungen daraus diskutiert die
AFPA beim nächsten AFPA-Marktdialog am 24. Oktober.**

Redakteur/in: Kerstin Quirchmayr - Veröffentlicht am 2.7.2024

Seniorenvertreter weisen seit Jahren auf die Benachteiligungen älterer Menschen hin, die mit digitalen Angeboten Schwierigkeiten haben. Immer mehr Dienstleistungen sind nur noch digital verfügbar, was es für Berater und Vermittler erschwert, ältere Menschen mit passenden Produkten zu versorgen. Besonders problematisch wird es, wenn Senioren für nachhaltige oder altersgerechte Umbauten Kredite benötigen. Trotz gesetzlicher Anpassungen im Vorjahr nutzen Banken die neuen Möglichkeiten kaum. Auch im Versicherungsbereich sind ältere Menschen benachteiligt, da passende Produkte entweder fehlen oder übermäßig teuer sind. Versicherer kündigen oft Verträge, wenn altersbedingte Schadensquoten steigen, was es schwierig macht, neuen Versicherungsschutz zu finden. Die AFPA kritisiert diese unzureichende Versorgung und betont, dass die wachsende Zielgruppe der Senioren korrekt beraten und versorgt werden muss, da die Anzahl der Menschen über 65 Jahren stetig steigt.

AFPA-Obmann Michael Herzhofer:

"Für mich als Makler ist es wichtig, Menschen gegen existentielle Risiken abzusichern. Mithelfen, Vermögen aufzubauen und für die Pension vorzusorgen. 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 Finanzberater und Versicherungsvermittler, die wir vertreten, wollen nicht nur eine gesellschaftlich wichtige Aufgabe erfüllen (umfassend beraten, absichern), sondern auch Marktchancen nutzen. Unser Ziel ist: Eine Win-Win-Win-Situation zu erzielen: Bessere Marktchancen für Berater und Vermittler. Gute Absicherung für die älteren Menschen. Lösung eines gesellschaftlichen Problems.“

Foto oben: Michael Herzhofer, AFPA-Obmann und Geschäftsführer der Secura Gruppe
Fineart Photos by Andrea Schober