

Herausforderndes Thema – spannender Dialog

AFPA

Unter dem Titel „Zu alt, zu analog für Geld und Versicherung?“ fand ein spannender Dialog statt, initiiert von der AFPA, der Arbeitsgemeinschaft Finanzdienstleister und Versicherungsmakler. In einem Mix aus Präsenz- und Onlineveranstaltung diskutierten Experten, wie die Finanz- und Versicherungsbranche mit der zunehmend älter werdenden Gesellschaft umgeht – oder vielmehr, wo es Defizite gibt.

Eine wachsende Zielgruppe wird übersehen

Die Zahlen sprechen für sich: Bereits 2024 wird mehr als die Hälfte der wahlberechtigten Bevölkerung in Österreich über 50 Jahre alt sein, und bis 2034 wird die Gruppe, der über 65-Jährigen um rund 800.000 Menschen anwachsen. Michael Herzhofer, Obmann der AFPA, machte deutlich, dass die sogenannte „Best Ager“-Generation schon bald die größte und wirtschaftlich bedeutendste Kundengruppe darstellen wird. Doch die Finanz- und Versicherungsbranche scheint darauf nicht vorbereitet: Es fehlen maßgeschneiderte Produkte und Services, die den Bedürfnissen dieser wachsenden Zielgruppe gerecht werden.

Hürden im Alltag und mangelnde Alternativen

Besonders kritisch sehen die Experten die wachsende digitale Abhängigkeit in der Branche. Dr. Peter Kostelka, Präsident des Pensionistenverbandes Österreichs, bezeichnete den „digitalen Zwang“ als eine Form der Entmündigung. Von der Beantragung des Handwerkerbonus bis hin zum Zugang zu den sogenannten „Bundesschätzen“ – vieles ist nur online möglich, und wer nicht digital kompetent ist, bleibt außen vor. Kostelka verwies auch auf bestehende Probleme bei Krediten für Ältere, selbst

wenn Sicherheiten vorhanden sind. Das ist kein Einzelfall: Die AFPA-Studie bestätigt, dass ältere Menschen häufig auf Hürden stoßen, wenn sie finanzielle Produkte oder Versicherungen benötigen. Auch Mag.a Gabriele Zgubic von der Arbeiterkammer Wien beklagte diese Entwicklungen.

Sie sprach sich klar für Wahlfreiheit aus – sowohl digitale als auch analoge Alternativen müssen verfügbar sein. Gerade in ländlichen Regionen, wo Bankfilialen schließen und der nächste Bankomat weit entfernt ist, werden viele Senior regelrecht zum Online-Banking gezwungen. Für sie ist klar: „Die Mindest-Infrastruktur von Dienstleistungen muss auch offline verfügbar sein.“

Kritik an der Branche

Die Diskussion zeigte deutlich, dass die Versicherungsbranche ebenfalls großen Nachholbedarf hat. Michael Miskarik, Niederlassungsleiter der HDI Lebensversicherung AG Österreich, betonte die Notwendigkeit, auch Personenversicherungen wieder stärker in den Fokus zu rücken. Der Vorwurf, die Branche sei zu beratungsintensiv, darf nicht als Ausrede gelten. Vielmehr sei es eine Bringschuld, Älteren dabei zu helfen, ihre Ansprüche geltend zu machen – sei es bei Pflegeleistungen oder in schwierigen Lebenssituationen.

Ein besonderes Beispiel für Diskriminierung brachte Dr. Kostelka zur Sprache: Kfz-Versicherer verlangen teils ab einem Alter von 70 Jahren erhebliche Zuschläge, und für über 75-Jährige ist ein Versicherungsabschluss oft nur mit Zustimmung der Geschäftslei-

tung möglich. Dabei stellt sich die Frage: Warum werden Senioren für ein höheres Unfallrisiko finanziell bestraft, während jüngere Menschen mit häufigeren und schwereren Verkehrsunfällen keine solche Zuschläge tragen müssen?

Forderungen an Politik und Branche

Die Diskutanten waren sich einig: Es muss mehr getan werden, um Altersdiskriminierung zu beenden. Dazu gehören sowohl gesetzliche Änderungen als auch ein Umdenken in der Branche. Mag.a Zgubic plädierte dafür, den Diskriminierungsschutz, um das Kriterium „Alter“ zu erweitern. Dr. Kostelka ging noch weiter und forderte eine Verankerung des Altersdiskriminierungsverbots in der österreichischen Verfassung. Gleichzeitig müsse die Branche Produkte entwickeln, die den Bedürfnissen älterer Menschen entsprechen – etwa Bausteine in Rechtsschutzversicherungen, die Hausbesuche durch Anwälte abdecken. Ein weiterer zentraler Punkt war die Wiedereinführung steuerlicher Anreize, um junge Menschen frühzeitig für Vorsorgeprodukte wie Kranken- oder Pflegeversicherungen zu gewinnen. In den 1980er- und 1990er-Jahren führte diese Maßnahme zu einem regelrechten Boom, wie sich die Experten erinnerten. „Das muss sich Österreich leisten können“, forderte Miskarik.

Die Zeit drängt

Die Diskussion zeigte eindrücklich, dass Handlungsbedarf besteht – und zwar dringend. Die Überalterung der Gesellschaft bringt Herausforderungen mit sich, die nur durch gezielte Maßnahmen gemeistert werden können.



Von der Politik verlangen die Experten klarere Rahmenbedingungen und steuerliche Anreize. Die Branche hingegen muss Produkte entwickeln, die den Bedürfnissen der Älteren gerecht werden, und digitale wie analoge Zu-

gänge gleichermaßen fördern. Wie Herzhofer abschließend betonte: „Die standardisierte Robo-Beratung oder das unflexible Produkt von der Stange werden niemals den maßgeschneiderten Versicherungsschutz ersetzen können,

den diese Generation benötigt.“ Es ist an der Zeit, die Bedürfnisse der Älteren ernst zu nehmen – denn die „Best Ager“ sind nicht nur die größte, sondern auch eine der wirtschaftlich wichtigsten Zielgruppen der Zukunft.

Praxisorientierte Lösungen gefordert

Bundesgremium der Versicherungsagenten

In einer Podiumsdiskussion, veranstaltet vom Bundesgremium der Versicherungsagenten, kamen führende Vertreter aus der Versicherungswirtschaft und der Aufsicht zusammen, um die Auswirkungen von Bürokratie und Regulierungen in der Versicherungsbranche zu beleuchten. Die Diskussion bot tiefgehende Einblicke in die drängenden Themen der Branche – von der Insurance Distribution Directive (IDD) und Weiterbildungsverpflichtungen bis hin zum geplanten Provisionsverbot (im Rahmen der Retail Investment Strategy) der EU und den Geldwäscherichtlinien – und lieferte wertvolle Anstöße für zukunftsgerichtete Reformen.

Horst Grandits, Bundesobmann des Bundesgremiums der Versicherungsagenten, merkte an, dass seit Inkrafttreten der IDD in einigen Bereichen der Regulierung Verbesserungspotenzial besteht. Er führte insbesondere aus: „Weiterbildung sollte wirkliche Weiterbildung sein.“ „Wir bekennen uns zur Weiterbildungsverpflichtung und sehen uns als Fachverband in der Verantwortung, qualitativ hochwertige Weiterbildungsveranstaltungen anzubieten, um die Qualität der Beratung durch Versicherungsagenten zu sichern“, so Grandits.

Reinhard Pohn, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei Generali Österreich, unterstrich, dass die Anforderungen ohne eine solide technische Infrastruktur schwer zu bewältigen seien. Eine pragmatische Herangehensweise sei zudem notwendig, um effizient arbeiten zu können. Pohn hob die Bedeutung einer qualitativ hochwertigen Kundenberatung her-

vor, die den tatsächlichen Bedarf der Kunden erkennen und passende Lösungen bieten soll.

Michael Heinz, Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute, beschrieb die Situation in Deutschland und wies auf ähnliche Probleme hin. Er kritisierte die „Überregulierung“, die die Beratungsarbeit entfremde, und warnte vor der Bürokratie aus Brüssel. Heinz forderte, dass die Versicherungsbranche ihre Qualifizierungsmaßnahmen und Standards selbst regulieren kann und keine zusätzlichen Vorschriften benötigt.

Maria Althuber-Griesmayr, Leiterin für Recht und Internationales im Versicherungsverband, betonte die Bedeutung des Images und der Interessenvertretung der Branche. Sie forderte verstärktes Lobbying in Brüssel, da viele regulatorische Entscheidungen dort getroffen werden. Der Bankensektor diene oft als Maßstab für die Versicherungsbranche, was laut Althuber-Griesmayr nicht immer angemessen sei. Zudem sieht sie in der zunehmenden Bürokratie eine Behinderung des Kerngeschäfts und eine Herausforderung, sich auf Kundenbedürfnisse und neue Themen wie Nachhaltigkeit zu konzentrieren.

Christian Mandl, Abteilungsleiter Europapolitik der Wirtschaftskammer Österreich, hob hervor, dass viele EU-

Vorgaben für österreichische Unternehmen – insbesondere kleine und mittlere Unternehmen – zu einem erhöhten bürokratischen Aufwand führen und die Innovationskraft einschränken. Er forderte einen spürbaren Abbau der Bürokratie auf EU-Ebene im Sinne der Wettbewerbsfähigkeit.

Stefan Trojer, Gewerberechtspezerte im Wirtschaftsministerium, betonte die Notwendigkeit einer praxisnahen Regulierung der Anforderungen an Versicherungsvermittler, um eine praktikable Umsetzung zu ermöglichen. Er sprach sich gegen überflüssige Zusatzanforderungen („Gold-Plating“) aus, die den Versicherungsvertrieb weiter belasten.

Ludwig Pflger von der Finanzmarktaufsicht (FMA) erläuterte seine Vision einer zukünftigen Regulierung im Versicherungssektor. Anstatt immer neue Regelungen zu schaffen, sollte die EU bestehende Gesetze evaluieren und gezielt anpassen, um Effizienz und Verbraucherschutz zu stärken. Pflger nannte den Grundsatz „Beraten statt Strafen“ und betonte die Bereitschaft der FMA, gemeinsam mit der Branche praktikable Lösungen zu erarbeiten.

Zusammenfassend fordert die Versicherungsbranche eine pragmatische und praxisorientierte Regulierung, die auf Bürokratieabbau, stärkere Eigenverantwortung und gezielte Anpassungen setzt, um den Kundenbedarf besser zu erfüllen und die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.



Horst Grandits, Ludwig Pflger, Stefan Trojer, Maria Althuber-Griesmayr, Michael Heinz, Christian Mandl und Reinhard Pohn