



Angebote für Senioren – Oft Fehlanzeige

Mehr als jeder fünfte Bundesbürger ist älter als 65 Jahre. Und Deutschlands Senioren sind in der Regel eine treue Klientel und ihrer Hausbank über Jahrzehnte verbunden. Für Banken und Finanzinstitute spielen Kunden dieser Altersgruppe meist eine untergeordnete Rolle.

Ein Aspekt, der nachdenklich stimmt. Immerhin ist die Nachkriegsgeneration dabei, ihr Vermögen zu übertragen oder zu vererben. Und das ist durchaus beachtlich. Im Jahr 2017 waren es fast 100 Milliarden Euro, die vererbt oder verschenkt wurden, belegen Daten des Statistischen Bundesamts. Hierbei wurden jeweils steuerlich veranlagte Übertragungen berücksichtigt, die beim Finanzamt angegeben worden waren und für die Steuerzahlungen entstanden sind. Dementsprechend konnten die Summen, die in Verbindung mit Steuerfreibeträgen vererbt wurden, nicht einbezogen werden.

Und trotz dieser Tatsache scheint diese Zielgruppe für einige Finanzinstitute bislang nicht mehr attraktiv genug zu sein.

Über Ansprüche und Erwartungen

Senioren erwarten von ihrem Bankberater Kompetenz rund um die Fragen ihrer Altersfinanzierung. Aber nicht nur das: Jeder Zweite sucht beispielsweise bei seinem Kreditinstitut auch Rat zu den sehr wichtigen Themen wie Pflege und Gesundheit im Alter, die es zu finanzieren gilt.

Finanzierungen sind auch in diesem Alter ein sehr aktuelles Thema. Bei jedem vierten Immobilieneigentümer über 65 Jahre sind das Haus oder die Eigentumswohnung noch nicht

abbezahlt. Die Frage nach Anschlussfinanzierungen steht somit im Raum. Oder aber es gibt Überlegungen für einen altersgerechten und somit barrierefreien Umbau oder eine Sanierung des Eigenheims. Insofern steht die Tilgung von Schulden in einem angemessenen Zeitraum sehr weit oben auf der Wunschliste dieser Zielgruppe, wenn die Übertragung der Finanzierung auf die Nachfolgegeneration vermieden werden soll.

Konnte während des Arbeitslebens Vermögen aufgebaut oder ausreichend angespart werden, geht es im Ruhestand für die meisten Senioren darum, das Ersparte sinnvoll zu nutzen. Wobei genau diese Überlegungen durchaus anspruchsvoll sind. Durch das längere Leben sind größere finanzielle Reserven nötig, um den Lebensstandard halten zu können.

Die Finanzierung dieses Lebensabschnitts ist eine der größten Herausforderungen, gerade dann, wenn durch eine späte Elternschaft sich die Kinder noch in der Ausbildung oder im Studium befinden. Die Kompetenz der Hausbank ist somit dringend erforderlich und die des Versicherungsvermittlers sowieso.



Die dritte Lebensphase – doch kein Stiefmütterchen

Mittlerweile hat das Umdenken begonnen und immer mehr Institute beschäftigen sich mit Projekten für diesen Lebensabschnitt. Im Mittelpunkt steht dabei auch die Nutzung des Vermögens, das in Immobilien gebunden ist, und somit die Verrentung von Eigenheimen. Dieses Modell rückt immer stärker in den Fokus der Banken.

79 Prozent der Befragten halten die Immobilien-Rente für eine gute Lösung. Und mehr als 60 Prozent könnten sich vorstellen, ihren Kunden diese Vorgehensweise zu empfehlen. Interesse gibt es dabei vor allem vonseiten der Sparkassen und der genossenschaftlichen Institute, da sie traditionell einen besonders großen Anteil an älteren Kunden haben.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4917886/angebote-fuer-senioren-oft-fehlanzeige/>