

Generation 55+ wünscht sich mehr Unterstützung durch Bank

Die Mehrheit der Immobilienbesitzer der Generation 55+ wünscht sich Unterstützung von ihrer Bank in Bezug auf das eigene Haus oder die eigene Wohnung – vor allem bei Finanzierungsfragen. Dies zeigt eine Studie der Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG.

Banken und Sparkassen kommen diesen Bedürfnissen nach Ansicht der Befragten bisher kaum nach – und lassen damit häufig ausgerechnet ihre treuesten Kunden mit existenziellen Problemen allein.

Beratungsbedarf ist hoch

Mehr als jeder Dritte dieser Generation hat Haus oder Wohnung noch nicht abbezahlt und mehr als die Hälfte besitzt außer der eigenen Immobilie kein weiteres Vermögen.

Thorsten Zucht, Vorstand der Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG, erklärt:

- „Diese oft seit Jahrzehnten treuen Kunden benötigen also fachliche und meist auch finanzielle Begleitung, wenn es darum geht, entweder den Verkauf inklusive Umzug zu organisieren oder die Zukunft in der eigenen Immobilie bis zum Lebensabend zu sichern. Banken können hier helfen, sie haben die Expertise und werden von den Kunden als seriöser Ratgeber geschätzt.“

Ansprechpartner Nr. 1 bei Immobilien-Verrentung

Nicht immer muss es dabei um die klassische Kreditvergabe gehen. Auch bei einem Thema wie der Immobilien-Verrentung sind die Institute die beliebteste Anlaufstelle. 55 Prozent der Befragten würden sich zuerst an ihre Bank oder Sparkasse wenden, um sich über ein solches Modell zu informieren oder ein konkretes Angebot zu erhalten.

Die Offenheit für eine solche Lösung steigt dabei mit ihrer zunehmenden Bekanntheit: Inzwischen finden 13 Prozent ein Angebot zur Immobilien-Verrentung äußerst und 27 Prozent sehr interessant, wenn es von einer Bank käme, nur bei 29 Prozent würde es auf Ablehnung stoßen. Die Institute nehmen dabei eine Vermittlerrolle ein und erhalten im Gegenzug eine Provision von der Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG.

Thorsten Zucht meint:

- „Zunehmend erkennen Banken und Sparkassen das Potenzial solcher Verrentungs-Modelle, die es ihnen ermöglichen, ihren Kunden auch im

Alter beizustehen. Wenn Ruheständler zuhause in der vertrauten Umgebung ihren Lebensabend verbringen wollen, müssen Wege gefunden werden, dies zu ermöglichen, beispielsweise durch eine Immobilien-Leibrente."

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945489/generation-55-wuenscht-sich-mehr-unterstuetzung-durch-bank/>