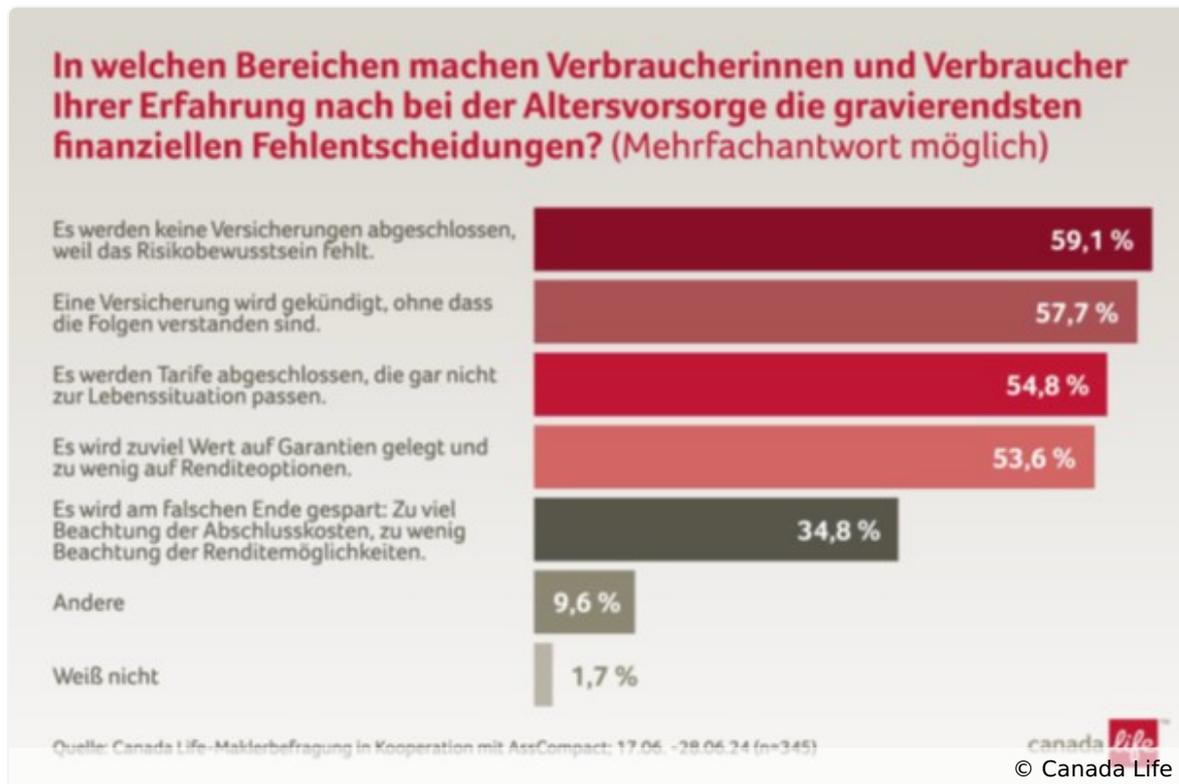


Umfrage im Auftrag von Canada Life - Altersvorsorge: Das läuft aus Maklersicht schief



Private Altersvorsorge - welche Verbraucher-Entscheidungen hier richtig oder falsch sind, steht aktuell wieder in der Diskussion.

Die Perspektive von Versicherungsmaklern dazu ermittelte eine Studie des Fachmagazins AssCompact im Auftrag des Lebensversicherers Canada Life.



Was der Altersvorsorge schadet: Die folgenschwersten Fehler aus Maklersicht

In der Studie haben Versicherungsmakler die aus ihrer Sicht gravierendsten Fehlentscheidungen von Verbraucherinnen und Verbrauchern rund um die Altersvorsorge aufgezeigt. Die meisten Befragten (59,1%) halten es für den größten Fehler, aus fehlendem Risikobewusstsein heraus gar keine Versicherung abzuschließen. Fast genauso so viele Makler (57,7%) nennen den Ausstieg aus einem Versicherungsvertrag, ohne dass Kunden die Folgen verstanden haben.

Auch die Wahl von geeigneten Versicherungsverträgen birgt laut den Befragten Stolpersteine. 54,8% der Umfrage-Teilnehmer kritisieren Tarif-Abschlüsse, die nicht zur Lebenssituation der Kunden passen. Ähnlich viele (53,6%) meinen, dass Kunden in der Altersvorsorge zu viel Wert auf Garantien legen und zu wenig auf Renditeoptionen. Bei der Frage waren Mehrfachnennungen möglich.



Fehlentscheidungen verhindern: Das empfehlen Makler

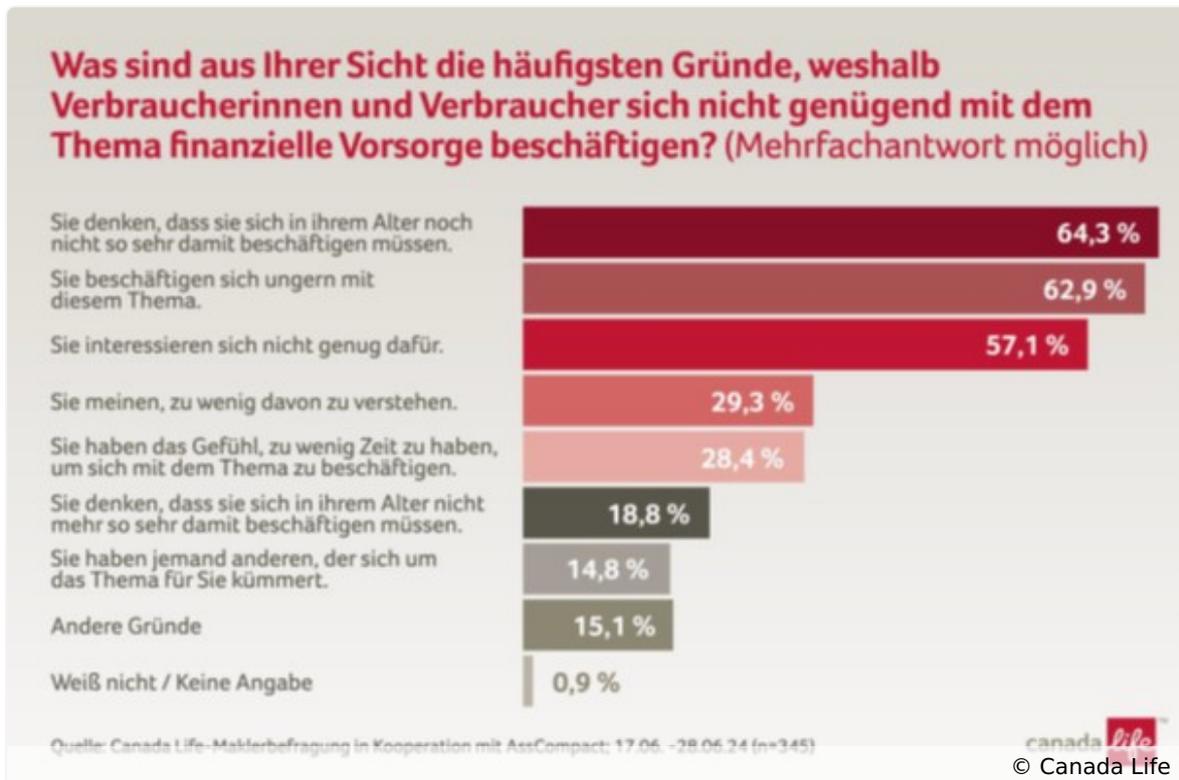
Mehr als drei Viertel der befragten Makler denken, dass sie ihre Kunden vor solchen Fehlern bewahren können. Um Fehlentscheidungen vorzubeugen, empfehlen Versicherungsmakler vor allem zwei Schritte: Umfassende Information zur gesamten Absicherungssituation (37,1%) und transparentes Aufzeigen des Bedarfs und der Rentenlücke im Alter (36,2%).



Makler über den Vorsorge-Aufschub der Kunden

Dass Verbraucher die finanzielle Vorsorge oft auf die lange Bank schieben, hat aus der Maklerperspektive vor allem folgende Gründe: Mit 64,3% gehen die meisten Makler davon aus, dass Verbrauchern aufgrund ihres Alters das nötige Risikobewusstsein fehlt und sie deshalb eine Beschäftigung mit dem Thema für nicht nötig halten. 62,9% denken, dass sich Verbraucher generell ungern damit befassen, und 57,1%, dass sie sich nicht genügend dafür interessieren. Das Ergebnis steht im Widerspruch zu einer kürzlich im Auftrag von Canada Life durchgeführten repräsentativen Verbraucher-Umfrage des Marktforschungsunternehmens YouGov. Hier hatten

die Menschen in Deutschland angegeben, die finanzielle Vorsorge vor allem aus Zeitmangel im Alltagsstress aufzuschieben.



„Die Einblicke, die uns Makler in der Umfrage geben, sprechen Bände über die Vorsorge-Realität in Deutschland. Völlig zu Recht weisen Makler darauf hin, dass sie für eine gelungene Absicherung des Ruhestands kompetente Ansprechpartner sind. Gerade beim Faktor Zeitmangel könnten Makler noch deutlicher machen, dass sie den Kunden Aufgaben abnehmen, zu denen diese im Alltag nicht kommen“, kommentiert Dr. Igor Radović, Vorstandsmitglied bei Canada Life, die Umfrageergebnisse. „Eine gute Beratung hilft nicht nur, die Zukunft zu planen. Sie entlastet Kunden im Hier und Jetzt, da sie ein oft verdrängtes Thema mit Profi-Unterstützung endlich angehen können.“