



Interaktion zur Entwicklung von Prototypen mit einem bestimmten Nutzungsverhalten. „Es braucht zielgerichtete Kundenansprache. Und man muss die Zielgruppe genau definieren“, so Stoller zur Problematik. Generell sollten Beratung und Abwicklungsprozesse „schmerzfrei“ sein.

X übergibt an Ypsilon

Eine gänzlich andere Problematik im Zusammenhang mit der Generation Y bringt Siegfried Koch, Head of Sales bei Swiss Life, aufs Tapet, nämlich die des Erbens: „Die gesetzliche Erbfolge passt nicht mehr zur Generation Y. Das Erbrecht ist über 300 Jahre alt, damals hat es noch keine Patchwork-Familien gegeben, oder nicht-eheliche Lebensgemeinschaften.“

Das durchschnittliche Erbe in Österreich wurde 2010 auf rund 80.000 € geschätzt (seit dem Wegfall der Erschaftsteuer gibt es da keine genauen Daten mehr, Anm.), gegenwärtig auf rund 100.000 €, Tendenz steigend. Ein Testament haben dennoch nur 15% aller Österreicher – ein Fehler, der möglicherweise in unseren Wesenszügen begründet ist. „Wir müssen den Leuten Mut geben, sich über ihr Vermögen Gedanken zu machen. Es gibt einen Spruch in

Österreich: ‚Über Geld spricht man nicht‘ – und schon gar nicht wenn’s ums Erben geht. Das ist in Österreich ein Tabuthema und dieses Tabuthema müssen wir aufbrechen – damit entsteht Bewusstsein und in weiterer Folge Wünsche“, analysiert Koch. Eben diese Wünsche sollten dann mit Spezialisten besprochen werden, empfiehlt der Swiss Life-Experte: „Wenn wir Informationsveranstaltungen machen, geht der Kunde nach Hause und weiß, er muss zu einem Notar gehen, ein Testament machen – wenn er Sachwerte hat, die er weitergeben möchte. Wenn er Barvermögen hat, dann gibt es die Möglichkeit, dieses in Form einer Lebensversicherung generationsübergreifend, direkt und außerhalb der Erbfolge, weiterzugeben. Mit Steuervorteil. Es muss nicht immer das Sparbuch sein.“

Trotz eines starken Digitalisierungstrends bei den Millennials, wünscht sich diese junge Generation eine kundenorientierte Finanzberatung, welche die individuelle persönliche Betreuung weiterhin als zentrales Element ansieht und den Menschen fokussiert, fasst medianet-Herausgeber Oliver Jonke das medianet-Round Table zusammen.

”

Grundsätzlich muss man festhalten, dass die Generation Y die Freiheit liebt. Sie will sich nicht mehr so lange und fix binden.

Matthias Gregoritsch
C&P Immobilien AG

“



”

Man kann nicht allen der Generation Y die gleichen Produkte anbieten. Ein 36-Jähriger hat andere Interessen als ein 17-Jähriger.

Roger Stoller
Swiss Life Select

“

”

Die gesetzliche Erbfolge passt nicht mehr zur Generation Y. Das Erbrecht ist über 300 Jahre alt, damals hat es noch keine Patchwork-familien gegeben.

Siegfried Koch
Swiss Life

“

