

Heidelberg, 08. Juni 2009
2.904 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

Versicherer und Finanzdienstleister reif für Generation 50plus?

Herausforderungen einer schnell wachsenden Zielgruppe als Chance begreifen

(Teil 1 einer zehnteiligen Serie zum Thema „Generation 50plus und Finanzen“)

Heidelberg (08.06.2009) – Finanzkrise und eine zunehmend älter werdende Gesellschaft – auf den ersten Blick nicht die besten Voraussetzungen für erfolgreiche Geschäftsjahre im Finanzdienstleistungssektor. Es lohnt sich jedoch einen zweiten Blick zu riskieren: Fast 40 Prozent der deutschen Bevölkerung steht bereits heute in der zweiten Lebenshälfte. Bis zum Jahr 2050 wächst der Anteil der Über-50-Jährigen um ein Drittel auf 53 Prozent. Die Lebenserwartung steigt bis 2050 um weitere 10 Prozent (Quelle: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung, 2008). Damit steht fest, dass der Bedarf für Altersvorsorge weiter zunimmt.

Gleichzeitig werden rund 65 Prozent des Geldvermögens in den Händen der Generation 50plus sein. Schon heute bilden sie mit 45 Prozent Konsumanteil an allen Konsumgütergruppen eine wichtige Konsumentengruppe – Tendenz steigend. Insbesondere die Gruppe Über-65-Jähriger wird bis 2035 weiter wachsen: Ihr Anteil am Gesamtkonsum klettert um satte 50 Prozent (Quelle: „Wirtschaftsmotor Alter“, BM für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, 2007).

Vor dem Hintergrund der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise bringt diese Entwicklung für Versicherer ein enormes Potenzial. Laut Deutschem Institut für Altersvorsorge machen sich die Bundesbürger (68%) aktuell verstärkt Gedanken um ihr Auskommen im Rentenalter. Darüber hinaus gehören Versicherer neben Bausparkassen in Punkto Vertrauen zu den Gewinnern der Krise, was nicht zuletzt ihrem Produktportfolio zuzuschreiben ist. So bieten beispielsweise Lebensversicherungen mit Garantiekomponenten eine sichere Alternative zur Renditejagd an den Börsen und eine attraktivere Kapitalanlage als viele festverzinsliche Wertpapiere. Dies kommt auch dem Anlageverhalten der Über-50-Jährigen entgegen. Je näher der Zeitpunkt kommt, an dem sie auf das angesparte Geld zurückgreifen müssen, desto sicherheitsorientierter werden sie bei der Wahl ihrer Kapitalanlage.

Dennoch sollten Anfang 50-Jährige Renditeaspekte bei der Altersvorsorge berücksichtigen. So verbindet beispielsweise der britische Lebensversicherer Clerical Medical mit dem Fonds „CMIG GA80% Flexible“ (GA80F) Garantie- und Renditewünsche: Aufgrund seiner flexiblen Anlagestrategie ist er optimal an das derzeit hochvolatile Marktumfeld angepasst. Langfristig bietet der Fonds eine ausgewogene Balance zwischen Ertragspotential und Sicherheit, die die täglich verfügbare 80-prozentige Höchststandsgarantie gewährleistet. Dieser Garantiefonds ist im Rahmen der fondsgebundenen Performancemaster-Produktfamilie der Clerical Medical erhältlich. Die Serie wird fortgesetzt mit

dem Artikel „Lebens- und Finanzsituation, Aktivitäten, Kaufkraft und Verbraucherverhalten 50plus.“

* * *

Ansprechpartner für die Medien:

Clerical Medical

Heidelberger Leben

Matthias Pawlowski

Leiter Presse und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: (06221) 872-2556

E-Mail: matthias.pawlowski@hbosplc.com

* * *

Clerical Medical ist einer der traditionsreichsten Anbieter von Vorsorgeprodukten. Das Unternehmen wurde bereits im Jahr 1824 in Großbritannien gegründet und ist spezialisiert auf Versicherungen und Kapitalanlagen. Clerical Medical beschäftigt an mehreren europäischen Standorten rund 700 Mitarbeiter und ist in Deutschland seit 1995 aktiv. Die Gesellschaft verwaltet derzeit über 148,6 Milliarden Euro. Die Finanzstärke des Unternehmens ist hervorragend. Dies belegen zahlreiche Ratings, wie zuletzt eine Einstufung von Standard and Poor's mit der Klassifizierung A+.