

Pressemitteilung**München, den 19.11.2025****Generationenberatung wird forciert:****HypoVereinsbank startet ab sofort umfangreiche Beratungs- und Aufklärungskampagne**

- **HVB warnt: Viele über 60-Jährige sind für den Ernstfall nicht vorbereitet**
- **Großangelegte Marketingkampagne mit Felix und seinem Vater Christian Neureuther**

Die HypoVereinsbank (HVB) startet ab sofort eine umfangreiche Beratungs- und Aufklärungskampagne zum Thema Generationenübergabe. Denn es besteht Handlungsbedarf: Insbesondere in der Generation der Babyboomer, die vor der Übergabe großer Vermögenswerte steht, haben viele noch keine Regelungen für den Ernstfall getroffen. Viele der über 60-Jährigen haben sich noch nicht darum gekümmert, wer Zugriff auf ihr Konto und Vermögen hat. Ähnlich sieht es auch bei weiteren Themen der Nachlassplanung aus. Verfügungen fehlen, Immobilien sind nicht bewertet, steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten bleiben ungenutzt. Viele schieben die Nachlassplanung auf. Das stellt die Angehörigen und Hinterbliebenen vor schwierige Entscheidungen und macht sie oft handlungsunfähig. Dies kann zu finanziellen Nachteilen für die Erben und möglicherweise auch zu familiären Konflikten führen.

Hier setzt die HVB mit ihrer strukturierten und generationsübergreifenden 360 Grad-Beratung an. Dabei wird mit den Kunden die jeweilige individuelle Situation durchgespielt, um offene Punkte in der Generationenübergabe zu identifizieren. Zudem bietet die Bank gemeinsame Gespräche mit Erblasser und Erben an, um auch bei der Erstellung von Vollmachten zu unterstützen. Sie sensibilisiert ihre Kunden für die Relevanz der frühen Vorsorge und zeigt auf, welche Punkte geregelt werden sollten. Außerdem verfügt die HVB über ein bundesweites Netzwerk an hochqualifizierten Beratern, die im Rahmen einer individuellen Optimierung der Nachfolgeplanung auch Lösungen im Bereich einer Testamentsvollstreckung oder der HVB-Stiftergemeinschaft anbieten.

„Wenn Vermögen innerhalb der Familie weitergegeben wird, geht es nicht nur um Zahlen und Verträge. Es geht darum, rechtzeitig miteinander zu sprechen, individuelle Lösungen zu finden und den Zusammenhalt zu stärken. Unsere Beratung schafft dafür den nötigen Rahmen,“ sagte René Babinsky, Privatkundenchef bei der HypoVereinsbank.

Das Angebot der gezielten Generationenberatung wird durch eine großangelegte Marketingkampagne online sowie in den Filialen vor Ort mit Motiven und Videos von Felix und seinem Vater Christian Neureuther sichtbar unterstützt.

Weitere Informationen: <https://www.hvb.de/familienvermoegen>

Über HypoVereinsbank

Die HypoVereinsbank ist Teil der UniCredit, einer paneuropäischen Geschäftsbank mit einem einzigartigen Angebot in Italien, Deutschland sowie Zentral- und Osteuropa. Unser gruppenweiter Anspruch lautet: Empower Communities to Progress. Er beinhaltet, allen Beteiligten das Beste zu bieten und dadurch das Potenzial unserer Kund:innen sowie unserer Mitarbeiter:innen in ganz Europa zur Entfaltung zu bringen.

Wir betreuen mehr als 15 Millionen Kund:innen weltweit. Sie sind der Mittelpunkt unseres Handelns auf allen unseren Märkten. Die UniCredit setzt sich aus vier Kernregionen und zwei Produktbereichen zusammen, die Lösungen für Unternehmens- und Privatkund:innen bieten. So können wir nahe an unseren Kund:innen sein und das Leistungsspektrum der gesamten Gruppe nutzen, um alle Märkte mit den besten Produkten zu versorgen.

Die Digitalisierung und das klare Bekenntnis zu den ESG-Grundsätzen sind wesentliche Voraussetzungen für unsere Dienstleistungen. Sie unterstützen uns dabei, unsere Stakeholder hervorragend zu begleiten und eine nachhaltige Zukunft für unsere Kund:innen, unsere Gemeinschaften und unsere Mitarbeiter:innen zu gestalten.

Ansprechpartner für die Medien:

Name: Alina Buchner
Tel.: +49 171 2841035
E-Mail: alina.buchner@unicredit.de

Folgen Sie uns auf:

<https://www.linkedin.com/company/hypovereinsbank>
<https://youtube.com/user/hypovereinsbank>

