

## KOLUMNE

# Generation Y sucht Sinn statt Status

*Von Stephan Busch und Tom Wonneberger und Tom Wonneberger*

**12.12.2019 10:56, aktualisiert am 12.12.2019 10:56**

Wer kennt sie noch? Die Werbung der Sparkasse, die eine ganze Generation beschrieb: „Schober und der Schröder stehen für einen Typus, dem es vor allem um Status ging, bez Renditeversprechen erreichen und ihnen dazu noch die passenden Versicherungen verk

Diese Zeiten sind (zum Glück) vorbei, wenn es um den Großteil der Generation Y geht. Ein Unternehmensgründer Günter Faltin hat das Buch „Kopf schlägt Kapital“ geschrieben und Unternehmen zu gründen. Für die Beratung der Generation Y heute könnten wir sagen:

Heute würden Schober und Schröder eher mit ihrem Sabbatical, ihrer 25-Stunden-Woche dahinter steckt die vermehrte Sinnsuche in einer nahezu vollständig saturierten Welt, in die Millennials hinterfragen den Status quo und wollen ihn ändern. Zu tun gibt es genug Unterschiede, leergefischte Meere und so weiter.

Das gilt auch und vor allem für das Thema Finanzen. Andere Themen und Konzepte als Nachhaltigkeit, Sharing Economy, positiver Beitrag, Flexibilität et cetera. Das verlangt von Maklerinnen bisher klassisch anbieten: Versicherungen oder ewig laufende Sparverträge generell wenig Vertrauen in Finanzberater hat.

### **Von Angstmacherei verabschieden**

Werden Sie Finanzen-Coach oder Trainer für Millennials statt bloßer Versicherungsvermittler wird zunehmend online und digital. Hier, glauben wir, wird zukünftig kaum noch etwas Hilfestellung und Beratung vorab. Die wird gesucht und honoriert. Machen Sie sich so und Helfen Sie ihrer jungen Zielgruppe, mit ihrem Geld „Gutes“ und „Sinnstiftendes“ zu tun kein klassisches Finanzprodukt, für das es Courtage gibt. Das Erlebnis und der Kundenservice Verkauf von Policen.

Verändern Sie Ihre Kommunikation und Außenwahrnehmung. Verabschieden Sie sich v

oder „Jede X-te ist von Altersarmut bedroht!“) und Gier („6 Prozent Rendite, MINDESTEN Begrüßen Sie Mut, Selbstbestimmung und Genügsamkeit. Wer weniger konsumiert, br arbeiten und hat mehr immaterielle Bedürfnisse. Auf das veränderte Verhalten sollten Sie Antworten.

## Autor

---



### **Stephan Busch und Tom Wonneberger**

*Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und In*



### **Tom Wonneberger**

#### **MEHR ZU**

- ▶ [BERUFSBILD BERATER](#)
- ▶ [BUNTES](#)
- ▶ [KOLUMNEN](#)
- ▶ [KOLUMNEN & EXPERTENBEITRÄGE](#)
- ▶ [MANAGEMENT & ORGA](#)
- ▶ [GENERATION Y](#)