

ABSICHERUNG DER FREIHEIT

So gelingt die Einkommenssicherung in der Generation Y

Von Stephan Busch und Tom Wonneberger

21.10.2020 01:59, aktualisiert am 21.10.2020 01:59

Gleich vorweg mal eine gute Nachricht: Die Mehrheit der Millennials (58 Prozent) bevorzugt den Online-Abschluss ihrer Einkommenssicherung. Laut Yougov Marktforschung zum Online-Kaufverhalten Versicherung im Auftrag der BCG, 21 Prozent der Bundesbürger haben laut Bitkom Research eine Berufsunfähigkeitsversicherung online abgeschlossen.

Wenn es um die Beratung und den Abschluss geht, läuft es also meistens nach wie vor im traditionellen Offline-Kanal ab. Der Eindruck, den Millennials beim Online-Abschluss bekommen, ist ein gemischter. Der Grund liegt auf der Hand. Das Produkt, oder besser, das Thema Einkommenssicherung ist komplex. Hier geht es auch um Sorgen und Ängste. Die kann (noch) nur ein Mensch mit einer persönlichen Beziehungswaise entkräften.

Allerdings beginnt die Kundenreise (Neudeutsch: Customer Journey) nicht bei der Beratung, sondern lange vorher und meistens online. Erste Infos zum Thema holen sich die Vertreter der Generation Y auf Websites, Testberichten und so weiter. Wer hier inhaltlich und optisch ansprechend auf den Kunden zu kommen will, muss die Millennials auf Social Media auftrifft bei Facebook, Instagram, Twitter und Youtube. Online-Kundenbewertung ist für Millennials nicht um ein entweder (offline) oder (online), sondern eher um ein sowohl als auch. Wo die Einkommensabsicherung punkten muss, muss beides sitzen.

Einfach und verständlich

Neben der Altersvorsorge dürfte die Einkommensabsicherung zu den erklärungsbedürftigsten Themen gehören. Eine verständliche Aufklärung ist also das A und O. Für 45 Prozent der jungen Menschen ist eine verständliche Aufklärung ein ausschlaggebendes Kriterium beim Abschluss einer Police“, zeigt eine Umfrage der Nürtinger-Geislinger Versicherung. Die Studie beantwortet zwei Fragen zur gewünschten Rente oder dem Beitrag und dann ein fertiges Angebot vor. Die Studie zeigt, dass das Thema immer mit einem etwa 30-minütigen Aufklärungsgespräch. Hier geht es um

1. die Risiken und Ursachen von Berufs- beziehungsweise Erwerbsunfähigkeit
2. staatliche Leistungen und Versorgungslücken
3. Schadenhöhen im Vergleich zu anderen Versicherungsprodukten
4. Auswirkungen von späterem Beginn
5. mögliche private Lösungen
6. das Argument, selber sparen zu können
7. Ablauf im Leistungsfall
8. den Mythos, dass Versicherer nicht zahlen würden

Das Ziel: Sie vermitteln einfach und verständlich dem Interessenten so viele Informationen und Anbieter-neutral erfolgen, um die Glaubwürdigkeit und Unabhängigkeit zu demon

Erläutern Sie anhand der wesentlichen Merkmale wann, wie, welche Versicherungslösungen Sie es anhand von eingängigen Schadenbeispielen. Das Ziel ist es nicht, eine BU-Versicherung Einkommen beziehungsweise die Ausgaben ihrer Kunden abzusichern. Zeigen und bieten lediglich eine BU anbieten, ist die Gefahr groß, dass der Vertrag nicht zustande kommt. aus verschiedenen Produkten, Bausteinen und Leistungshöhen, tendiert die Gefahr geg

Psyche

Ursache Nummer 1 für Erwerbsminderung und Berufsunfähigkeit sind psychische Erkrankungen. In den jüngeren Leistungsempfängern überproportional vertreten. So sind laut Daten der Jahre 2017 schon 60 Prozent der 20- bis 35-Jährigen aufgrund psychischer Erkrankungen im Vergleich zu 18-Jährigen jedoch nur 18 Prozent.

Die Ursachen dafür sind verschieden. Entscheidend ist aber, dass sich das Bewusstsein für psychische Erkrankungen deutlich geändert hat. Psychische Erkrankungen werden nicht (mehr) bagatellisiert oder als Risikobewusstsein gerade bei Millennials, da quasi jeder eine Geschichte von Angehörigen mit psychischen Erkrankungen zu berichten weiß. Nutzen Sie das für die Ansprache und Aufklärung. Auf Grund psychischer Erkrankungen schützen nun einmal nur Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsversicherungen.

Freiheit statt Materielles schützen

Egal ob einkommens- oder ausgabenbasierte Beratung zur Einkommensabsicherung. Nur

Lebensstandards. Es geht um Handfestes. Es geht um Materielles. Allerdings geht die Bebeimisst rapide nach unten. „Wer kein eigenes Haus oder Auto kauft und nicht privat für Versicherung“, sagen Til Klein und Lara Hämmerle, Gründer von Vantik.

Schlechte Zeiten also für die Absicherung und Vorsorge? Unserer Meinung nach keineswegs. Sichern Sie nicht den materiellen Reichtum Ihrer jungen Kunden ab, sondern ihre Freiheit, in jeder Lebensphase Entscheidungen unabhängig von den Finanzen treffen zu können, ist das Ziel. Die Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist dann ähnlich wie ein Grundeinkommen. Ein Grundeinkommen sorgt für Entspannung und Freiheit, das eigene Leben nach einem

Moderne Arbeitsformen

Die Arbeitswelt ändert sich rasant. Diese Entwicklung wird auch nicht in wenigen Jahren zu einer Kontinuität zurückkehren. Was vielen älteren Kunden (nachvollziehbare) Angst macht, ist für die Generation Z normal und verheißungsvoll. Neue Berufe entstehen, sodass die IHKs und Ausbildungen hinterherkommen. Was Teilzeit bis vor Kurzem noch eine Notlösung war, wird Homeoffice langsam aber sicher in vielen Bereichen und Branchen Realität.

Diese Themen haben Auswirkungen auf die Einkommensabsicherung. Das Gute ist, dass neue, neuartige Tarife auf den Markt bringen, die Antworten auf diese modernen Formen der Absicherung. Gerade, dass der jeweils aktuelle Beruf, so wie er zuletzt ausgestaltet war, versichert ist. Sie und die Versicherer für diese neuen Herausforderungen die passenden Lösungen haben.

Prävention

Für viele Vertreterinnen der Generation Y ist „quantified self“, also das Erfassen und Messen des Wohlbefindens, gesünder zu leben, Alltag. Viele tragen Smart Watches oder haben spezielle Apps, die mit den Krankenkassen bieten Cash gegen Schritte an: Wenn du 10.000 Schritte am Tag läufst, bekommst du Geld. Sie sehen und suchen viele die Chance länger und gesünder zu leben.

Klar, dass das auch für die Lebensversicherer von Interesse ist. Es gibt ja bereits erste Vergünstigungen für Beiträger, die sich für präventive Maßnahmen belohnen. Ob das wirklich etwas bringt und dem Versicherungsgeld dieser Stelle nicht erörtern. Fakt ist aber, dass das Thema da ist und Sie es berücksichtigen. Es ist durchaus ein Motiv sein, sich mit der eigenen Absicherung zu beschäftigen oder dies

Fazit

Die Einkommensabsicherung gilt gemeinhin als Königsdisziplin in der Beratung. Für die Versicherungsthemen einen solch hohen subjektiven und objektiven Stellenwert haben

damit ein Leben lang.

Die Chance, regelmäßige Einnahmen aus Anpassungen oder Erhöhungen zu generieren. Gründe, die Einkommensabsicherung der jungen Zielgruppe auf die Agenda zu setzen. ! Augenhöhe, ist der Erfolg sicher. Packen Sie es an!

Über die Autoren

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progre Dresden <https://www.progress-dresden.de>



Stephan Busch und Tom Wonneberger

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und In

MEHR ZU

- ▶ [ARBEIT](#) ▶ [ARBEITSKRAFT \(BU/EU\)](#) ▶ [BUNTES](#) ▶ [EINKOMMENSCHUTZ](#) ▶ [KOLUMNEN](#)
- ▶ [GENERATION Y](#)