

ABSICHERUNG DER FREIHEIT

So gelingt die Einkommenssicherung in der Generation Y

Tom Wonneberger (links) und Stephan Busch sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progress Finanzplaner in Dresden.

Von Stephan Busch und Tom Wonneberger 21.10.2020 um 13:59

WERBUNG  [ARTIKEL DRUCKEN](#)

SwissLite

Wir bieten Ihnen:

- kürzere Abfragezeiträume bei vielen Gesundheitsfragen
- konkretisierte Krankheitsbilder bei Risikofragen
- optimiertes Antragslayout

Jetzt online informieren

Claudia Jacquemin

 **Lesedauer: ca. 04:30 Min**

Die Einkommenssicherung dürfte die größte Bedeutung beim Thema Versicherungen für die Generation Y haben. Wer in der Zielgruppe erfolgreich sein will, muss also topfit sein. In diesem Beitrag beleuchten die Versicherungsmakler Stephan Busch und Tom Wonneberger von Progress Finanzplanung die Dos und Don'ts und geben Tipps zur richtigen Ansprache – online und offline.

WERBUNG

HAFTPFLICHT HEILWESEN

Ein Grund zur Freude: Die neuen Haftpflicht-Tarife für das Heilwesen sind da!





Freiheit statt Materielles schützen

Egal ob einkommens- oder ausgabenbasierte Beratung zur Einkommensabsicherung. Meistens geht es um den Erhalt des Lebensstandards. Es geht um Handfestes. Es geht um Materielles. Allerdings geht die Bedeutung, die die Generation Y Dingen beimisst rapide nach unten. „Wer kein eigenes Haus oder Auto kauft und nicht privat fürs Alter vorsorgt, braucht auch keine Versicherung“, sagen Til Klein und Lara Hämmerle, Gründer von Vantik.

Schlechte Zeiten also für die Absicherung und Vorsorge? Unserer Meinung nach keineswegs – wenn man den Blickwinkel ändert.

der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist dann ähnlich wie ein Grundeinkommen (nur nicht bedingungslos). Dieses Grundeinkommen sorgt für Entspannung und Freiheit, das eigene Leben nach einem Schicksalsschlag wieder neu auszurichten.

Moderne Arbeitsformen

Die Arbeitswelt ändert sich rasant. Diese Entwicklung wird auch nicht in wenigen Jahren abgeschlossen sein und plötzlich wieder zu einer Kontinuität zurückkehren. Was vielen älteren Kunden (nachvollziehbare) Angst einjagen mag, ist für Millennials und die Generation Z normal und verheißungsvoll. Neue Berufe entstehen, sodass die IHKen gar nicht mit offiziellen Berufsbezeichnungen und Ausbildungen hinterherkommen. War Teilzeit bis vor Kurzem noch eine Notlösung, wird sie für viele immer wünschenswerter. Homeoffice wird langsam aber sicher in vielen Bereichen und Branchen Realität.

Diese Themen haben Auswirkungen auf die Einkommensabsicherung. Das Gute ist, dass auch die Versicherer nachziehen und neuartige Tarife auf den Markt bringen, die Antworten auf diese modernen Formen der Arbeit bieten. Der Vorteil der BU ist ja gerade, dass der jeweils aktuelle Beruf, so wie er zuletzt ausgestaltet war, versichert ist. Machen Sie das deutlich. Zeigen Sie, dass 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 eigenen Körpers, um (vermeintlich) gesünder zu leben, Alltag. Viele tragen Smart Watches oder haben spezielle Apps, die Körperwerte messen und auswerten. Krankenkassen bieten Cash gegen Schritte an: Wenn du 10.000 Schritte am Tag läufst, bekommst du einen Euro. In der Prävention 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 Versuche von Tarifen, die gesundes Leben mit günstigeren Beiträgen belohnen. Ob das wirklich etwas bringt und dem Versicherungsgedanken zuträglich ist, möchten wir an dieser Stelle nicht erörtern. Fakt ist aber, dass das Thema da ist und Sie es berücksichtigen sollten. Für einige junge Menschen kann es durchaus ein Motiv sein, sich mit der eigenen Absicherung zu beschäftigen oder diese zu verbessern.

Fazit

Die Einkommensabsicherung gilt gemeinhin als Königsdisziplin in der Beratung. Für die Generation dürften wenige Versicherungsthemen einen solch hohen subjektiven und objektiven Stellenwert haben. Außerdem begleiten Sie Ihre Kunden damit ein Leben lang.

Die Chance, regelmäßige Einnahmen aus Anpassungen oder Erhöhungen zu generieren, ist also besonders hoch. Das sind drei Gründe, die Einkommensabsicherung der jungen Zielgruppe auf die Agenda zu setzen. Sind Sie hier fit und agieren Sie auf Augenhöhe, ist der Erfolg sicher. Packen Sie es an!

Über die Autoren

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

◀ 1 / 2 / [zur Startseite](#) ▶

autor

Stephan Busch und Tom Wonneberger

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progress Finanzplaner aus Dresden.

MEHR ZU

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

▶ [GENERATION Y](#)

kommentare

WERBUNG

 Pfefferminzia



0 Kommentare

[▶ ANMELDEN](#) [▶ REGISTRIEREN](#)

[KOMMENTIEREN](#)

WERBUNG



meist gelesen



bAV als unterschätzter Faktor bei der Nachwuchsgewinnung

[BEITRAG LESEN ▶](#)



Zwei Produkte für verantwortungsbewusste Arbeitgeber

[BEITRAG LESEN ▶](#)



Welche Honorarformen ein Berater wählen kann

[BEITRAG LESEN ▶](#)



„Bürgerversicherung ist vom Tisch – sehr gute Nachricht für Vermittler“

[BEITRAG LESEN ▶](#)



Durch den Policenverkauf lassen sich bis zu 15 Prozent über Rückkaufswert erzielen

[BEITRAG LESEN ▶](#)

WERBUNG

hier gibt's insider-tipps

WERBUNG



Jeden Montag & Donnerstag
DIE FRISCHESTEN BRANCHEN-NEWS!

WERBUNG

 Pfefferminzia



andsafe

andsafe forum

So geht moderner Vertrieb.

andsafe

andsafe forum

So geht moderner Vertrieb.

[JETZT KOSTENLOS ANMELDEN](#) ►

 magazin

[PRINTAUSGABE ODER FLIPBOOK](#)
[BESTELLEN](#) ►

05/2021

DAS FACHMAGAZIN FÜR
VERSICHERUNGSHELDEN

Pfeffer minzia

Gesundheitsservices in der BU-Versicherung



NEUE BERATUNGSMÖGLICHKEITEN FÜR MAKLER

kolumnen



Was Jungmakler von Produkten, Vergütung und Maklerbetreuern erwarten

[BEITRAG LESEN >](#)

Die Tücken der Gesundheitsfragen

WERBUNG

 Pfefferminzia



Die Zukunft der Maklerverwaltungs-Programme

[BEITRAG LESEN >](#)



Was die heranwachsende Generation der jungen Makler ausmacht

[BEITRAG LESEN >](#)



Warum sich jeder Vertriebler mit Neuromarketing befassen sollte

[BEITRAG LESEN >](#)

WERBUNG

der pfefferminzia shop!



In unseren Zielgruppen-Specials „Durchblick“ haben wir uns zum einen den Heilberuflern gewidmet – konkret den Ärzten, Zahnärzten und Apothekern. Zum anderen bringen wir Ihnen die Generation Y näher. Viele **Tipps und Infos von spezialisierten Maklern und Dienstleistern** warten in diesen Heften auf Sie. Jetzt bestellen!

[ZUR BESTELLUNG >](#)

gütesiegel

Pfefferminzia

Mediaanalyse 2021

MRTK
MARKETING RESEARCH TEAM KIESELER

Hohe Reichweite Print
(42 %) 6 x p.a.



Pfefferminzia

Mediaanalyse 2021

**1.
Platz**

Kontaktwahrscheinlichkeit

 Pfefferminzia

[ABONNIEREN](#)

[IMPRESSUM](#)

[DATENSCHUTZERKLÄRUNG](#)

[MEDIADATEN ONLINE](#)

[MEDIADATEN PRINT](#)

[RSS](#)

[ÜBER UNS](#)

Themenübersicht

[arbeit](#)

[gesundheit](#)

[mobilität](#)

[gewerbe](#)

[vertrieb](#)

[vorsorge](#)

[zuhaus](#)

[buntes](#)

[im fokus](#)

© 2013-2021

Pfefferminzia Medien GmbH

Kattunbleiche 31a

22041 Hamburg