

VORSORGEVOLLMACHT, PATIENTENVERFÜGUNG UND CO.

Warum eine Notfallplanung auch für die Generation Y wichtig ist

Stephan Busch und Tom Wonneberger (v.l.) sind Versicherungsmakler bei der Progress Finanzplaner in Dresden.

Von Stephan Busch und Tom Wonneberger 23.09.2020 um 10:36

WERBUNG  [ARTIKEL DRUCKEN](#)

 **Lesedauer: ca. 02:20 Min**

Die Generation Y und Notfallplanung, also Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung und Co., gehören auf den ersten Blick kaum zusammen. Doch das stimmt nicht. Die Generation-Y-Experten Stephan Busch und Tom Wonneberger von Progress Finanzplaner zeigen, warum Makler und Vermittler das Thema auch und vor allem in der jungen Zielgruppe prominent platzieren sollten.

WERBUNG

HAFTPFLICHT HEILWESEN

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



 Alte Leipziger

Zwei Drittel der Jugendlichen und jungen Erwachsenen sind der Meinung, dass man Versicherungen im Leben einfach braucht. Das hat die Studie „Junge Erwachsene & Versicherungen“ des Marktforschers Yougov bereits 2017 gezeigt. Der Generation Y ist also bewusst, dass Versicherungen einen wichtigen und notwendigen Teil in der eigenen Lebensgestaltung darstellen.



Wir bieten Ihnen:

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

Jetzt online informieren

© Thomas Schlorke

WERBUNG

mehr zum thema
Pfefferminzia



UMFRAGE

Generation Z möchte online beraten werden ▶



GUTE NOTEN FÜR VERMITTLER

Junge legen Amazon-Standards bei Altersvorsorge-Beratung an ▶



WERBUNG



Pfefferminzia



Versicherungen sind jedoch nur der finanzielle Aspekt der eigenen Vorsorge: Wenn etwas kaputt geht, erhalte ich Ersatz. Wenn ich nicht mehr arbeiten kann, bekomme ich eine Rente. Doch was passiert, wenn es um den echten Worst Case geht? Wer kümmert sich dann? Wer beantragt Leistungen?

Notfallplanung = organisatorische Vorsorge

Zur finanziellen Vorsorge gehört auch die organisatorische. Hier kommt die Notfallplanung ins Spiel. Darunter verstehen wir Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung, Notfallplan, Notfallordner und ähnliches. Bei der Absicherung über Versicherungen sollte es in erster Linie um existenzielle Risiken, also den Worst Case gehen. Das sind bei jungen Menschen durchaus andere Fälle, als bei Hochbetagten. Hier spielen schwere Unfälle oder plötzliche schwere Erkrankungen eine größere Rolle. Die Notfallplanung sorgt dann im Fall der Fälle dafür, dass die Leistungen zum Beispiel auch zügig beantragt werden können.

Die Versicherungen sorgen also für das Was (=Geld) und die Notfallplanung für das Wie. Beides gehört aus unserer Sicht zusammen. Einen schweren Unfall oder eine plötzliche, lebensbedrohliche Erkrankung kann niemand ausschließen. Es ist sogar häufig so, dass sich die Kunden das eher vorstellen können, als die abstrakte Berufsunfähigkeit.

Andere Lebensumstände

Bei der Unterstützung junger Kundinnen und Kunden zum Thema Notfallplanung liegen häufig andere Lebensumstände vor, als bei älteren. Das sollten Sie berücksichtigen und aktiv ansprechen. Keiner dürfte eigene Kinder haben, die als Bevollmächtigte in Betracht kommen, da sie noch zu jung sind. Viele haben noch keinen Partner oder Partnerin, die diese Verantwortung übernehmen würde.

◀ 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

- ▶ [BUNTES](#) ▶ [KOLUMNEN](#) ▶ [KUNDENBERATUNG](#) ▶ [VERTRIEB](#)
- ▶ [GENERATION Y](#)

kommentare

o Kommentare

- ▶ [ANMELDEN](#) ▶ [REGISTRIEREN](#)

[KOMMENTIEREN](#)

WERBUNG

 Pfefferminzia



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 >](#)

hier gibt's insider-tipps

WERBUNG

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 BERATUNGSSCHANCEN FÜR MAKLER

kolumnen



Was Jungmakler von Produkten, Vergütung und Maklerbetreuern erwarten

[BEITRAG LESEN](#) ▶

Die Tücken der Gesundheitsfragen



WERBUNG **BEITRAG LESEN** ▶

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.

WERBUNG



Pfefferminzia



Pfefferminzia

Mediaanalyse 2021

MPTK

**1.
Platz**

Kontaktwahrscheinlichkeit
Newsletter

Pfefferminzia

ABONNIEREN

IMPRESSUM

DATENSCHUTZERKLÄRUNG

MEDIADATEN ONLINE

MEDIADATEN PRINT

RSS

ÜBER UNS

Themenübersicht

arbeit

gesundheit

mobilität

gewerbe

vertrieb

vorsorge

zuhause

buntes

im fokus

© 2013-2021

Pfefferminzia Medien GmbH

Kattunbleiche 31a

22041 Hamburg

