

## KOLUMNE

# Diese Themen sind Türöffner für die Generation Y

*Von Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger*

**08.04.2020 11:49, aktualisiert am 08.04.2020 01:41**

Früher kamen junge Leute durch die Agenturtür und wollten eine Kfz-Versicherung für i Unabhängigkeit mit: Endlich das erste Auto. Ich kümmere mich selbst um meine Finanz

Das Auto und damit die Kfz-Versicherung haben nicht mehr die höchste Priorität für die Markenberatung Prophet zum Thema „Welche Rolle spielt das Auto in Ihrem Leben“ aus schwindet. 37 Prozent gaben damals an, dass ihnen „qualitativ hochwertige Computer, eigenes Auto“ seien. 31 Prozent können sich gar ein Leben ganz ohne eigenes Auto oder werden Carsharing und andere Mobilitätskonzepte immer beliebter. Sicher, es gibt ein S Trend ist deutlich.

Wenn also die Kfz-Versicherung als Türöffner immer mehr an Bedeutung verliert, was t

## **Megatrend Nachhaltigkeit**

Wir haben das Thema Nachhaltigkeit und Generation Y ja bereits in [einem vorigen Beiti](#) in Australien nach einer der schlimmsten Dürrestrecken seit der Wetteraufzeichnung, p unumstritten, dass dies eine Auswirkung des Klimawandels ist.

Positionieren Sie sich hier als Experte. Bieten Sie nachhaltige Versicherungs- und Finanz Maklerbetrieb nachhaltig. Berichten Sie über nachhaltige Versicherungslösungen in ihr Entrepreneurs for Future. Unterstützen Sie lokale Nachhaltigkeitsinitiativen.

## **Contentmarketing**

Junge Menschen beschäftigen sich mit ihren Finanzen, wenn sie es müssen. So könnte i Instituts für Altersvorsorge von 2019 zusammenfassen. Anlass sind danach konkrete An

Nebentätigkeiten (26 Prozent), Anschaffungen wie Handy oder Tablet (26 Prozent), Beruf (26 Prozent).

Interessanterweise liegt das Thema „Interesse an Altersvorsorge“ auf Platz 2 mit 27 Prozent auf einem respektablem sechsten Platz. Besser könnte es gar nicht sein: Allgemein interessiert

Bieten Sie hier gut aufbereitete und leicht verständliche Informationen an. Dabei spielt die Sprache eine große Rolle (Podcast oder Vlog/Video). Die Aufklärung sollte möglichst neutral und unabhängig sein, um das Vertrauen aufzubauen. Zeigen Sie klare Lösungen und Handlungen am Ende auf. Machen Sie sich anschließend zu kontaktieren und ein Gespräch zu vereinbaren. Übrigens: „Werbung“ wurde mit 22 Prozent abgeschlagen auf dem 22. Platz.

## **Altersvorsorge**

Drei Zahlen hierzu aus der aktuellen Metallrente Studie „Jugend, Vorsorge, Finanzen 2019“:

86 Prozent sind überzeugt, dass eigenständige Altersvorsorge notwendig ist

68 Prozent fürchten, im Alter nur eine geringe Rente zu bekommen

32 Prozent der Jugendlichen legen regelmäßig Geld fürs Alter zurück

Das ist eine auf den ersten Blick erstaunliche Diskrepanz. Dafür gibt es zwei wesentliche Rahmenbedingungen und die Erkenntnis, über zu wenig Wissen zu verfügen. So gaben die Befragten an, dass sie nicht wissen, wie sie ihre Altersvorsorge ausbauen können, weil das ganze Geld zum Leben drauf geht. 71 Prozent der Befragten gaben an, dass sie sich keine Gedanken über die Altersvorsorge auszukennen. 92 Prozent wünschen sich verständliche Informationen zu

An beiden Punkten können Sie ansetzen. Bieten Sie (wie oben gezeigt) gut aufbereitete Informationen an. Bieten Sie die Möglichkeit, die eigenen Rentenansprüche herauszufinden – etwa über eine Online-Rechner, die nachvollziehbar, ab wann Altersvorsorge überhaupt sinnvoll ist.

Helfen Sie den jungen Menschen, ihre Ausgabensituation zu verbessern. Zeigen Sie Wege auf, wie sie Geld sparen können. Seien Sie nicht lediglich Vermittler eines Vertrags, sondern Problemlöser.



---

**Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger**

*Stephan Busch, Claudia Roch und Tom Wonneberger sind Versicherungsberater in Dresden.*



---

**MEHR ZU**

▶ [BUNTES](#) ▶ [KOLUMNEN](#) ▶ [VERTRIEB](#)

▶ [GENERATION Y](#)

---