

Versicherung der Zukunft – Was sind Erwartungen junger Menschen an die Versicherung von morgen?

Einladung zu einem Workshop

24. Februar 2023 | 9:30 bis 12:00

Dr. Oliver Gaedeke & Pirmin Planer

*Die Veranstaltung richtet sich an Versicherungsunternehmen.

Generation Z ist in aller Munde, aber wie genau lässt sich die kommende Kundengeneration von Versicherungen überzeugen?

Hintergrund – Erkenntnisse aus der Sirius Campus Forschung

traditionelles Verhalten

Eltern werden von jungen Kunden häufig bei den ersten Versicherungen um Rat gefragt.

Überforderungen bei den ersten Versicherungen entwickeln einen **Beratungswunsch**.

Junge Kunden bevorzugen **Standardabsicherungen** zur mittleren Preislage.

zukünftiges Verhalten

Junge Kunden reagieren stärker auf **Online-Werbung**.

Junge Kunden nutzen zu allererst das **Internet**, um sich zu informieren.

Junge Kunden suchen **Convenient-Angebote**, die sich schnell und einfach anpassen lassen.

Online-Workshop am 24. Februar 2023 von 9:30 bis 12:00 Uhr

Versicherung der Zukunft

Erwartungen der Generation Z an Versicherungen

Agenda

- 09:30 Uhr Warming-Up & Begrüßung
- 09:45 Uhr Wer ist die Generation Z
- 10:00 Uhr Erster Kontakt
Impulse und Werbung
- 10:30 Uhr Ich will mehr wissen
Informationsverhalten und Kontaktaufnahme
- 11:00 Uhr Die Unterschrift
Abschlussverhalten
- 11:30 Uhr Blick in die Zukunft
Sammlung von Forschungsfragen
- 12.00 Uhr Verabschiedung



Dr. Oliver Gaedeke

Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40



Caroline Scharhag

Consultant

Caroline.Scharhag@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 45



Pirmin Planer

Consultant

Pirmin.Planer@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 41

Im Anschluss erstellen wir ein Angebot mit den Inhalten, Untersuchungsdesign und Teilnahmegebühren für die Untersuchung „Versicherung der Zukunft“.

Ort

MS Teams

Die Veranstaltung richtet sich an Versicherungsunternehmen.

Die Konferenz richtet sich an Verantwortliche aus dem Marketing, Vertrieb, Research- und Produktentwicklung, die mehr über die Generation Z wissen möchten

Konferenzinhalte

- Sirius Campus plant kreativ Workshop mit (besonders) online-affinen jungen Menschen durchzuführen, um ein besseres Verständnis der Generation Z für Entscheider in Versicherungsgesellschaften zu erhalten.
- Im Online-Workshop am 24. Februar stellen wir vorliegenden **quantitativen Erkenntnisse zur Anbahnung und zum Abschluss** von Versicherungen vor. Hierzu werden Daten aus diversen Sirius Campus Marktuntersuchungen genutzt, z. B. Kundenmonitor Assekuranz mit diversen Vertiefungsthemen wie z. B. Kundenerwartungen, Einstieg in die Customer Journey und aus weiteren Untersuchungen zur Kfz-Versicherung, Nutzung von Online-Portalen oder Markenimage.

Alle Teilnehmer erhalten auch ein Handout zum Workshop.

- Damit liegt ein Mengengerüst zur Verhaltensbeschreibung der Generation Z im Umgang mit Versicherung vor. Jedoch fehlt noch ein psychologisches Verständnis auf Basis frei formulierter **Erwartungen und Erlebnisse sowie ein Blick in die Zukunft**:
 - Wie interagieren junge Leute auf Plattformen wie TikTok und Instagram, wenn es um Versicherungen geht?
 - Wie blicken junge Leute auf das Metavers-Plattformen und kann das ein Ort für Versicherungsberatung sein?
 - Welche Bereitschaft zum Daten-Sharing hat die Generation Z, um sich individueller und bequemer abzusichern?
- Im Rahmen der Konferenz wollen wir mit den Teilnehmern **interaktiv und kreativ alle relevanten Fragestellungen** aus Sicht eines Versicherers ermitteln.
- Die gesammelten Themen und Fragestellungen werden im Anschluss in ein Angebot für eine Mehrbezieher-Untersuchung überführt und den Teilnehmern angeboten.

Wer ist der Kunde der Versicherung von morgen und welche Erwartungen und Wünsche hat er?

Thesen und Fragen: Perspektive und Wünsche der Gen Z

Ansprache & Impulse

- | zunehmend mehr Impulse aus **online Medien**



Kontakt & Beratung

- | Nutzung digitaler Kontaktoptionen
- | Einsatz eigener **digitaler Kompetenzen**

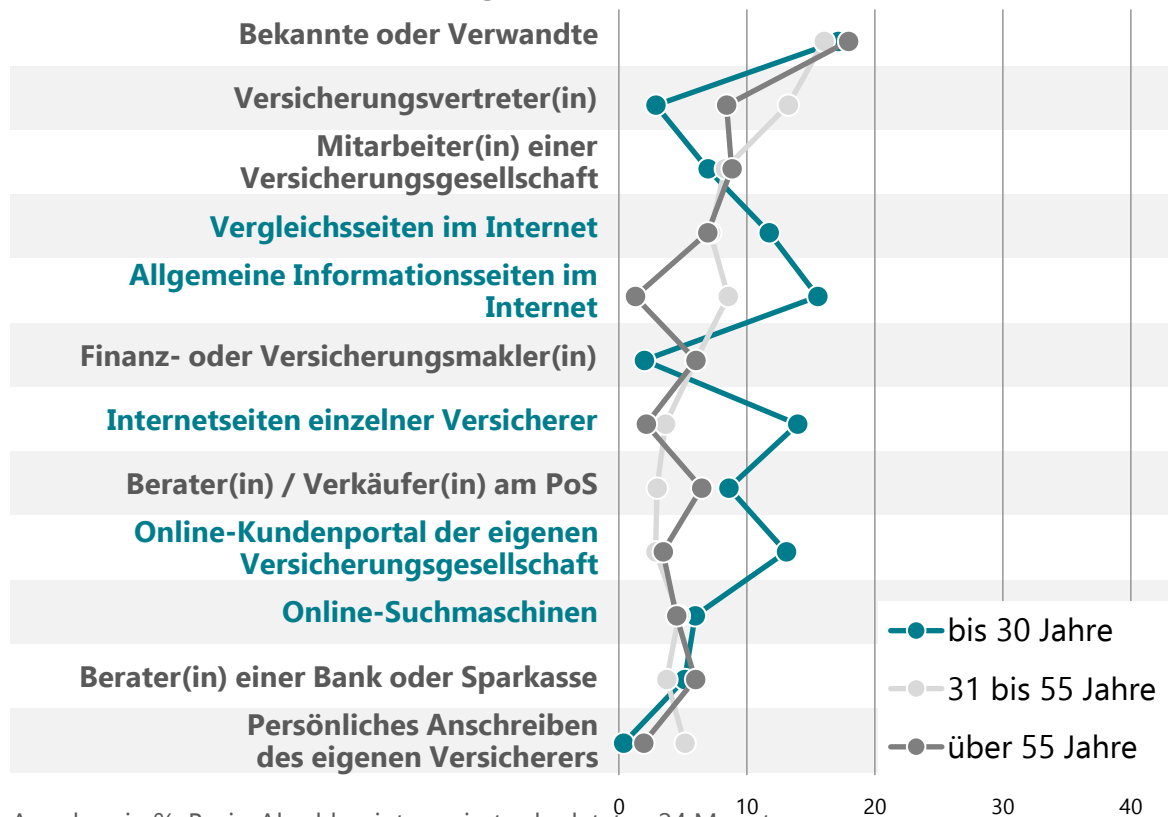
Service & Produkte

- | Bereitschaft zum **Datasharing** für **hochindividuelle Produkte**
- | Real-Time Anpassungen
- | **Embedded Versicherungen**
- | Modelle für Sharing- und Leasingangebote inkl. Versicherungen

Die junge Generation ist gerne digital unterwegs und lässt sich gut über online Kanäle zu Versicherungen ansprechen

Thesen und Fragen: Anstoßgeber für Versicherungen

Durch wen oder was sind Sie als Erstes darauf hingewiesen worden, dass diese Versicherung für Sie sinnvoll oder notwendig sein könnte?



Angaben in %; Basis: Abschlussinteressierte der letzten 24 Monate
 Quelle: Kundenmonitor Assekuranz 2022, Highlight Customer Journey

Einladung zum Workshop „Versicherung der Zukunft – Erwartungen der Generation Z“ | © Sirius Campus

Welche Werbebotschaften funktionieren bei Generation Z?

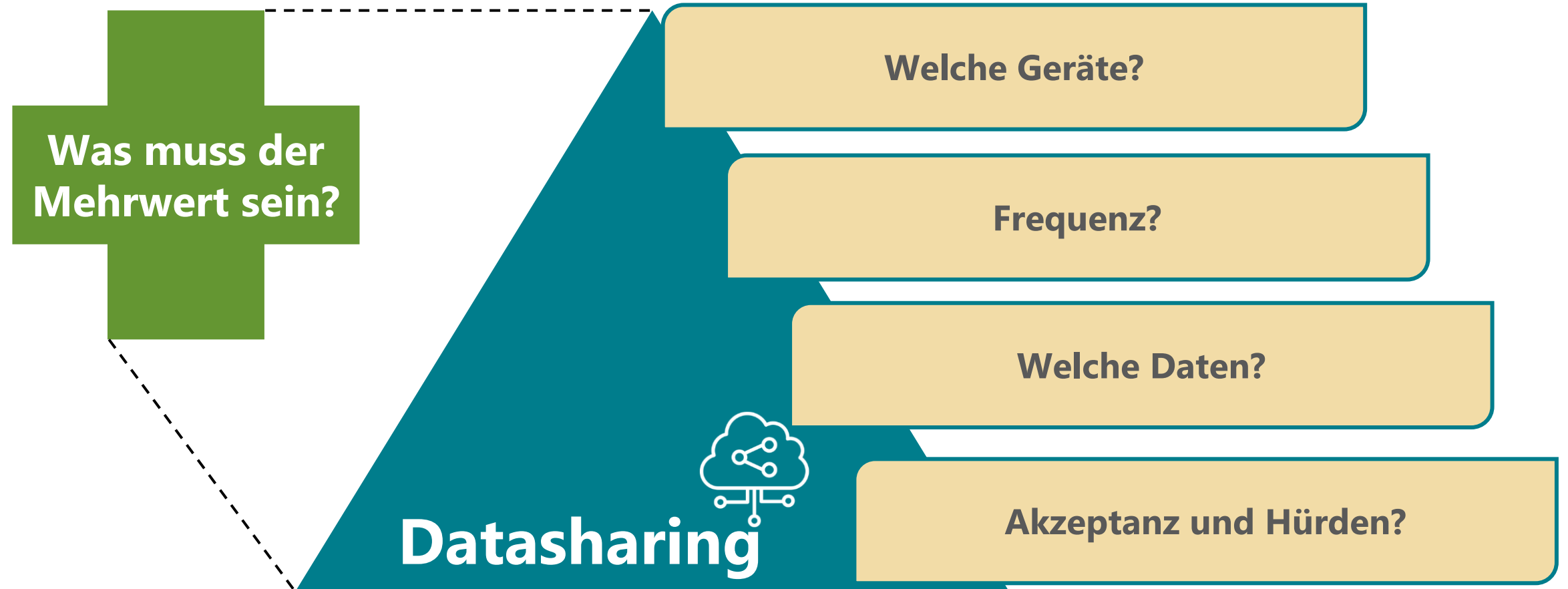
Wie wirkt Werbung über online Kanäle?

Wie erreicht man die Zielgruppe noch in der immer größer werdenden Informationsflut?

Wie erreicht man die Zielgruppe noch in der immer größer werdenden Informationsflut?

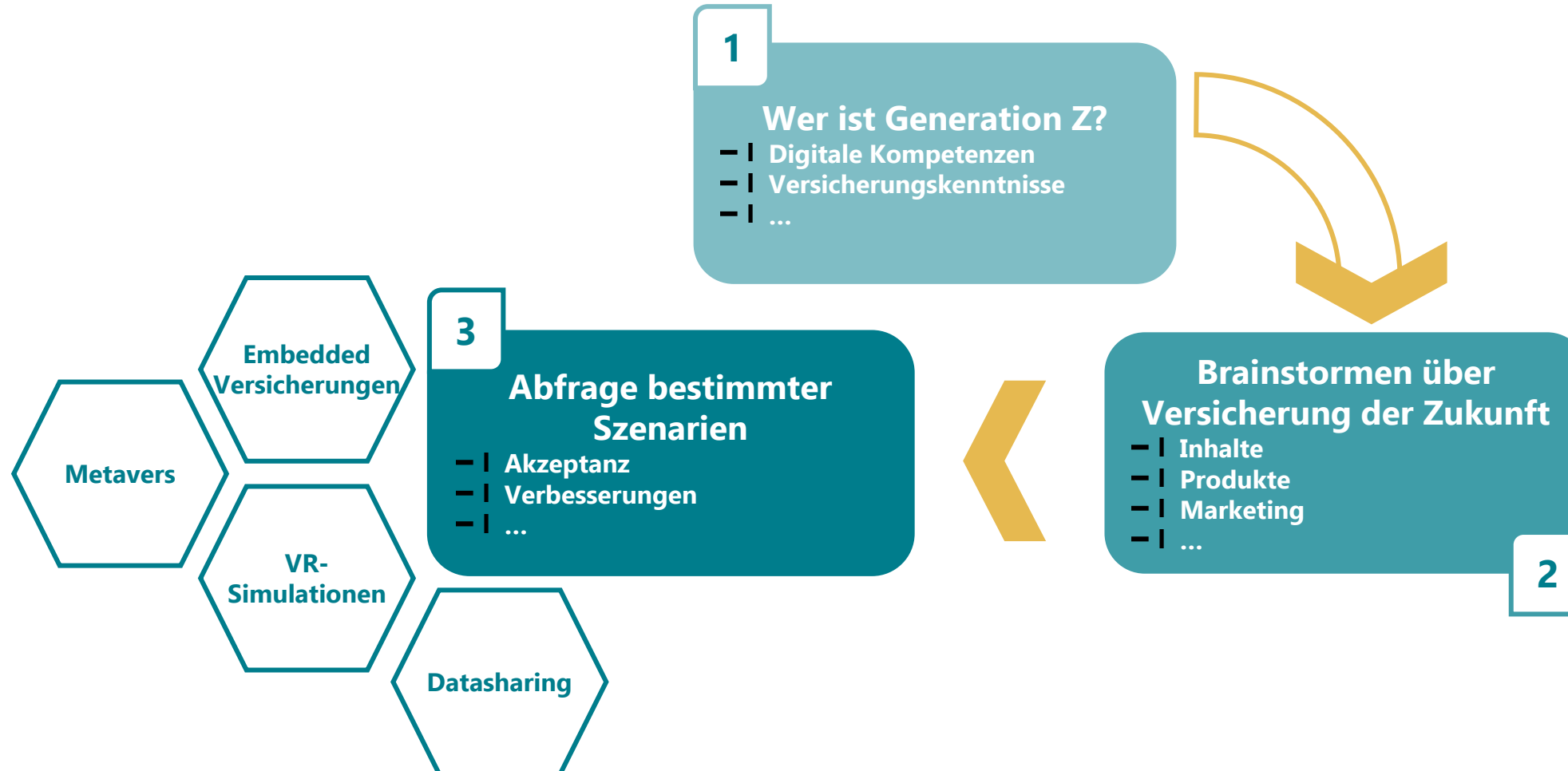
Junge Leute sind bereit ihre Daten mit Versicherungen zu teilen – wenn die Gegenleistung stimmt

Thesen und Fragen: Überzeugung der Gen Z



Qualitative Untersuchung mit Fokusgruppen in einem Kreativworkshop

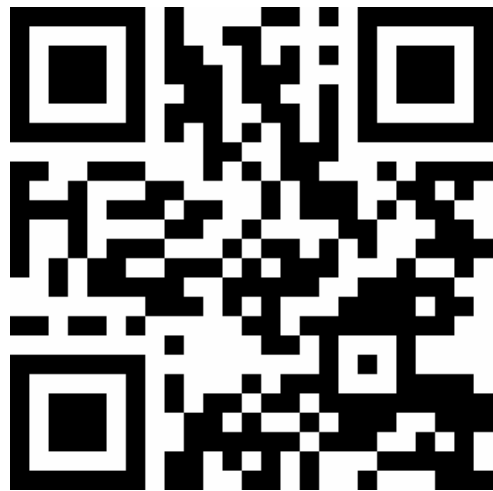
Zweistufige Methodik: Einzelinterviews und Kreativ-Workshop



Anmeldung zum Online-Workshop „Versicherung der Zukunft - Erwartungen der Generation Z an Versicherungen“ am 24.02.2023 von 9:30 bis 12:00 Uhr

Anmeldung bitte über das Anmeldeformular

- Die Workshop-Teilnehmer erhalten einen umfassenden Einblick in das Versicherungsverhalten der Generation Z aus der Sirius Campus Forschung. Dazu wird auch ein Handout bereitgestellt.
- Für die weitere Untersuchung werden Themen und Fragestellungen gesammelt.
- Gerne melden Sie sich auch mit mehreren Teilnehmer eines Unternehmens an.
- Für Bezieher des Kundenmonitors Assekuranz 2022 ist die Teilnahme am Workshop kostenfrei. Andernfalls fällt eine Teilnahmegebühr von 300,-€ (zzgl. MwSt.) an (je Unternehmen). Bei Teilnahme an der geplanten Mehrbezieher-Untersuchung wird die Gebühr angerechnet. Die Rechnungsstellung erfolgt bei Teilnahme im Anschluss an den Workshop.



zum Anmeldeformular

ODER

[Hier klicken](#)

zum Anmelden



Entscheidungsprozesse verstehen und wirksam gestalten

Über Sirius Campus und Kontaktdaten

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern



www.siriuscampus.de und www.select-typen.de



sirius
campus

Verkaufst du noch oder gestaltest
du schon den Entscheidungsprozess
deiner Kunden?

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

info@siriuscampus.de | +49 221 42 330 200 | www.siriuscampus.de

Geschäftsführer: Christoph Müller & Dr. Oliver Gaedeke | Sitz der Gesellschaft: Köln | Handelsregister: HRB 94315 | Amtsgericht Köln