

Daten.Fakten.Meinungen. Schüler im Fokus



DEZEMBER 2021

Geht da nicht noch mehr Neugeschäft?!

Die frühzeitige Gewinnung von Kunden wird für Lebensversicherer immer wichtiger. Kein Wunder also, dass gerade die Zielgruppe Schüler im Rahmen der Arbeitskraftabsicherung stärker in den Fokus rückt: Man kann sie jung akquirieren und langfristig binden.

Es gibt bereits einige gute Produkte für Schüler am Markt. Der endgültige Durchbruch lässt jedoch noch auf sich warten. Daher stellt sich die Frage, ob die bestehenden Angebote den tatsächlichen Bedarf der Zielgruppe treffen und wie das Wachstum dieser Zielgruppe mit zusätzlichen Angeboten beschleunigt werden kann.

DIE ZIELGRUPPE SCHÜLER IST RIESIG

Mit über 11 Millionen Schulkindern in Deutschland, darunter 2,8 Millionen Grundschulern, sind Schüler eine bedeutende Zielgruppe. Jedes Jahr finden im Durchschnitt zudem rund 750.000 Einschulungen statt.¹ Insgesamt erhebliches Potenzial für die Biometrie.

¹ https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bildung-Forschung-Kultur/Schulen/_inhalt.html

HEUTIGE PRODUKTE SIND GUT, JEDOCH NICHT UNBEDINGT ZIELGRUPPENGERECHT

Viele der am Markt verfügbaren Schüler-Produkte sind gut, orientieren sich jedoch sehr an Produktlösungen für Erwachsene. Dadurch beinhalten sie eine Vielzahl an Features, die nicht zwingend den Bedarf der Zielgruppe adressieren, und sind in Folge für viele Eltern nicht bezahlbar.

WELCHER BEDARF LÄSST SICH AUS DEN ANFORDERUNGEN DER ZIELGRUPPE ABLEITEN?

Dieser Frage sind wir im Rahmen der Produktentwicklung nachgegangen und haben im Dialog mit Eltern und Vertrieb drei wesentliche Aspekte identifiziert

- „Einfrieren“ des Gesundheitszustandes
- Bewahrung einer guten Berufsgruppe
- Absicherung im Krankheitsfall

Alle drei genannten Aspekte spiegeln zweifelsohne die Wünsche der Eltern nach finanzieller Vorsorge und Absicherung ihrer Kinder wider. Im Hier und Jetzt kann insbesondere im Krankheitsfall ein vorübergehender finanzieller Bedarf entstehen – sei es für bestimmte medizinische Behandlungen, eine Tagesbetreuung durch Fachpersonal, damit Eltern uneingeschränkt ihrer Arbeit nachgehen können, oder um Nachhilfeunterricht zu finanzieren, der verpassten Lehrstoff nachholt. Mit Blick nach vorne sind das Einfrieren des aktuellen Gesundheitszustandes sowie die Bewahrung einer Mindestberufsgruppe für den späteren Wechsel in eine BU von gleichwertiger Bedeutung.

NEUES PRODUKTKONZEPT ZUR BEDARFSGERECHTEN ABSICHERUNG VON SCHÜLERN

Um die Zielgruppe stärker für die Biometrie zu gewinnen, brauchen wir neue Produktangebote, die eine breite Masse ansprechen.



Genau da setzt die Produktlösung **Schüler-Schutz** der Deutschen Rück an. Der Schüler-Schutz besteht aus zwei Bausteinen: Einem *Krankheits-Schutz*, der das schulpflichtige Kind bzw. dessen Eltern bei krankheitsbedingtem Schulausfall finanziell absichert, sowie einem *Zukunfts-Schutz*, der einen späteren Wechsel in ein dann aktuelles Arbeitskraftabsicherungsprodukt - ohne erneute Gesundheitsprüfung und mit Mindest-Berufsgruppe - ermöglicht.

Für den Schüler wird somit eine optimale Ausgangslage bei Einstieg ins Berufsleben geschaffen, und der Lebensversicherer sichert sich bereits heute potenzielles Neugeschäft für die Zukunft. Eine Win-Win-Win Situation für Kunde, Versicherer und Vertrieb.

Der Schüler-Schutz ist bereits mit der Einschulung abschließbar und preislich deutlich günstiger als bestehende Produkte für Schüler.

ÜBERZEUGENDE VERTRIEBSSTORIES FÜR ELTERN UND GROßELTERN

Kleiner Preis mit großer Wirkung. Der Schüler-Schutz ist im Vertrieb sehr breit einsetzbar und kann sowohl als selbstständiger Vertrag als auch in Ergänzung zu anderen Versicherungsprodukten angeboten werden. Ob in Kombination mit Ausbildungsversicherungen, als Großeltern-Sparvertrag oder als Ergänzung zur BU/GFV eines Elternteils.

MÖCHTEN AUCH SIE DAS NEUGESCHÄFTSPOTENZIAL BEI SCHÜLERN HEBEN?

Mit zielgruppengerechten Lösungen für Schüler Neugeschäft generieren und zwar ohne Kannibalisierung der bestehenden Produkte. Gerne begleiten wir Sie auf diesem Weg und unterstützen Sie bei der Umsetzung.

Profitieren Sie von unserer Expertise. Sprechen Sie uns an.

Ihre Ansprechpartner



CHRISTINA BARTH

Senior Marktreferentin Leben/Kranken

Telefon +49 211 4554-298

christina.barth@deutscherueck.de



LJUBOMIR BUDALIC

Produktmanager Leben/Kranken

Telefon +49 211 4554-408

ljubomir.budalic@deutscherueck.de

Titelbild: © InsideCreativeHouse - Adobe Stock

DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT

Hansaallee 177
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211 4554-01
info@deutscherueck.de
www.deutscherueck.de