

# Die Welt der jungen Erwachsenen

Ihre Chancen bei der Ansprache junger Erwachsener

Stuttgart, 10.04.2025



**01**

Junge Erwachsene – eine spannende Zielgruppe

**02**

Ihre Story – Die junge Zielgruppe stellt sich Ihnen vor

**03**

Wichtige Produkte für junge Erwachsene

**04**

Werbemaßnahmen



01

# Junge Erwachsene – eine spannende Zielgruppe



# Junge Erwachsene

Eine spannende Zielgruppe

^ Volatilität und Unsicherheit | Komplexität

Viel Veränderung, viele Möglichkeiten. Immer neue Risiken: Jung zu sein ist heute oft nicht einfach.

^ Flexibilität und Individualität | Sicherheit und Stabilität

Trotz Verunsicherung und oft schwieriger Entscheidungen haben die Jungen vor, ihre Chancen zu nutzen.

^ Nachhaltigkeit | Nähe und Vertrauen im digitalen Zeitalter

Junge Erwachsene wollen Verantwortung für sich und die Gesellschaft übernehmen und dabei auf den richtigen Partner vertrauen.



# Junge Erwachsene

Viele Pläne = viele Chancen im Verkauf

Nutzen Sie die Chancen und Anlässe, **um neue Kund\*innen** am Markt zu gewinnen und Ihren **Bestand** weiter auszubauen!

- ^ Ausbildung & Studium
- ^ Berufseinstieg
- ^ Familiengründung
- ^ Partnerschaft, Hochzeit
- ^ Karriere-/ Gehaltssprung

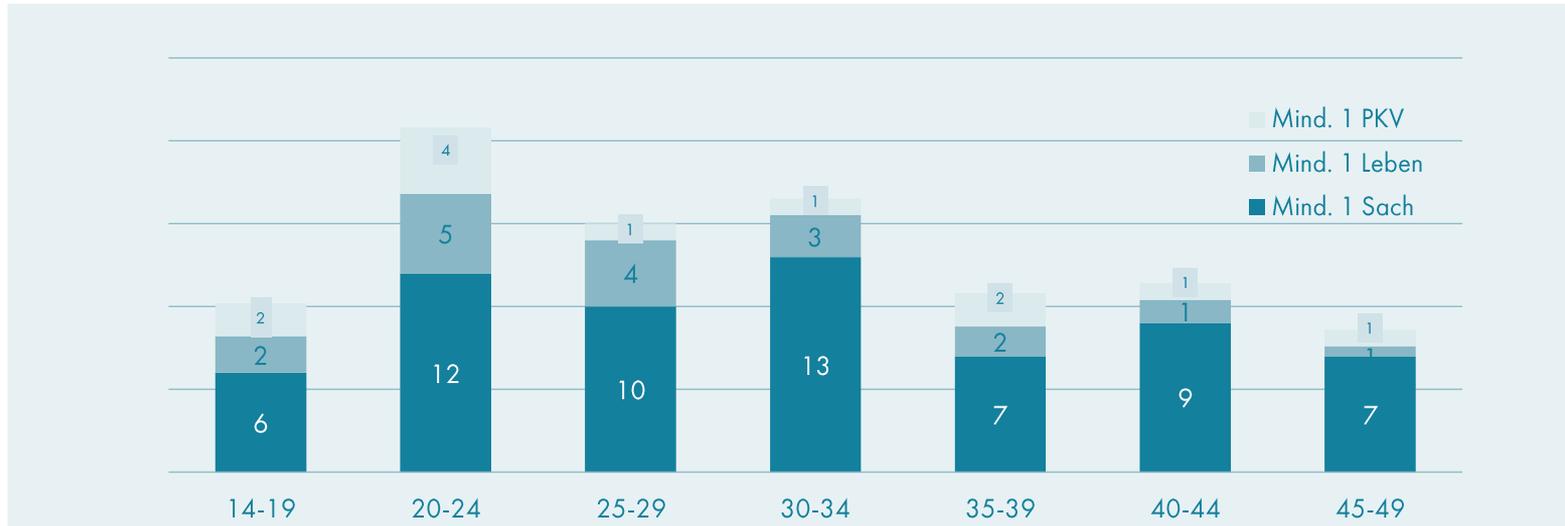


Sie sind mehr, als viele denken.

Und wollen früh ihren Lebensstandard sichern.

Heute leben in Deutschland rund 17 Millionen<sup>1</sup> junge Erwachsene zwischen 18 und 34 Jahren (20 % der Gesamtbevölkerung).

Die meisten Neuabschlüsse kommen aus der Zielgruppe 20-34<sup>2</sup>





# Warum jetzt schon vorsorgen? Darum!

Junge Erwachsene wollen und müssen schon jetzt den **Grundstein für ihre Zukunft legen.**

Gerade in den ersten Jahren ihres Erwachsenenlebens können wir die Zielgruppe gemeinsam unterstützen, sich für später stark aufzustellen.

Die richtigen Entscheidungen treffen

Sicherheit im Wandel erfahren

Das Leben genießen

Frei sein, flexibel bleiben

Verantwortung übernehmen (können)

Krisen meistern, Schwierigkeiten überwinden.

Vertrauen in Ratgeber haben

Nachhaltig leben, Umwelt schützen



# 02

Ihre Story – Die junge  
Zielgruppe stellt sich Ihnen vor





# 02

Ihre Story – Die junge  
Zielgruppe stellt sich  
Ihnen vor



# Ihre Story

Die junge Zielgruppe stellt sich Ihnen vor





# „Hi, ich bin Finn!“

Vorstellung | Finn | 18 | Azubi



„Ich bin gerade 18 geworden.  
Meinen Schulabschluss hab  
ich in der Tasche.“

„Vor ein paar Monaten habe ich eine  
Ausbildung zum Mechaniker  
begonnen.“



„Bis ich mit der Lehre fertig bin, will ich noch  
bei meinen Eltern wohnen bleiben.“

„Für später vorsorgen? Klar! Ist  
aber jetzt noch zu teuer für mich.  
Oder?“



# Finns Factsheet



Name	Finn Schneider
Alter	18
Wohnort	Leonberg
Wohnsituation	wohnt bei seinen Eltern
Familie	Freundin, keine Kinder
Job	Ausbildung zum Mechaniker
Einkommen	1.037 Euro netto
Persönlichkeit	spontan, extrovertiert, gesellig, ehrgeizig, zuverlässig, genau, teamfähig

Lebensmotto	Leben und leben lassen
Motivation	<ul style="list-style-type: none"><li>• Leidenschaft für Technik</li><li>• beruflicher Erfolg</li><li>• finanzielle Unabhängigkeit</li></ul>
Medien / Touchpoints	<ul style="list-style-type: none"><li>• Instagram</li><li>• Youtube</li><li>• Videostreaming</li><li>• Audiostreaming</li><li>• Print</li></ul>
Ängste und Sorgen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Identitätsfindung/ sozialer Druck</li><li>• Umwelt- und Gesellschaftsthemen</li></ul>

Haltung zur Vorsorge	zögerlich, aber mit Einsicht in die Notwendigkeit
Ansprechpartner	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eltern</li><li>• Berater*innen</li><li>• erfahrene Kolleg*innen</li></ul>



# So können Sie Finn beraten:

Finn | 18 | Azubi

- ^ Bei den den **StartUp Tarifen** sind die Beiträge in den ersten Jahren reduziert. Du bist dabei von Anfang an voll gegen Berufsunfähigkeit abgesichert und baust Deine Altersvorsorge auf.
- ^ Mit einer Rentenversicherung verbindest Du Renditechancen mit Sicherheit. Mit der **KomfortDynamik** kannst du beides individuell gewichten.
- ^ Über den **Arbeitgeber** hast du vielleicht auch die Möglichkeit, deine **Arbeitskraft** abzusichern, fürs Alter vorzusorgen, oder eine betriebliche **Krankenversicherung** abzuschließen.
- ^ Die Leistungen der **Pflegeversicherung** reichen im Pflegefall oft nicht aus. Um diese Versorgungslücke zu schließen, ist eine zusätzliche Vorsorge sinnvoll.



# „Hi, ich bin Anna-Lena!“

Vorstellung | Anna-Lena | 21 | Studienanfängerin

„Mit 21 geht's jetzt endlich los mit dem Studium.“

„Ich bin bei meinen Eltern ausgezogen und wohne in einer WG.“



„Auf eigenen Beinen zu stehen, ist anstrengend, aber auch cool.“

„Bei meinen Freunden und meinen Eltern suche ich regelmäßig Rat. Ich könnte mir auch eine eigene Familie vorstellen.“



# Anna-Lenas Factsheet



Name	Anna-Lena
Alter	21
Wohnort	Regensburg
Wohnsituation	wohnt in einer WG
Familie	ledig, keine Kinder
Job	Biologiestudium
Einkommen	Minijob 538 Euro
Persönlichkeit	Teampayerin, zielstrebig, ehrgeizig, kommunikativ, stressresilient

Lebensmotto	Carpe Diem
Motivation	<ul style="list-style-type: none"><li>• Karriere</li><li>• Fürsorge</li><li>• Freundschaft</li></ul>
Medien / Touchpoints	<ul style="list-style-type: none"><li>• Audiostreaming</li><li>• LinkedIn</li><li>• Mediatheken</li></ul>
Ängste und Sorgen	<ul style="list-style-type: none"><li>• finanzielle Vorsorge/ Situation als Frau</li><li>• Umweltsituation</li></ul>

Haltung zur Vorsorge	möchte gerne ganzheitlich vorsorgen, sobald sie dafür ein Budget übrig hat
Ansprechpartner	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kommiliton*innen</li><li>• Eltern</li><li>• Freund*innen</li></ul>



# So können Sie Anna-Lena beraten:

Anna-Lena | 21 | Studienanfängerin

- ^ Als Frau lohnt es sich, früh mit der Altersvorsorge zu starten, besonders, wenn irgendwann Elternzeit geplant wird. Die **StartUp-Tarife** kombinieren Altersvorsorge und Berufsunfähigkeit bei reduzierten Anfangsbeiträgen.
- ^ Als Vorsorgekonzept eignet sich für dich **InvestFlex Green**, da sie Fonds und ETFs mit Nachhaltigkeitsmerkmalen beinhaltet.
- ^ Eine **private Pflegeversicherung** kann die Versorgungslücke im Pflegefall schließen. Wer früh vorsorgt, ist später auf der sicheren Seite. Denn wer jung ist, zahlt meist günstigere Beiträge.
- ^ Wenn Du während des Studiums eine **Berufsunfähigkeitsversicherung** abschließt, kannst Du den aktuellen Gesundheitszustand einfrieren und erhältst eine bessere Berufsgruppe auf Lebenszeit.



# „Hi, ich bin Felix!“

Vorstellung | Felix | 26 | Berufseinsteiger

„Vor zwei Monaten habe ich bei einem großen Mittelständler als Softwareentwickler angefangen und freue mich über ein gutes Einstiegsgehalt.“

„Mein Kumpel hatte erst kürzlich einen Burn-Out ... so kann's laufen, wenn man schnell viel erreichen will.“



„Von meinem Opa habe ich eine größere Summe geerbt. Keine Ahnung, was ich mit dem Geld machen soll, habe es erst einmal auf das Tagesgeldkonto gelegt.“

„Ich fühle mich top fit und war seit Jahren nicht beim Arzt. Schade, dass man die Krankenversicherung trotzdem zahlen muss.“



# Felix Factsheet



Name	Finn Wimmer
Alter	26
Wohnort	Neuss
Wohnsituation	Mietwohnung
Familie	ledig, keine Kinder
Job	IT-Spezialist
Einkommen	5.450 Euro netto
Persönlichkeit	tech-affin, empathisch, belastbar, zielorientiert

Lebensmotto	work hard, play hard
Motivation	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anerkennung im Job</li><li>• Persönliche Entwicklung</li><li>• Work Life Balance</li></ul>
Medien / Touchpoints	<ul style="list-style-type: none"><li>• Podcasts</li><li>• Fachliteratur</li><li>• LinkedIn</li></ul>
Ängste und Sorgen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vorsorge für das Alter</li><li>• wirtschaftliche Unsicherheit</li><li>• technologische Umbrüche</li></ul>

Haltung zur Vorsorge	wichtig – bereits über Geldanlage und Vorsorge nachgedacht. Über die Rentensituation noch kein klares Bild
Ansprechpartner	<ul style="list-style-type: none"><li>• Freund*innen</li><li>• Berater*innen</li><li>• Kolleg*innen</li></ul>



# So können Sie Felix beraten:

Felix | 26 | Berufseinsteiger

- ^ Mit einer betrieblichen Vorsorge werden die Beiträge unversteuert einbezahlt. Eventuell sind weitere Zuschüsse vom Arbeitgeber möglich. Dies gilt für BU und bAV.
- ^ Alternativ kommen die StartUp-Tarife für die Vorsorge in Frage. Sie kombinieren Altersvorsorge und Berufsunfähigkeit mit reduzierten Anfangsbeiträgen.
- ^ Einen Teil deines Erbes könntest du mittelfristig in eine InvestFlex investieren. Sie bietet ein qualitätsgeprüftes Angebot aus Fonds und ETFs in Kombination mit Sicherheiten. Die Ausrichtung der Kapitalanlage kannst du mitgestalten.



# „Hi, wir sind Mara und Basti!“

Vorstellung | Mara und Basti | 27 und 31 | Familiengründer

„Unsere Kleine ist unterwegs – Wir spüren beide, dass die Verantwortung wächst. Füreinander und natürlich für das Kind.“

„Als Familie möchten wir unser Leben jetzt genießen und nicht nur an später denken.“

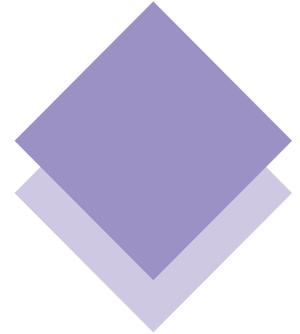


„Nach der Elternzeit arbeite ich in Teilzeit. Basti muss voll weitermachen – er hat sich selbstständig gemacht.“

„Wir sind glücklich, unsere Großeltern noch zu haben und wünschen uns auch ein langes Leben.“



# Finns Factsheet



Name	Mara und Sebastian Müller
Alter	27 und 31
Wohnort	Aschaffenburg
Wohnsituation	Wohnung zur Miete
Familie	Verheiratet, Baby unterwegs
Job	Hörfunk Redakteurin und selbstständiger Start up-Gründer einer e-Commerce Plattform
Einkommen	Gemeinsam 6.300 Euro
Persönlichkeit	sie: Teamplayerin, kommunikativ, Organisationstalent er: zielstrebig, Optimierer, durchsetzungsstark, einfühlsam

Lebensmotto	Zusammen stark, gemeinsam wachsen
Motivation	<ul style="list-style-type: none"><li>• Familie</li><li>• Einkommen</li><li>• Life Style</li></ul>
Medien / Touchpoints	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fach- und Elternliteratur, Frauenzeitschriften</li><li>• Audiostreaming</li><li>• Instagram</li><li>• Videostreaming</li></ul>
Ängste und Sorgen	<ul style="list-style-type: none"><li>• finanzielle Unsicherheit</li><li>• Ausfall bei Krankheit als Selbstständiger</li><li>• Umwelt- und Gesellschaftsrisiken</li></ul>

Haltung zur Vorsorge	möchten sich jetzt für das Alter absichern, aber heutiges Leben genießen
Ansprechpartner	<ul style="list-style-type: none"><li>• Partner*innen</li><li>• Freund*innen</li><li>• Berater*innen</li><li>• Eltern</li></ul>



# So können Sie Mara und Basti beraten:

Mara und Basti | 27 und 31 | Familiengründer

- ^ Ihr könnt den Arbeitskraftverlust durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder Angehörige durch eine Risiko-Lebensversicherung absichern.
- ^ In unsicheren Zeiten ist es besonders wichtig, rechtzeitig eine Altersvorsorge mit Renditechancen aufzubauen – gerade als Selbstständiger ohne gesetzliche Rentenversicherung. Hier eignet sich z. B. die BasisRente KomfortDynamik. Übrigens ist auch hier eine zusätzliche Berufsunfähigkeitsvorsorge möglich.
- ^ Mit der InvestFlex Green investiert ihr in Fonds und ETFs mit Nachhaltigkeitsmerkmalen.



# 03

## Wichtige Produkte für junge Erwachsene



# Wichtige Produkte für junge Leute – Leben



## ARBEITSKRAFTVERSICHERUNG

### Berufsunfähigkeits-Versicherung

- ^ Schutz vor finanziellen Engpässen, wenn der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. FLEXIBEL durch umfassende Erhöhungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung.



## ALTERSVORSORGE

### InvestFlex (PrivatRente, BasisRente oder bAV)

- ^ Über qualitätsgeprüfte Fonds und ETFs mehr aus dem eigenen Geld zu machen.

### InvestFlex Green (PrivatRente, BasisRente oder bAV)

- ^ Die eigene finanzielle Zukunft in die Hand nehmen und gleichzeitig einen Beitrag für ein nachhaltiges Morgen leisten. FLEXIBEL durch Anpassung der Fondsauswahl und des Garantieniveaus bis zum Rentenbeginn.

## STARTUP-TARIFE

Reduzierte Beiträge in den ersten Jahren mit vollem Berufsunfähigkeitsschutz von Beginn an.  
FLEXIBEL durch Gestaltungsmöglichkeiten passend zur aktuellen Lebenssituation.



# 04 Werbemaßnahmen

# Werbemaßnahmen

So erreichen Sie Junge Erwachsene



## Digitale Sichtbarkeit

- ^ Attraktive Website
- ^ Google by Business
- ^ Kundenbewertungen

## Sichtbarkeit vor Ort

- ^ Werbeflächen „Junge Erwachsene“
- ^ Digitales Schaufenster „Junge Erwachsene“

## Direkte Ansprache

- ^ Ansprache über Eltern, Geschwister etc.
- ^ Ansprache über Schulen, Hochschulen, Vereine etc.
- ^ Persönliche Ansprachen Schüler\*innen, Azubis, Studierende, Berufseinsteiger\*innen

## Die Chance:

Bestandsausbau in Stück und Volumen

- ^ Konsequente Neukundengewinnung
- ^ Junge Erwachsene für morgen gewinnen
- ^ Kundenbestand verjüngen
- ^ Data-Analytics als neue Vertriebschance
- ^ Akuma und Akuma Prime



# Disclaimer.

Copyright: Versorgungswerk der Presse GmbH, Januar 2022

Die Präsentation ist urheberrechtlich geschützt. Sie wurde ausschließlich zu Informations-, Schulungs- und Fortbildungszwecken erstellt und ist nur für Ihren persönlichen Gebrauch bestimmt. Jede sonstige Verwendung der Präsentation, sei es im Ganzen oder in Auszügen, insbesondere die Vervielfältigung und Weitergabe der Präsentation an Dritte, bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Verstöße gegen das Urheberrechtsgesetz haben zivil- und strafrechtliche Konsequenzen. Die in der Präsentation enthaltenen Informationen, Auskünfte und Einschätzungen geben den Stand zum Zeitpunkt des Vortrags/Foliendatums wieder. Die Präsentation soll einen Überblick über die angesprochenen

Themen geben, sie berücksichtigt nicht die Umstände des konkreten Einzelfalles und kann daher die Prüfung eines solchen Einzelfalles nicht ersetzen. In Zweifelsfällen stehen Ihnen die bekannten Ansprechpartner zur Verfügung. Die Präsentation wurde durch uns mit der gebotenen Sorgfalt erstellt. Wir übernehmen keine Gewährleistung, Garantie oder sonstige Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der enthaltenen Informationen, Auskünfte und Einschätzungen, die wir von Dritten übernommen haben. Diese haben wir in der Präsentation gekennzeichnet; wir haben sie nicht auf ihre Richtigkeit hin geprüft.