

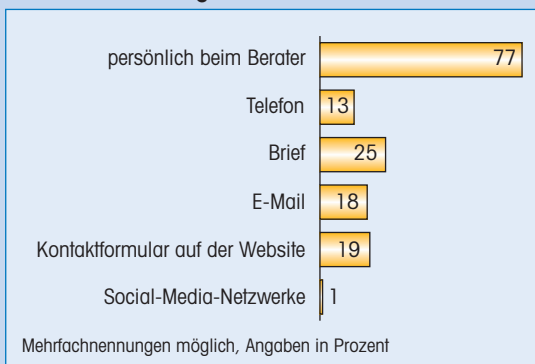
Zielgruppe Studenten

Versicherungsberater bleibt erster Ansprechpartner

Auch wenn viele Studenten online sind und täglich soziale Netzwerke nutzen, bleibt ihr persönlicher Versicherungsbe-

zent der Studenten an, der Berater sei ihr präferierter Abschlusskanal. Unbenommen davon informieren sie sich auch

Welchen Kanal Studenten für den Abschluss einer Versicherung wählen würden



im sozialen Umfeld und im Internet. Online-Vergleichsplattformen werden von Studenten deutlich häufiger genutzt als von Versicherungskunden im Allgemeinen.

Die 2,2 Millionen immatrikulierten Studenten sind eine interessante Zielgruppe für Versicherer, denn sie haben in ihrem Leben nach dem Studium einen überdurchschnittlichen Bedarf. Dabei wird der Wettbewerb um die Zielgruppe schon früh eröffnet: Knapp zwei Drittel der

berater wichtiger Teil des Informations-, Verkaufs- und Betreuungsprozesses. In einer aktuellen Studie des Kölner Marktforschers MSR Consulting geben 77 Pro-

zent der Studenten an, der Berater sei ihr präferierter Abschlusskanal. Unbenommen davon informieren sie sich auch im sozialen Umfeld und im Internet. Online-Vergleichsplattformen werden von Studenten deutlich häufiger genutzt als von Versicherungskunden im Allgemeinen. Die 2,2 Millionen immatrikulierten Studenten sind eine interessante Zielgruppe für Versicherer, denn sie haben in ihrem Leben nach dem Studium einen überdurchschnittlichen Bedarf. Dabei wird der Wettbewerb um die Zielgruppe schon früh eröffnet: Knapp zwei Drittel der von MSR Consulting befragten Studenten haben bereits während des Studiums einen Versicherungsvertrag abgeschlossen.

Red.