

## Jugend, Vorsorge, Finanzen – Fachlicher Austausch von Wissenschaft und Praxis

**Am Mittwoch, den 05.10.2016 fand in Hamburg die Fachkonferenz „Jugend, Vorsorge, Finanzen“ statt. Auf Einladung der myLife Lebensversicherung AG und der Veritas Institutional GmbH tauschten sich Dr. Marc Surminski, Prof. Dr. Klaus Hurrelmann und Start-up-Unternehmer Carsten Meier mit den 65 angereisten Maklern und Beratern über die großen Trends der Branche und die Generation Internet aus. In Fachvorträgen und Workshops kamen Theorie und Praxis näher miteinander ins Gespräch.**

Bei der Fachkonferenz, die am vergangenen Mittwoch in Hamburg stattfand, gaben die geladenen Experten ihre Einschätzung zu den Megatrends des Finanzwesens und präsentierten die Ergebnisse einer aktuellen Jugendstudie zu Fragen der finanziellen Vorsorge. „Der Austausch zwischen Forschung und Praxis ist für beide Seiten äußerst wichtig“, sagt Michael Dreibrödt, Vorstandsvorsitzender von myLife. „Darum freuen wir uns besonders, dass derart hochkarätige Referenten unserer Einladung gefolgt sind und eine spannende Diskussion in Gang gesetzt wurde.“

### **Aus der Forschung**

Einen Branchenüberblick gab Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen, der außerdem als Moderator durch die Veranstaltung führte. Im anhaltenden Niedrigzinsumfeld, der zunehmenden Regulierung vor allem auf europäischer Ebene sowie der weiter fortschreitenden Digitalisierung sieht er die zentralen Entwicklungslinien der deutschen Versicherungswirtschaft.

Prof. Dr. Klaus Hurrelmann, Professor of Public Health and Education an der Hertie School of Governance in Berlin, präsentierte aktuelle Erkenntnisse zu „Stimmung und Erwartungen der Internetgeneration zu Finanzen“. Sie stammen aus der Studie „Jugend, Vorsorge, Finanzen“, die Prof. Dr. Hurrelmann seit einigen Jahren regelmäßig durchführt und beschreibt, wie die kommende Kundengeneration der „Generation Y“ tickt.

### **Aus der Praxis**

Schließlich referierte Carsten Meier, Co-Founder und Partner des Beratungs-Start-ups Intraprenör über Zugangsmöglichkeiten zur Generation Internet. Er beschreibt die jungen Menschen als intelligent und interessiert – wenn man sich ihnen über die richtigen Kanäle nähert und bereit ist, ihnen auf Augenhöhe zu begegnen.

In verschiedenen Workshops rund um die junge Generation sowie Vertriebskanäle und Geschäftsmodelle der Zukunft, konnten sich die anwesenden Makler mit den Experten austauschen. Eine spannende Erkenntnis war, dass die Erwartungen und Bedürfnisse der Generation Y in Finanzfragen, sich inzwischen auch auf die ältere Kundengruppe übertragen lassen.

### **Pressekontakt:**

Kai Brettschneider  
Telefon: 0551 9976 - 0  
E-Mail: [presse@mylife-leben.de](mailto:presse@mylife-leben.de)

## **Unternehmen**

myLife Lebensversicherung AG  
Herzberger Landstraße 25  
37085 Göttingen

Internet: [www.mylife-leben.de](http://www.mylife-leben.de)

## **Über myLife Lebensversicherung AG**

Die myLife Lebensversicherung AG bietet ihren Kunden als einziger Lebensversicherer in Deutschland ausschließlich echte Netto-Produkte, d.h. Tarife ohne Abschluss- und laufende Provisionen. Die Vergütung des Beraters erfolgt durch ein separates, individuell mit dem Kunden zu vereinbarendes Honorar.

Die gesetzlichen Anforderungen der Solvabilität übertrifft die myLife Lebensversicherung AG in 2015 mit 246 Prozent wiederholt deutlich und liegt damit unter den TOP 10 aller deutschen Lebensversicherer. Ihren Kunden gewährt die myLife Lebensversicherung AG in 2016 mit 3,35 Prozent zum wiederholten Male eine der höchsten laufenden Verzinsungen aller deutschen Lebensversicherer.