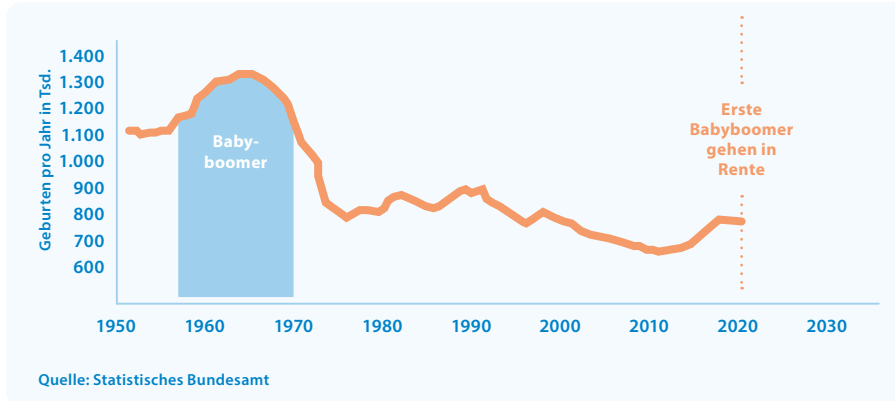


# IDEAL Kundenzielgruppe 50+

3,0%  
Laufende  
Verzinsung\*

## Die unterschätzte Zielgruppe



**40 Millionen Kunden –**  
Wie viele haben Sie in Ihrem Bestand?

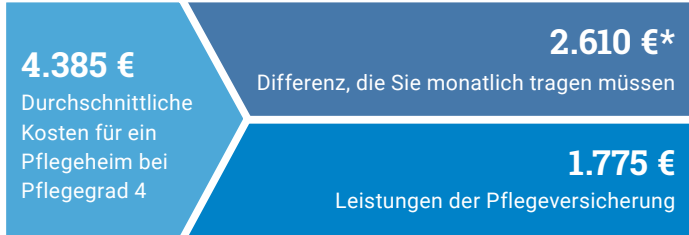
**Die finanzielle Situation der Zielgruppe 50+**

- Insgesamt hohe Einkünfte bei geringen Kosten
- Freie Beiträge durch auslaufende Altersvorsorge, Risiko-LV und BU-Verträge für den Abschluss einer **PflegeRente** nutzen

- Generation Babyboomer: **Kunden im Alter von 53–66 Jahre**
- Durchschnittsalter Ihrer Kunden: **50–60 Jahre**
- Kundenpotential im Bestand: **> 40 %**
- **Wenig Produktangebot** für diese Kunden in der Lebensversicherung
- **Nutzen Sie das Potential in Ihrem Kundenbestand – bis Eintrittsalter 75 Jahre!**

## Bedarf der Zielgruppe 50+ decken – mit der IDEAL PflegeRente

Wer sich auf die gesetzliche Pflegeversicherung verlässt, wird feststellen, dass die Leistungen nicht ausreichen. Der Eigenanteil an den Pflegekosten ist jetzt schon sehr hoch und wird weiter steigen. Die **IDEAL PflegeRente** bietet hier die perfekte Ergänzung.



## Highlights

- Lebenslanger Versicherungsschutz ab Pflegegrad 2
- Individuelle Wahl der garantierten Rentenhöhe zwischen 250–4.000 € zzgl. 30% Plusrente und Bonusrente
- Optional: **Todesfalleistung** bei Tod vor Pflegebedürftigkeit
- **Bildung eines Rückkaufwertes/ Auszahlungen möglich**
- **PflegeRentekompakt** (max. 750 € garantierte Rente ab PG 3) mit einfacher Gesundheitserklärung

**Argumente für die PflegeRente Vorsorgen ...**

- für mehr Lebensqualität des Betroffenen und der Angehörigen
- um den Kindern nicht zur Last zu fallen
- zur Sicherung der Altersvorsorge

**Haus/ Vermögen/ Erbe schützen** vor dem Verzehr durch die Pflegekosten

**Zum Einstieg ins Kundengespräch benötigen Sie im Grunde nur einen Satz:**  
„Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Thema Pflege bisher gemacht?“ Viele Kunden werden ihre eigenen Geschichten hierzu haben und kurz erzählen. Das ist Ihre Chance – hier sollten Sie einhaken!

\*Verzinsung auf Basis der aktuellen Deklaration kann für die Zukunft nicht garantiert werden

# IDEAL Kundenzielgruppe 50+

## Das unterschätzte Vertriebspotential

Nur 5 % der Bevölkerung sind gegen das Pflegerisiko versichert.

### **Beispiel PflegeRentekompakt mit einfacher Gesundheitserklärung:**

Mann, 55 Jahre, 500 € Garantierente (= 650 € Gesamterente) ab Pflegegrad 3, 80 % Todesfalleistung

**Ihr Vorteil: Ermittlung der Bewertungssumme bis zum 85. Lebensjahr!**

- Monatsbeitrag 84,90 €  
= **30.564 € Bewertungssumme**
- Alternativ: Einmalbeitrag 25.323 €  
= **25.323 € Bewertungssumme**

## Vertriebsunterstützung

- **Vertriebspartner-Hotline**  
Tel.: 030 / 2587 -261  
Mail: vpa-hotline@ideal-versicherung.de
- **Risiko-Hotline** zur telefonischen Risikovorabfrage  
Tel.: 030 / 2587 -100
- **Vertriebsunterstützung vor Ort**  
Für die **Kontaktdaten** der regionalen Ansprechpartner bitte den **QR-Code scannen**

