

# Das IDEAL Boomer Starter-Kit

Unser Ratgeber exklusiv für Vertriebs-  
partnerinnen und Vertriebspartner



# I. »Wieso, weshalb, warum?«

Ein grober Überblick der Zielgruppe

*Babyboomer sind eine enorm lukrative Zielgruppe. Trotzdem wird ihr Potenzial oft verkannt. Genau das ist eure Chance!*

Aber warum ist das so? Besonders Kolleginnen und Kollegen der jüngeren Generationen haben häufig das Gefühl, nicht die Sprache der Babyboomer zu sprechen. Dabei sind ihre Bedürfnisse klar: die Erhaltung von maximaler Lebensqualität im Ruhestand und entsprechende Sicherheiten, das Beibehalten ihrer Selbstbestimmtheit im Alter und der Wunsch, die Angehörigen nicht zu belasten – in jedweder Hinsicht.

Wer diese Zielgruppe versteht und ihre speziellen Anforderungen berücksichtigt, bekommt Zugriff auf attraktive Potenziale – wir sprechen hier durchschnittlich (!) von einer Bewertungssumme von gut 100.000 € pro Haushalt. Und damit ihr diese Chance bestmöglich nutzen könnt, haben wir dieses Starterkit zusammengestellt, denn:

**„Wir sprechen Boomer!“**

Und mit uns könnt ihr das auch.



*Euer Erfolg mit Babyboomern beginnt hier!  
Ladet euch jetzt unseren Businessplan für die  
Babyboomer-Beratung herunter und erfahrt, wie ihr  
diese einflussreiche Zielgruppe optimal erreicht.*

**Mehr Informationen erhaltet ihr auf Seite 13!**



## II. »Wie spricht man Boomer?«

5 Thesen zur richtigen Ansprache

**#1** Es ist nicht so, dass alle Babyboomer ein unbeschwertes und einfaches Leben hatten. Ein vorhandener Wohlstand ist nicht ausufernd und in den meisten Fällen hart erarbeitet.

Babyboomer haben oft über Jahrzehnte hart gearbeitet, um finanzielle Stabilität zu erreichen. Viele von ihnen mussten Krisenzeiten wie Rezessionen oder wirtschaftliche Umbrüche überstehen, was sie zu vorsichtigen Planern macht. Ihr Wohlstand ist in den meisten Fällen nicht selbstverständlich, sondern das Ergebnis von Disziplin und einem sparsamen Lebensstil. Ein sensibles Verständnis für den Wert dieser Lebensleistung sollte die Grundlage jeder Beratung sein.



## II. »Wie spricht man Boomer?«

5 Thesen zur richtigen Ansprache

**#2** Jede Generation – auch die Boomer – haben eigene Themen, die sie nachhaltig prägen und mit denen sie sich auseinandersetzen müssen. Der Mauerfall, Tschernobyl und die Abkehr vom traditionellen Familienbild wären hier zu nennen.

Diese Generation wurde stark von gesellschaftlichen und politischen Umbrüchen beeinflusst. Die Erlebnisse und Herausforderungen dieser Zeit – sei es die Konfrontation mit geopolitischen Konflikten oder tiefgreifende gesellschaftliche Veränderungen – haben die Boomer gelehrt, mit Unsicherheit umzugehen. Wir sollten ihnen daher Lösungen anbieten, die Stabilität und Sicherheit vermitteln, aber auch flexible Optionen bieten, um mit unvorhersehbaren Entwicklungen umzugehen.



## II. »Wie spricht man Boomer?«

5 Thesen zur richtigen Ansprache

**#3** Boomer mussten sich immer durchsetzen. Allein aufgrund ihrer schieren Zahl wurden typische Eigenschaften der Leistungsgesellschaft belohnt, also Disziplin und Anstrengung innerhalb einer klaren Rollen- und Machtverteilung.

Die Babyboomer sind in einer Zeit aufgewachsen, in der Wettbewerb und Leistungsdruck allgegenwärtig waren. In einer überfüllten Arbeitswelt mussten sie sich durch harte Arbeit und Anpassungsfähigkeit behaupten. Viele mussten ihren Beruf daher eher pragmatisch denn idealistisch wählen. Diese Lebenserfahrung führt dazu, dass sie Wert auf klare Strukturen und Ergebnisse legen. Makler sollten Produkte präsentieren, die auf bewährten Modellen basieren und den Anspruch an langfristige Absicherung und Erfolg belohnen.



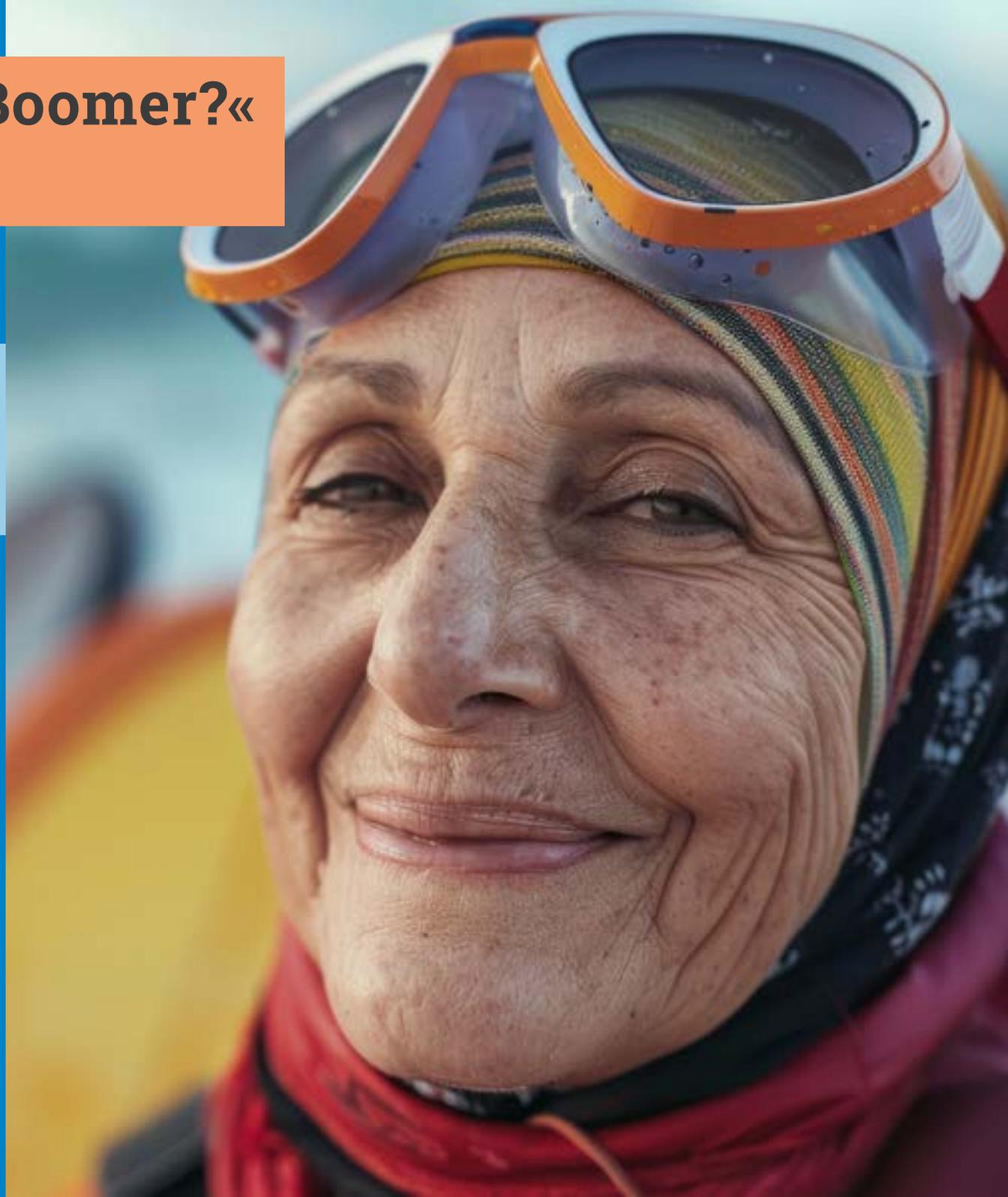
## II. »Wie spricht man Boomer?«

5 Thesen zur richtigen Ansprache

**#4** Mit diesem Hintergrund sind viele gesellschaftliche Veränderungen von den Boomern angestoßen worden (Gleichstellung der Frau, ein sozialeres Miteinander, Anti-Kriegsbewegung).

Obwohl sie in traditionellen Strukturen aufgewachsen sind, haben Babyboomer maßgeblich gesellschaftliche Veränderungen vorangetrieben. Das macht sie zu einer Generation, die Offenheit und Flexibilität schätzt. Sie sind empfänglich für innovative Ansätze in der Altersvorsorge, die zukunftsorientiert und gleichzeitig auf individuellen Bedürfnissen basieren.

Das betrifft auch die Ansprache: Digitale Kommunikation funktioniert als erstes Aufmerksamkeitssignal; der direkte Kontakt sollte aber immer **persönlich** stattfinden.



## II. »Wie spricht man Boomer?«

5 Thesen zur richtigen Ansprache

**#5** Boomer definieren die Rolle der Rentner neu. Dadurch, dass sie im Schnitt deutlich älter als ihre Eltern werden, haben sie auch viel höhere Ansprüche an ihren Ruhestand und sind auch körperlich oft noch voll im Saft.

Anders als frühere Generationen betrachten Babyboomer den Ruhestand als zweite Lebensphase voller Möglichkeiten.

Viele von ihnen bleiben körperlich und geistig aktiv und haben hohe Erwartungen an ihre Lebensqualität im Alter. Versicherungslösungen, die Flexibilität bieten und sich an ihre Lebensumstände anpassen, sind hier besonders attraktiv. Produkte, die etwa Reisen, Freizeitaktivitäten oder ein aktives, selbstbestimmtes Leben im Alter ermöglichen, könnten genau diese Ansprüche erfüllen.



## Möchtet ihr diese Themen vertiefen und eure Beratung für Babyboomer auf das nächste Level heben?

Dann nutzt unbedingt unsere Konzeptberatung „Gesicherter Ruhestand“! **Und keine Sorge: Ihr braucht keine gesonderte Boomer-Schulung.**

Denn hier erhaltet ihr ein speziell entwickeltes Tool, das euch dabei hilft, eure Babyboomer-Kunden individuell und passgenau anzusprechen und euch auf diese Weise jede Sorge abnimmt.

Wenn ihr auch fließend Boomer sprechen wollt, ist diese Konzeptberatung der perfekte nächste Schritt und quasi ein Selbstläufer. Als Vertriebspartner der **IDEAL**, könnt ihr die individuelle Konzeptberatung nutzen und baut euer Geschäft damit erfolgreich aus!

### Eure Vorteile:

- Beratungsgespräche leicht gemacht!  
Nutzt dieses Tool direkt beim Kunden!
- Ihr bekommt strukturierte und übersichtlich sortierte Informationen zu allen relevanten Themenbereichen.
- Erfahrt, wie ihr das Interesse eurer Kunden weckt und tiefere Gespräche anregt.
- Nutzt einen flexiblen Leitfaden, der euch in jeder Beratungssituation hilft, ohne starr vorgegebene Produkte.
- Behaltet die volle Auswahlfreiheit und entscheidet selbst, welche Lösungen am besten zu euren Kunden passen.





### III. »Was darf's denn sein?«

*Unsere Boomer Starter-Produkte*

#### #1 Pflegeabsicherung als Lebensstandardschutz

Für Babyboomer ist das Thema Pflege ein zentrales Anliegen, da sie oft eine höhere Lebenserwartung haben und mit steigenden Pflegekosten konfrontiert werden.

Die **IDEAL PflegeRente** schützt ihren hart erarbeiteten Lebensstandard und bietet Sicherheit in einer Phase, in der Eigenverantwortung und finanzielle Belastung eine große Rolle spielen. Zudem gibt es in diesem Bereich eine hohe Abschlussbereitschaft, da Boomer sich intensiv mit der Frage auseinandersetzen, wie sie für die Zukunft vorsorgen können. Das geringe Wettbewerbsumfeld im Vertrieb macht die IDEAL PflegeRente besonders attraktiv.

Passend zu These 2 und 5:

Boomer sind mit Themen wie steigenden Pflegekosten vertraut und suchen aktiv nach Lösungen, um im Ruhestand gut versorgt zu sein und gleichzeitig ihre Unabhängigkeit zu wahren.



### III. »Was darf's denn sein?«

*Unsere Boomer Starter-Produkte*

## #2 Sterbegeld als Hinterbliebenenschutz

Das **IDEAL SterbeGeld** ist ein leicht verständliches und unkompliziertes Produkt, das besonders bei Babyboomern auf Interesse stößt, da viele von ihnen Verantwortung für ihre Familie übernehmen möchten. Sie wollen ihre Angehörigen im Falle ihres Todes finanziell absichern und gleichzeitig sicherstellen, dass die Bestattungskosten gedeckt sind, ohne die Hinterbliebenen zu belasten. Aufgrund dieser familiären Verantwortung und dem Wunsch nach Kontrolle über das Ende des Lebens eignet sich dieses Produkt hervorragend als „Mitnahmegeschäft“ in der Beratung.

Passend zu These 1 und 4:

Boomer legen großen Wert auf Vorsorge, die sowohl ihnen selbst als auch ihren Familien Sicherheit bietet. Außerdem haben sie das starke Bedürfnis, die Kontrolle über ihre Lebensplanung zu behalten.



## III. »Was darf's denn sein?«

*Unsere Boomer Starter-Produkte*

### #3 Rentenversicherung als Vermögensschutz

Boomer haben hart für ihren Wohlstand gearbeitet und stehen jetzt vor der Herausforderung, dieses Vermögen nicht nur zu erhalten, sondern auch im Ruhestand sinnvoll einzusetzen. Die [IDEAL UniversalLife](#) bietet genau diese Möglichkeit: Sie erlaubt es, bereits erworbene Vermögenswerte sicher anzulegen und dabei Flexibilität zu bewahren. Da die Boomer den Ruhestand als aktive Lebensphase begreifen, suchen sie nach Lösungen, die nicht nur finanzielle Sicherheit bieten, sondern auch Raum für individuelle Lebensplanung lassen.

Passend zu These 3 und 5:

Der Wunsch nach Selbstbestimmung im Ruhestand und die harte Arbeit, die den bisherigen Wohlstand ermöglicht hat, machen eine Rentenversicherung zu einer sinnvollen Wahl, um auch im Alter abgesichert zu sein.



### III. »Was darf's denn sein?«

*Unsere Boomer Starter-Produkte*

#### #4 Unfallversicherung als Genesungsschutz

Auch im Ruhestand wollen Babyboomer aktiv und fit bleiben. Die **IDEAL UnfallRente** passt perfekt zu ihrem Lebensstil, da sie häufig körperlich und geistig aktiv sind und auch im Alter neue Abenteuer erleben möchten. Sie schützt sie vor den finanziellen Folgen eines Unfalls, der sonst zu erheblichen Einschnitten in ihrer Lebensqualität führen könnte. Die Unfallversicherung ist eine einfache, aber wirkungsvolle Absicherung, die zu den Bedürfnissen dieser Generation passt.

Passend zu These 5: Da Boomer ihren Ruhestand aktiv gestalten und gleichzeitig ihre Gesundheit erhalten möchten, bietet die Unfallversicherung einen Schutz, der ihre Lebensfreude absichert und ihre körperliche Unabhängigkeit fördert.

# IV. »Was kommt als nächstes?«

*Unser Businessplan und Musterboomer*

## Download Musterboomer

Um eine ganz konkrete Übersicht über die typischen Produkt-Bedürfnisse eines Babyboomer-Haushalts und der damit verbundenen durchschnittlichen Bewertungssummen zu bekommen, haben wir ein **Musterboomer-Dokument** erstellt.

Das Dokument findet ihr hier zum Download:



## Download Businessplan

**Ihr wollt es noch konkreter? Kein Problem!**

Euer Erfolg mit Babyboomern beginnt hier: Ladet euch jetzt unseren Businessplan für die Babyboomer-Beratung herunter und erfahrt, wie ihr diese einflussreiche Zielgruppe optimal erreicht. Mit klaren Strategien, wertvollen Tipps und konkreten Maßnahmen unterstützt euch der Plan dabei, euer Geschäft gezielt auszubauen. Holt euch den Fahrplan zum Erfolg:



# V. »Wohin geht die Reise?«

*Vorschau auf mögliche Ansprache-Assets*

## Habt ihr genug gehört?

Dann nutzt jetzt unsere maßgeschneiderten Marketing-Materialien für eure Babyboomer-Beratung! Wir bieten euch eine Vielzahl von Endkunden-Veranstaltungen, innovative Social Media-Posts und zielgerichtete Kampagnen. Diese Materialien könnt ihr ganz einfach über **digidor** nutzen und in eure Kommunikation einbinden. Dort findet ihr auch Muster für Anschreiben, die euch helfen, noch gezielter mit euren Kunden in Kontakt zu treten. Hier bekommt ihr einen kleinen Vorgeschmack – aber für vollen Zugriff auf all diese wertvollen Assets und Marketing-Tools müsst ihr Vertriebspartner der **IDEAL** werden.

Falls ihr das noch nicht seid, klickt hier:

Hier direkt anmelden:



Ihr habt Fragen oder wollt mehr über die  
Pflegeprodukte der IDEAL erfahren?  
Dann meldet euch bei uns  
**[vpa-hotline@ideal-versicherung.de](mailto:vpa-hotline@ideal-versicherung.de)**  
oder besucht unsere Website:

