

IDEAL UniversalLife: Online-Direktvertrieb eröffnet neue Chancen für Maklervertrieb



Nach mittlerweile drei Jahren Erfahrung auf dem Markt bietet die IDEAL Lebensversicherung a.G. ihr flexibles und transparentes Versicherungskonto unter dem Namen IDEAL UniversalLife Go! nun auch online im Direktvertrieb an. Dafür wurde das Produkt auf die Basisvariante verschlankt, so dass Kunden hier direkt die Rentenkomponente der UniversalLife Versicherung ohne weitere Zusatzbausteine online abschließen können.

Je nach Kundenwunsch können diese auch nachträglich dazu gebucht werden. Voll flexibel, voll digital und voll einfach – ist die Kernbotschaft, die hinter der neuen IDEAL UniversalLife Go! steckt. Gekauft wird trotzdem eine IDEAL UniversalLife mit all ihren Vorzügen. So können Ein- und Auszahlungen flexibel während der gesamten Laufzeit vorgenommen werden; Erträge und Kosten sind transparent und tagesaktuell dargestellt und jederzeit online abrufbar. Nicht zuletzt punktet die UniversalLife mit einer aktuell laufenden Verzinsung von drei Prozent plus Treuebonus als attraktive und solide Geldanlage.

Neue Chancen für den Maklervertrieb

Durch das Erzeugen und Vermitteln eines individuellen Links oder auch durch das Einbinden auf der eigenen Website können Vertriebspartner der IDEAL ihre Kunden ganz einfach auf die IUL Go! hinweisen. Diese können dann selbständig abschließen, die Vertriebspartner profitieren wiederum von der Vermittlung. „Mit der Möglichkeit, die IDEAL UniversalLife in einer Basisvariante zu kaufen, öffnen wir auch Vertriebspartnern ohne Zertifizierung den Zugang auf die Plattform der UniversalLife. Diese Makler und Vermittler können so erste Erfahrungen sammeln und sind dann sicher motiviert, eine Zertifizierung für den Einschluss von Risikokomponenten wie beispielsweise den Pflegefallschutz und weiterführenden Funktionen nachzuholen.“, so Thomas Neuleuf, Bereichsleiter Vertrieb der IDEAL Versicherungsgruppe. Für alle bereits zertifizierten Makler und Vermittler ergeben sich aus dem Direktvertrieb in der Basiskomponente Verkaufsansätze, die im Beratungsgespräch zum Up- und/ oder auch Cross-Selling genutzt werden können.

Zahlreiche Vereinfachungen und Optimierung der Vertriebsplattform

Im Entwicklungsprozess der Basiskomponente für den Direktvertrieb wurde auch die Kundenansprache auf der UniversalLife-Website noch einmal optimiert und um einige Features erweitert. Mit wenigen Klicks können Vertriebspartner der IDEAL die UniversalLife-Website mit ihrem Logo, Kontaktadresse und Foto konfigurieren. Im nächsten Schritt wird die passende Ansprache für den Kunden ausgewählt und der Link per E-Mail, SMS oder WhatsApp versendet. Für eine verbesserte und vereinfachte Handhabung wurde die Antragsstrecke auf der Vertriebsplattform IPOS verschlankt. Die Eingabemasken wurden reduziert und die Kontensicht in ihrer Darstellung komprimiert, diese kann bei Bedarf jedoch vollumfänglich angezeigt werden. Unter www.universallife.de/vertriebspartner können sich Vertriebspartner über die vielfältigen Möglichkeiten, die eine Universal Life Versicherung bietet, informieren sowie Verkaufshilfen herunterladen. Ob für Rentengenießler, Wiederanleger, Baustellenliebhaber oder Enkelunterstützer – in fast jeder Lebenssituation punktet das Versicherungskonto der IDEAL mit Flexibilität in den Vorsorgebausteinen sowie bei der Beitragszahlung und vereint Alters- und Risikoversorge in nur einem Vertrag. Mehr zu den Vorzügen der IDEAL UniversalLife und einfachen Verkaufsansätzen erfahren interessierte Besucher der DKM im Themenpark Innovationen in Halle 4 oder am Stand F01 der IDEAL in Halle 3B.

Ansprechpartner:

Name: Kathleen Wiwjorra

Telefon: (030) 25 87 -439

E-Mail: wiwjorra@ideal-versicherung.de