

IDEAL startet neue Veranstaltungsreihe mit einer Beratungsinitiative zur Pflege



Christoph Glinka, Bereichsleiter Vertrieb, IDEAL Versicherungsgruppe

© IDEAL Versicherung

Unter dem Titel „Baby Boomer - boomt es auch bei Ihnen?“ hat die IDEAL eine Beratungsinitiative gestartet, die Vertriebspartner unterstützen soll, das Thema Pflege kontinuierlich in ihre Vorsorgeberatung einzubauen. Mit dem neuen Veranstaltungsformat IDEAL ExpertenForum werden an 22 Standorten in ganz Deutschland neue Denkanstöße, Verkaufsansätze und Beispiele für eine erfolgreiche Pflegevorsorgeberatung vermittelt.

„Zum Thema Pflege wird seit Jahren viel diskutiert, aber leider immer noch viel zu wenig gehandelt. Das Ziel, Pflege in Deutschland würdig und finanzierbar zu gestalten, scheint weit entfernt. Gerade in den vergangenen Jahren sind die Kosten in der Pflege förmlich explodiert. Diese angespannte Situation verstehen wir als klaren volkswirtschaftlichen Auftrag an die Vermittler, das Thema Pflegevorsorge auf die tägliche Agenda zu setzen. Speziell die große Zielgruppe der Generation `Babyboomer` sollte so zum Zuhören und Handeln für die eigene Pflege motiviert werden.“, erklärt Christoph Glinka, Bereichsleiter Vertrieb, das definierte Ziel der Beratungsinitiative.

IDEAL ExpertenForum mit 22 Terminen an 22 Orten

Den gesamten März über finden von Offenburg bis Rostock die IDEAL Expertenforen jeweils unter dem Titel „Baby Boomer - boomt es auch bei Ihnen?“ statt. Eine Übersicht über die jeweiligen Termine finden interessierte Makler und Vermittler unter dem folgenden Link [Pflegeaktivist \(ideal-maklerbetreuung.de\)](https://www.pflegeaktivist(ideal-maklerbetreuung.de)). Die Veranstaltungen, die teilweise noch um direkt anschließende Workshops ergänzt werden, vermitteln Praxiswissen, Beispiele aus der Beratung und sind als Weiterbildungsmaßnahme nach IDD anerkannt. Nähere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungsorten erhalten Sie auch unter der Vertriebspartnerhotline, Telefon 030-2587-261.

Mehrere Optionen für die Pflegeabsicherung vom Marktführer

Die IDEAL, als Marktführer in der Pflegerente, bietet für die Absicherung des Pflegerisikos zwei Lösungsansätze in unterschiedlichen Sparten an, die auch einfach miteinander kombiniert werden können. Zum einen das Premiumprodukt IDEAL PflegeRente und zum anderen das IDEAL PflegeTagegeld für Kunden mit geringerem finanziellen Spielraum. Glinka verweist auf enorme Chancen für die Vertriebspartner: „Vertrieblich gesehen, gibt es großes Potential, denn die Marktdurchdringung mit Pflegezusatzversicherungen ist nach wie vor sehr gering. Man muss das Thema tatkräftig angehen und seinen Kundenstamm im wahrsten Sinne des Wortes pflegen.“