

Berlin 2000: Aufatmen in Deutschland. Der erwartete Super-GAU bleibt aus. Die von Computerexperten befürchteten Pannen sind nur halb so schlimm. Deutschland hat sich vorbereitet, dem „Y2K-Bug“ getrotzt. Die Bundesrepublik ist fit für ein neues Jahrtausend. In Berlin wird gefeiert. Die „New Economy“ befindet sich auf ihrem Höhepunkt. Neue Unternehmen, so genannte „Start-ups“, schießen wie Pilze aus dem Boden. Der Internet-Boom macht den Menschen Hoffnung. Man spricht von einem neuen Zeitalter, dem Informationszeitalter. An der Börse wird spekuliert.

Mit der Umbesetzung des Vorstands änderte sich 2001 die Ausrichtung der IDEAL. Waren bisher die Versicherungsnehmer die direkt angesprochene Zielgruppe der IDEAL, wurden nun allein die Vertriebspartner als „Kunden“ gesehen. Seitdem ist die IDEAL ausschließlich Dienstleister und Serviceversicherer für Makler und unabhängige Vermittler.

Bei den Produkten konzentriert sich die IDEAL ausschließlich auf Versicherungsprodukte für Menschen in der zweiten Lebenshälfte.

Richtungsweisende, innovative Produkte, wie die **IDEAL** Bestattungsvorsorge oder die **IDEAL** Unfallrente, machen das Unternehmen zu dem Versicherungsspezialisten für Senioren in Deutschland. Wichtige Voraussetzungen für einen kostengünstigen und effizienten Service sind ein modernes Marketing, schlüssige und praxisnahe Verkaufsunterlagen sowie ein spezifisches Vertriebssystem auf sehr hohem technischem Niveau.

Bis 2001 setzte die IDEAL ein lokales Tarifberechnungs- und Angebotsprogramm ein. Seit der ersten Version von 1998 war I-POS ausschließlich ein per CD verteiltes Windows-Programm mit den Funktionen Tarifberechnung, Angebotserstellung (für alle IDEAL-Tarife in Leben und Unfall), einer Kundendatenverwaltung sowie Verkaufshilfen und Präsentationen.

Im Jahr 2001 wurde auf eine internet-basierende Plattform umgestellt. Diese Umstellung ermöglicht eine wesentlich häufigere Aktualisierung der Informationen und einen direkten Zugriff auf das IDEAL Bestandsdaten-System (winIVIS). „IPOSdirekt“ ist seitdem zu einem einmaligen Zentrum für die Kommunikation der Vertriebspartner mit der IDEAL geworden. Die Vermittler können selbständig Angebote berechnen und Antragsdaten online übermitteln. Zusätzlich hält die Infothek alle nötigen Formulare, Produktinformationen, Verkaufs- und Argumentationshilfen sowie Präsentationen bereit. Eine Möglichkeit der Direktkommunikation mit fachlich spezialisierten Mitarbeitern der Hauptverwaltung steht jetzt über E-Mail bzw. Chat zur Verfügung. Eine News- und Terminübersicht sowie ein Onlineshop für IDEAL-Werbemittel ergänzen dieses innovative Vertriebssystem.



Benutzername	<input type="text"/>
Passwort	<input type="password"/>

„IPOSdirekt“ ist zu einem einmaligen Zentrum für die Kommunikation der Vertriebspartner mit der IDEAL geworden

Der Vertriebspartner steht für den Verkauf der IDEAL-Produkte auch im Internet im Vordergrund. Für die Erfassung und Übermittlung der Daten zahlt die IDEAL dem Vertriebspartner eine zusätzliche IPOS-Vergütung. Die IDEAL spart dadurch erhebliche Ressourcen bei der Erfassung von Anträgen, denn die Daten sind vor der Übermittlung plausibilisiert und vollständig vorhanden und Rückfragen aufgrund unleserlicher Anträge werden vermieden.

Durch eine Konzentration der Ressourcen im Marketingbereich und einen Ausbau des Produktmanagements war es möglich, die Palette der typischen Seniorenprodukte auszubauen. Im April 2002 wurde die IDEAL PflegeRente eingeführt – eine bezahlbare und notwendige Ergänzung zur gesetzlichen Pflegeversicherung. Bei diesem Vorsorgekonzept erfolgen die Leistungen bereits bei einer Pflegebedürftigkeit der Stufe III. Speziell für Senioren, die eine

sichere und konservative Anlageform suchen, hat die IDEAL in Zusammenarbeit mit der Fondsgesellschaft Actinvest im Oktober 2002 die Überarbeitung des gemeinsamen Rentenfonds IDEAL Rent-Activest präsentiert. Im Januar 2003 wurde die spezielle Unfallversicherung für Senioren neu gestaltet. Unter dem Produktnamen IDEAL UnfallRente wurde die einstige „UnfallSoforthilfe plus“ in vielen Bereichen verbessert und erweitert. So ist aus dem bereits bewährten Vorsorgekonzept eine wichtige Unfallversicherung für den Seniorenmarkt geworden.

Dass man jahrzehntealte Versicherungsformen erneuern kann, bewies das Produktmanagement der IDEAL im März 2003. Mit einem Dreifachschutz für Ruhestand, Pflegebedürftigkeit und Todesfall ist die IDEAL SicherLeben ausgestattet. Mit der ISL haben Menschen im Alter zwischen 50 und 70 Jahren die Möglichkeit, ihre Eigenvorsorge umfangreich zu ergänzen – und

das ohne Gesundheitsfragen bis zu einem Betrag von 50.000 Euro.

Die private Rentenversicherung erfreut sich seit Jahren einer hohen Beliebtheit – und das nicht zu Unrecht: Private Vorsorge ist bei der unsicheren Finanzierung der staatlichen Versorgungssysteme mehr denn je das Gebot der Stunde. Die IDEAL hat zum Mai 2003 ihre Rententarifre überarbeitet: Jetzt gibt es mit der IDEAL ZukunftsRente und der IDEAL SofortRente die beiden klassischen Varianten, aufgeschobene und sofortbeginnende Rente, in neuer Verpackung. Und mit einem einzigartigen Highlight: der IDEAL PflegeOption! Hierbei kann der Kunde bei Rentenbeginn eine IDEAL PflegeRente abschließen – ganz ohne Gesundheitsfragen.

Möglichkeit der PflegeRente in der Statistik
Die Altersversicherung ist ein zentraler Bestandteil der Altersvorsorge. Die IDEAL und die ISL sind hier wichtige Partner. Die IDEAL und die ISL sind hier wichtige Partner. Die IDEAL und die ISL sind hier wichtige Partner.

IDEAL PflegeRente
Die IDEAL PflegeRente ist eine bezahlbare und notwendige Ergänzung zur gesetzlichen Pflegeversicherung. Bei diesem Vorsorgekonzept erfolgen die Leistungen bereits bei einer Pflegebedürftigkeit der Stufe III. Speziell für Senioren, die eine

Vorsorge – Ihre Zukunft ist unser Ziel
Die IDEAL SofortRente ist eine sichere und konservative Anlageform. Sie ist eine wichtige Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung. Die IDEAL SofortRente ist eine sichere und konservative Anlageform. Sie ist eine wichtige Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung.

IDEAL SofortRente
Die IDEAL SofortRente ist eine sichere und konservative Anlageform. Sie ist eine wichtige Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung. Die IDEAL SofortRente ist eine sichere und konservative Anlageform. Sie ist eine wichtige Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung.

Ab sofort sicher und ebenfalls in die Zukunft
Die IDEAL ZukunftsRente ist eine sichere und konservative Anlageform. Sie ist eine wichtige Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung. Die IDEAL ZukunftsRente ist eine sichere und konservative Anlageform. Sie ist eine wichtige Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung.

IDEAL ZukunftsRente
Die IDEAL ZukunftsRente ist eine sichere und konservative Anlageform. Sie ist eine wichtige Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung. Die IDEAL ZukunftsRente ist eine sichere und konservative Anlageform. Sie ist eine wichtige Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung.

Seit Beginn des Jahres 2003 konnte die IDEAL ihren Vermittlern eine ganz besondere Innovation anbieten:

Mit MarketingOnDemand (MOD) ist eine spezielle Internet-Plattform online, die den Vermittlern die Arbeit beim Akquirieren von potenziellen Kunden und beim Versenden von Mailings erheblich erleichtert. MarketingOnDemand ist die Zukunft des Direktmarketings. Die Vermittler der IDEAL können nun Mailings im Internet erstellen und diese dann automatisch verschicken lassen.

Um das Texten, Layouten, Drucken, Kuvertieren und das portooptimierte Frankieren braucht sich der Vermittler nicht mehr zu kümmern.

Selbst die Selektion der Adressen erfolgt online. Dabei kann der Vermittler wählen, ob er eigene Adressen aus seinen Bestandsdaten verwenden möchte oder ob er seine Mailings an potenzielle Neukunden verschicken möchte.

Eine weitere einschneidende Maßnahme wurde im Mai 2003 getroffen: Die IDEAL hält jetzt

100 Prozent der Anteile an der AHORN-GRIENEISEN AG und ist damit alleiniger Eigentümer. Für den weiteren Weg der IDEAL eine richtungsweisende Entscheidung; die Eigentümerschaft flankiert die Marktführerschaft im Bereich der Sterbegeldversicherung und Bestattungsvorsorge und verhindert ein Kopieren der erfolgreichen **IDEAL** Bestattungsvorsorge durch andere Wettbewerber.

Kunden informieren – Mailings ohne Aufwand

MarketingOnDemand Mailings per Mail

Zielhases Marketing
Sie wollen Ihre Kunden schnell informieren und neue Kunden gewinnen? Sie denken an ein Mailing, aber eines ohne großen Aufwand, ohne langwierige Treffen mit Agenturen und Druckereien, ohne zehntausenden Beständen von Briefumschlägen.

Sie wollen nur möglichst einfach und schnell Ihre Kunden erreichen. Und Geld möchten Sie dabei natürlich auch nur im begrenzten Umfang ausgeben.

Das geht!
Und zwar mit MOD, Ihrem modernen Marketing Service der IDEAL.

Mailings auf Knopfdruck
MOD ist Marketing im Druck. Mit MOD realisieren Druckaufträge direkt ohne zusätzliche Software.

Egal ob 100 oder 100000 – und gestalten Sie ganz einfach. Alles, was Sie noch tun ist, generieren Sie Ihre Zielgruppe aus eigenen Adressbüchern.

Dann werden auf Knopfdruck für Sie erledigt – von Mailings über den Druck zum Versand innerhalb von 24 Stunden.

IDEAL MarketingOnDemand

IDEAL Versicherung

MarketingOnDemand ist die Zukunft des Direktmarketings. Die Vermittler der IDEAL können nun Mailings im Internet erstellen und diese dann automatisch verschicken lassen.