

# AssCompact

Anzeigenbeilage

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

»» Eine Sonderausgabe der IDEAL



**IDEAL UniversalLife**  
**Deutschlands erstes**  
**transparentes Versicherungskonto**

Der Vorstand der IDEAL Versicherung vor dem transparenten UniversalLife-Monument:  
Karlheinz Fritscher, Olaf Dilge und Rainer M. Jacobus (v.l.n.r.)

# Unfassbar anpassbar!

Deutschlands erstes transparentes Versicherungskonto.



## IDEAL UniversalLife

Die neue Klasse Versicherung, die Alters- und Risikoversorge in nur einem Vertrag vereint. Eine nie dagewesene Flexibilität ermöglicht eine Vorsorge, die immer perfekt dem Leben angepasst werden kann.

**Interesse?** Dann rufen Sie uns an unter 030/25 87 -261 oder besuchen Sie uns auf unserer Homepage [www.ideal-versicherung.de/universallife/k38](http://www.ideal-versicherung.de/universallife/k38)



# Mehr Flexibilität wagen

Spätestens seit der Verabschiedung des Reformgesetzes (LVRG) steht für die Lebensversicherungsbranche eines fest: Business as usual geht nicht mehr. Nachdem anhaltend niedrige Zinsen die traditionellen Lebensversicherungsprodukte zermürbt haben und mit der Beschränkung der bilanzierbaren Abschlusskosten auch die gewohnten Vergütungssystemen der Vergangenheit angehören, drängt sich die Frage nach den Alternativen auf. Wir haben darauf eine Antwort gefunden: Die IDEAL UniversalLife.

Dieses äußerst flexible und transparente Versicherungskonzept, das wir Ihnen in diesem Heft näher bringen möchten, kennen in Deutschland bislang allenfalls Fachleute. In seinem Ursprungsland, den USA, ist es hingegen seit Jahrzehnten weit verbreitet.

Schon in den 90er Jahren gab es Versuche, die Universal Life, welche in den USA einen Marktanteil von 40 Prozent hat, auch in Deutschland zu etablieren. Über ein Versuchsstadium kam sie jedoch nie hinweg. Damals ging es der Branche noch so gut, dass niemand so richtig die Notwendigkeit sah, dem Dauerbrenner Kapitallebensversicherung eine Alternative an die Seite zu stellen.

Die Zeiten haben sich geändert. Die ganze Branche spricht über mehr Kundenorientierung, Digitalisierung und Transparenz. Wir sind der Überzeugung, dass Deutschland reif ist für das Konzept der Universal Life – flexibel, transparent und unfassbar anpassbar.



Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.

Rainer M. Jacobus  
Vorstandsvorsitzender der  
IDEAL Lebensversicherung a.G.

# IDEAL UniversalLife – Deutschlands erstes transparentes Versicherungskonto

Die neue Klasse Versicherung, die Alters- und Risikoversorge in nur einem Vertrag vereint. Eine vorher nie dagewesene Flexibilität ermöglicht eine Vorsorge, die stets an den Lebensverlauf angepasst werden kann.

Wer für die Zukunft vorsorgen und sich gegen Risiken absichern will, schließt selten alle notwendigen Versicherungen auf einmal ab. Die Folgen hieraus: Verschiedene Versicherungen – häufig bei unterschiedlichen Anbietern abgeschlossen – führen dazu, dass viele Menschen den Durchblick in Sachen Vorsorge und Risikoabsicherung verlieren. Hinzu kommt, dass sich der Bedarf und auch die finanziellen Möglichkeiten im Laufe des Lebens verändern. Dieser Tatsache Rechnung tragen seit dem Jahr 1980 Universal Life Versicherungen in den USA.

Universal Life steht für ein lebenslanges Versicherungsprodukt zum Sparen und Absichern von Lebensrisiken. Grundlage ist ein jederzeit einsehbares Sparkonto, das auch die Kosten transparent ausweist. Die gewährte Altersrente kann als zeitlich befristete oder lebenslange Rentenzahlung erfolgen. Die Vertragsgestaltung bei Abschluss und während der Laufzeit ist hoch flexibel, so können beispielsweise die Beitragszahlung, Entnahmen, Zuzahlungen und die Festlegung des Rentenbeginns flexibel erfolgen. Dem Kunden wird die flexible Anpassung des Vertrags an geänderte Lebensumstände ermöglicht. Universal Life Produkte zeichnen sich in den USA durch einen hohen Grad an Transparenz aus. Die Absicherung diverser biometrischer Risiken ist über die Anwahl von Zusatzversicherungen möglich.

Eine besondere Herausforderung im Rahmen der Entwicklung eines Universal Life Produkts für den deutschen Markt stellt die Berücksichtigung der aufsichts- und vertragsrechtlichen sowie der steuerlichen Rahmenbedingungen dar. Das deutsche Aufsichts- und Vertragsrecht sowie die Bilanzierungsrichtlinien unterscheiden sich deutlich vom US-amerikanischen Markt. Zudem ist das hochflexible Produkt eine verwaltungstechnische Herausforderung. Diese Quadratur des Kreises ist der IDEAL gelungen.

Das transparente Versicherungskonto IDEAL UniversalLife ist die deutschlandweit erste Lösung, die wichtige Produkte zur Alters- und Risikoversorge in nur einem Vertrag kombiniert. Die Kunden können

monatlich über Höhe und Verteilung ihres Beitrags entscheiden, an ihre aktuelle Lebenssituation anpassen und online jederzeit die Kontobewegungen einsehen. Der Kontostand der IDEAL UniversalLife entwickelt sich abhängig von Beiträgen, Entnahmen, Kosten und Verzinsung.



Mit der UniversalLife bietet die IDEAL eine Lösung an, die wichtige Risiko- und Vorsorgebausteine in einem Vertrag miteinander verbindet:

- Eine private Rentenversicherung als Herzstück der Vorsorge
- Einen flexibel anpassbaren Todesfallschutz
- Einen bedarfsgerechten Pflegefallschutz
- Einen Vertragsschutz zur Sicherung der Vorsorgeaufwendungen im Fall einer Berufsunfähigkeit.

Die Absicherungen sind dabei jederzeit anpassbar an die aktuelle Lebenssituation. Und das rund um die Uhr – transparent und online.

## Beweggründe für die Einführung der IDEAL UniversalLife

Die Notwendigkeit der Altersvorsorge vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung ist zwar allen Bürgern klar. Dafür sorgen schon allein Schlagworte wie „Drohende Altersarmut“ oder „Grundsicherung im Alter“ in den Medien. Was aber bisher – trotz verschiedener Gesetzesinitiativen – fehlte, ist Transparenz bei den Produkten. Nicht ganz zu Unrecht



werden Lebens- und Rentenversicherungen mit einer Blackbox verglichen. Trotz zunehmender Individualisierung der Gesellschaft sind solche Verträge vollkommen starr. Flexible und anpassbare Produkte fehlen im deutschen Versicherungsmarkt.

Wir müssen weg von reinen „Wegheftprodukten“, die nicht anfassbar und nicht anpassbar sind. Die Digitalisierung bietet hierfür eine große Chance. Moderne Versicherungsprodukte müssen sich der Realität einer zunehmenden Vernetzung des täglichen Lebens und der digitalen Generation stellen. Die IDEAL UniversalLife folgt dieser Vision: Weg

vom Versicherungsvertrag und hin zum transparenten Versicherungskonto. Weg von der Blackbox und hin zur täglichen Auskunftsmöglichkeit.



## „Wir betreten Neuland“

Interview mit Rainer M. Jacobus, Vorstandsvorsitzender der IDEAL Lebensversicherung a.G. – dem Erfinder der IDEAL UniversalLife

### Was ist der gravierende Unterschied der IDEAL UniversalLife zur klassischen Lebensversicherung?

Der gravierendste Unterschied zur klassischen deutschen Lebensversicherung ist die umfassende Flexibilität bei Abschluss und während der Vertragslaufzeit, die sich beispielsweise bei der Vertragsgestaltung im Rahmen der Beitragszahlung, Zuzahlungen, Entnahmen und der Festlegung des Rentenbeginns widerspiegelt. Weiterhin ist eine weitreichende Absicherung biometrischer Risiken mit individuell gestaltbaren Leistungsplänen möglich. Ein Universal Life Produkt kann stets an geänderte Lebensverhältnisse angepasst werden.



### Das klingt wie das Betreten von Neuland

Wir betreten Neuland, denn es gibt kein vergleichbares Produkt. Die IDEAL UniversalLife ist einmalig auf dem deutschen Versicherungsmarkt. Auffälliges Merkmal sind die Kosten- und Ertrags-transparenz sowie die Flexibilität in der Vertragsgestaltung bis ins hohe Rentenalter. Die Parameter werden in einem transparenten Versicherungskonto dargestellt, so kann der Kunde monatlich detailliert nachrechnen, wie der Kontostand nach Abzug der Verwaltungskosten, Risikokomponenten und durch die Hinzurechnung der Überschüsse entsteht.

### Was ist noch neu?

Die Kommunikation mit dem Kunden erfolgt auf digitalen Weg. Ziel ist es, die Versicherung komplett papierlos zu führen. Dies spiegelt sich dann natürlich auch in geringeren Kosten wider.

### Ihre UniversalLife soll tatsächlich ohne Abschlussprovision auskommen?

Eine diskontierte Abschlussprovision gibt es bei der IDEAL UniversalLife nicht, nur noch Provisionen auf den eingezahlten Beitrag und eine laufende monatliche Vergütung auf den Kontostand. Es obliegt dem Vermittler, mit dem Kunden eine freiwillige Kontoeinrichtungsgebühr in Höhe von maximal 500 EUR für seine Beratungsleistung zu vereinbaren. Für den Vermittler interessant ist, dass er dem Kunden ein Produkt anbieten kann, dass endlich Transparenz und Flexibilität miteinander verbindet. Er kann etwas Einmaliges offerieren und kein Produkt von der Stange, dass es bereits seit Jahrzehnten gibt. Das dürfte sich langfristig auszahlen.

### Für wen ist die IDEAL UniversalLife geeignet?

Für alle, die an Alters- und Risikoversorge interessiert sind und die ein Produkt wollen, welches sie jederzeit an ihre geänderte Lebenssituation anpassen können. Die IDEAL UniversalLife ist konzipiert für die Altersgruppe 18–75.

# Von der Erstansprache bis zum Kundenportal

Die IDEAL präsentiert einen komplett digitalen Vertriebsprozess

Von Percy Wippler  
und Mark Möller

Das Kundeninformationsverhalten hat sich in den letzten Jahren extrem verändert. Nicht nur Jugendliche nutzen neue Medien zur ständigen Informationsgewinnung. Kommunikationswerkzeuge wie Facebook, WhatsApp, Instagram und Co. haben sich ebenso bei älteren Zielgruppen durchgesetzt.

Neukundengewinnung der Kunde noch nicht zielgruppenspezifisch angesprochen werden, steht auch eine allgemeine digitale Kundenbroschüre inklusive Teaser zur Verfügung.

Gewohnt aus dem OnlineService stellt die IDEAL die Möglichkeit bereit, den Teaser und die Broschüre in den Farben des Vertriebspartners erscheinen zu lassen. Dabei kann sein Logo ebenfalls eingebunden werden. Im Vertriebssystem IPOS steht eine Vorgangsliste bereit, um jederzeit den Status der Kommunikation mit dem Kunden einzusehen.



## Das transparente Versicherungskonto

Kommt es zum Beratungstermin, wird der bereits erzeugte persönliche Kundenlink „mein UniversalLife“ verwendet, um dem Kunden den Zugang zum Angebot zu ermöglichen. Dabei kann der Kunde in seinem persönlichen Versicherungskonto alle vorgeschlagenen Komponenten online jederzeit sehen. An dieser Stelle ist die Darstellung transparent und nachvollziehbar und kann vom Berater für weitere Anpassungen und Simulationen genutzt werden.

Auf diese Veränderung muss nach Ansicht der IDEAL ein Versicherer reagieren und für seine Vertriebspartner Lösungen schaffen, die Kunden dort abholt, wo sie sich heute befinden. Aus diesem Grunde stand die erfolgreiche und digitale Kundenansprache bei der Entwicklung der IDEAL UniversalLife ebenso im Mittelpunkt, wie das bedarfsgerechte Produktangebot.

## Die digitale Kundenansprache

Vertriebspartner haben die Möglichkeit, Kunden mit einem persönlichen Link einen digitalen Produktteaser zuzusenden. Dieser umfasst eine kundenspezifische Webseite, die neben den Einstiegs- auch weiterführende Informationen in Form einer digitalen Broschüre, bereitstellen kann und die direkte Kontaktaufnahme ermöglicht.

Teaser und Broschüren sind einsetzbar für zwei Zielgruppen, zum einen die „junge Akademiker“, zum anderen die erfahrene Generation. Sollte bei der digitalen

Wünscht der Kunde ein konkretes Angebot, kann der entsprechende VVG konforme Vorschlag als PDF erzeugt werden. Dieser ist z.B. per Mail an den Kunden übermittelbar. Folgend wird der Antrag online erfasst und ebenfalls als PDF erzeugt, welcher mit digitaler Unterschrift bei der IDEAL ohne Medienbruch online eingereicht werden kann. Für die Anwendung der manueller Unterschrift kann der Antrag als PDF per Mail an den Kunden übermittelt und die Signaturen auf einem Unterschriftenblatt aufgenommen und per Post oder Fax an die IDEAL übermittelt werden.

## Mein UniversalLife – das transparente Versicherungskonto.

Der persönliche Link aus dem Kundenteaser dient für den Kunden nun zum online Einsehen seines monatlich aktualisierten Vertrags, dem transparenten Versicherungskonto.

Das transparente Versicherungskonto dient zu Beginn als digitale Schnittstelle zwischen dem

Kunde, dem Berater und der IDEAL. Zukünftig wird sich hier ein Kundenportal entwickeln, welches alle relevanten Informationen für die Kunden bereit

hält. So wird die IDEAL UniversalLife zu einem transparenten, nachvollziehbaren und erlebbaren Angebot.

Der digitale Kundenteaser zur Erstansprache.

Weitere Informationen bietet die multimediale Kundenbrochure.

# Nutzen für Kunden heißt Chancen für Berater

7 Aspekte, die für einen nachhaltigen Markterfolg der IDEAL UniversalLife sprechen



Von Mark Möller, Projektleiter  
IDEAL UniversalLife

Für die erfolgreiche Vermarktung der neuen IDEAL UniversalLife gibt es eine Anzahl von Gründen und Umständen, die in dieser Form nicht häufig zusammen spielen. Für den nachhaltigen Erfolg für Berater und Versicherungsunternehmen scheint die Erhöhung des Kundennutzens von herausragender Bedeutung. Gleichmaßen muss die Branche Vertrauen bei Kunden zurück gewinnen. Dabei sitzen Vermittler und Versicherer in einem Boot.

## 1. Hochflexible Absicherung der Alters- und Risikovorsorge in einem lebenslangen Vertrag

Verschiedene Komponenten werden häufig mit mehreren Verträgen bei unterschiedlichen Anbietern und Bedingungen abgeschlossen. Das führt zu Intransparenz und Unannehmlichkeiten für Kunden. Dazu sind die Komponenten meist nicht interaktiv.

Bei der IDEAL UniversalLife werden wichtige Komponenten miteinander verbunden und schaffen für Kunden einen Mehrnutzen. Das transparente Versicherungskonto zeigt auf einen Blick das Zusammenspiel aller gewählter Komponenten.

Beispiel: In einem Notfall kann der Vertrag durch vielfältige Anpassungsmöglichkeiten der Beitragszahlung, des biometrischen Risikoschutzes bis hin zu Entnahmen auf die individuellen Belange eingestellt werden, ohne dass der Vertrag gleich ganz gekündigt werden muss.

**Vorteil Kunde:** Nur ein einziger Vertrag muss auf den wechselnden Kundenbedarf im Laufe eines Lebens angepasst werden.

## 2. Das transparente Versicherungskonto

Die Entwicklung des „Versicherungskontos“ kann täglich online in verständlicher Weise mitverfolgt werden. Damit sind sowohl Berater und Kunde in der Lage, den aktuellen Stand ohne

umständliches Heraussuchen der entscheidenden Dokumente in einem digitalen Prozess mit dem Versicherer anzupassen.

**Vorteil Kunde:** Verständliche und erlebbare Übersicht zum persönlichen Versicherungsschutz.

## 3. Bedarfsgerechte Angebotskomponenten mit Marktneuheiten

Bei der Entwicklung der neuen Klasse Versicherung haben die Produktioningenieure und Vermarktungsexperten der IDEAL die Erfahrungen als Marktführer im privaten Pflegerenten- und Sterbegeldsegment mit den Erkenntnissen des reifen US Marktes kombiniert. Dabei wurden die Komponenten immer am Bedarf der Kunden orientiert. Besondere Marktinnovation ist dabei die Komponente „Pflegefällschutz Starter“ mit besonders günstigen Einstiegsbeiträgen für die junge Zielgruppe.

**Vorteil Kunde:** Bedarfsorientierung schafft Mehrwert.

## 4. Unfassbar anpassbar! Flexibilität bei der Beitragszahlung und Leistung

Bei der IDEAL UniversalLife können laufende Beiträge in unterschiedlichen Rhythmen, Einmalbeiträge, Zuzahlungen, Entnahmen und Beitragspausen beliebig kombiniert werden. Wichtig ist nur



eine bestimmte Werthaltigkeit des Vertrages zu bestimmten Zeitpunkten.

**Vorteil Kunde:** Jederzeit an die Lebenssituation anpassbarer Versicherungsschutz.

## 5. Keine diskontierte Abschlussprovision

Die IDEAL UniversalLife verzichtet komplett auf eine gezillmerte Abschlussprovision, was zur Folge hat, das Kunden vom ersten Tag einen positiven Vertragswert besitzen. Für die Vermittler wiederum ist der Aufbau eines Kundenbestandes in der IDEAL UniversalLife ähnlich attraktiv wie der Aufbau eines Sachversicherung Bestandes oder eines Investmentportfolios.

Daneben bietet die IDEAL eine Art Brückentechnologie: Vermittler und Kunden können eine Kontoeinrichtungsgebühr vereinbaren, die sich an den Stundensätzen vergleichbarer Berufsgruppen orientiert.

Damit geht die IDEAL mit der UniversalLife einen zukunftsorientierten Weg, dem die Berater schrittweise folgen können.

**Vorteil Kunde:** Kunde partizipiert vom ersten Tag an der attraktiven Verzinsung der IDEAL.

## 6. Erstmals komplett digitaler Ansprache-, Beratungs- und Abschlussprozess

Das Informationsverhalten von Kunden hat sich in den letzten Jahren komplett verändert. Es wird ausschließlich über elektronische Medien wie E-Mail, SMS oder WhatsApp und Co kommuniziert. Mit den

digitalen Ansprache-Instrumenten der IDEAL UniversalLife können die Kunden dort abgeholt werden, wo sie heute sind. Dabei entwickelt sich ein personalisierter Link in der Erstansprache z.B. als E-Mail über digitale Teaser und Broschüren und digitalem Beratungsprozess bis hin zum persönlichen digitalem Versicherungskonto, welches die Funktion eines früheren Versicherungsordners einnimmt.

**Vorteil Kunde:** Nutzung moderner Kommunikationswerkzeuge.

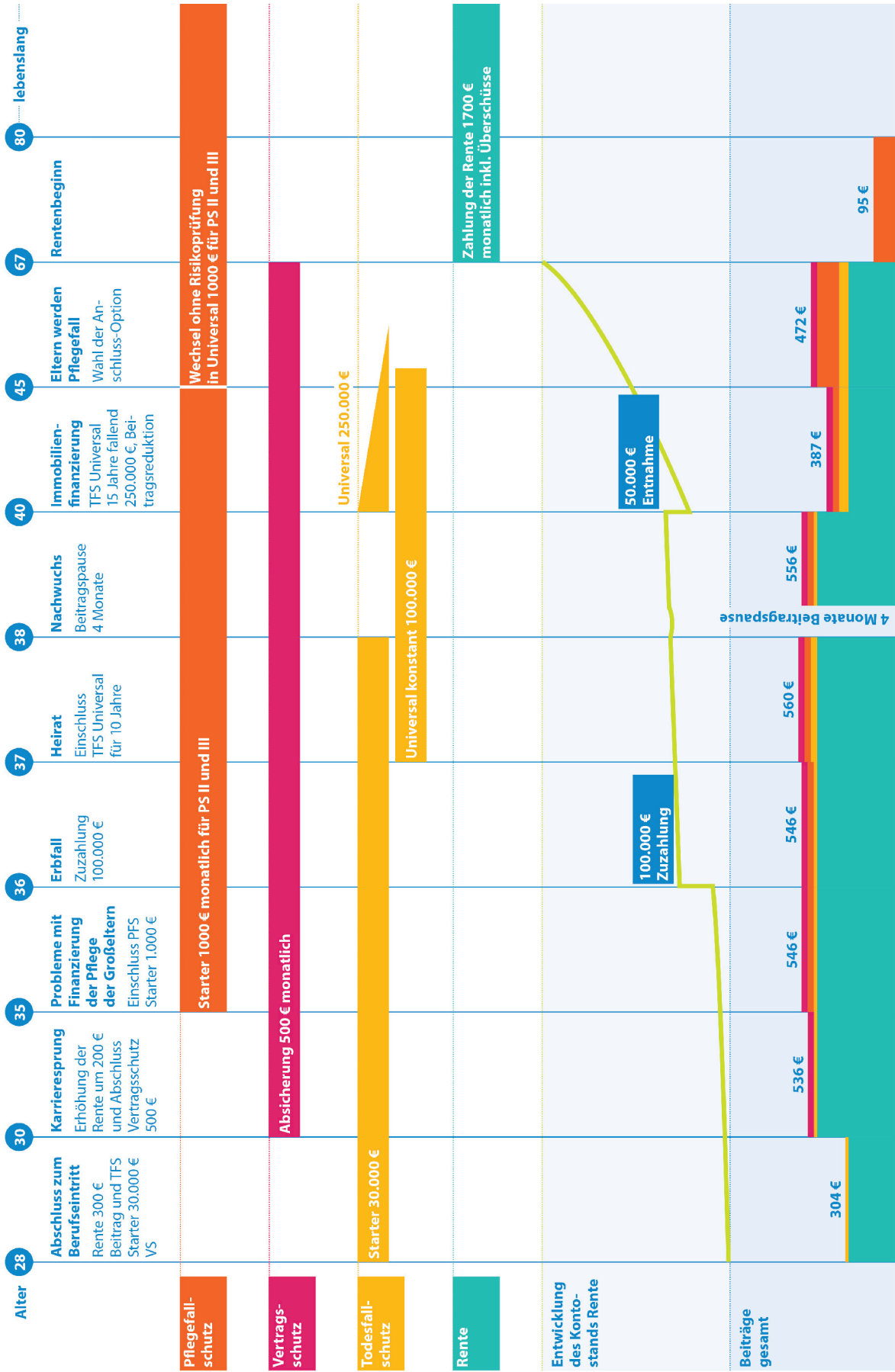
## 7. Leistungsfähigkeit des Produktes

Die Überschussbeteiligung der IDEAL ist seit vielen Jahren sehr attraktiv. Gemeinsam mit dem neu eingeführten Treuebonus bei dem der Kunde alle fünf Jahre partizipiert und nicht erst bei Ablauf der Versicherung und einem Garantiezins von 0,5 Prozent, der dafür sorgt, dass der Wert des Kontoguthabens nicht mehr sinken kann, gehört die IDEAL UniversalLife zu der neuen Generation nachhaltiger Produkte mit hohem Kundennutzen.

**Vorteil Kunde:** Attraktive Verzinsung

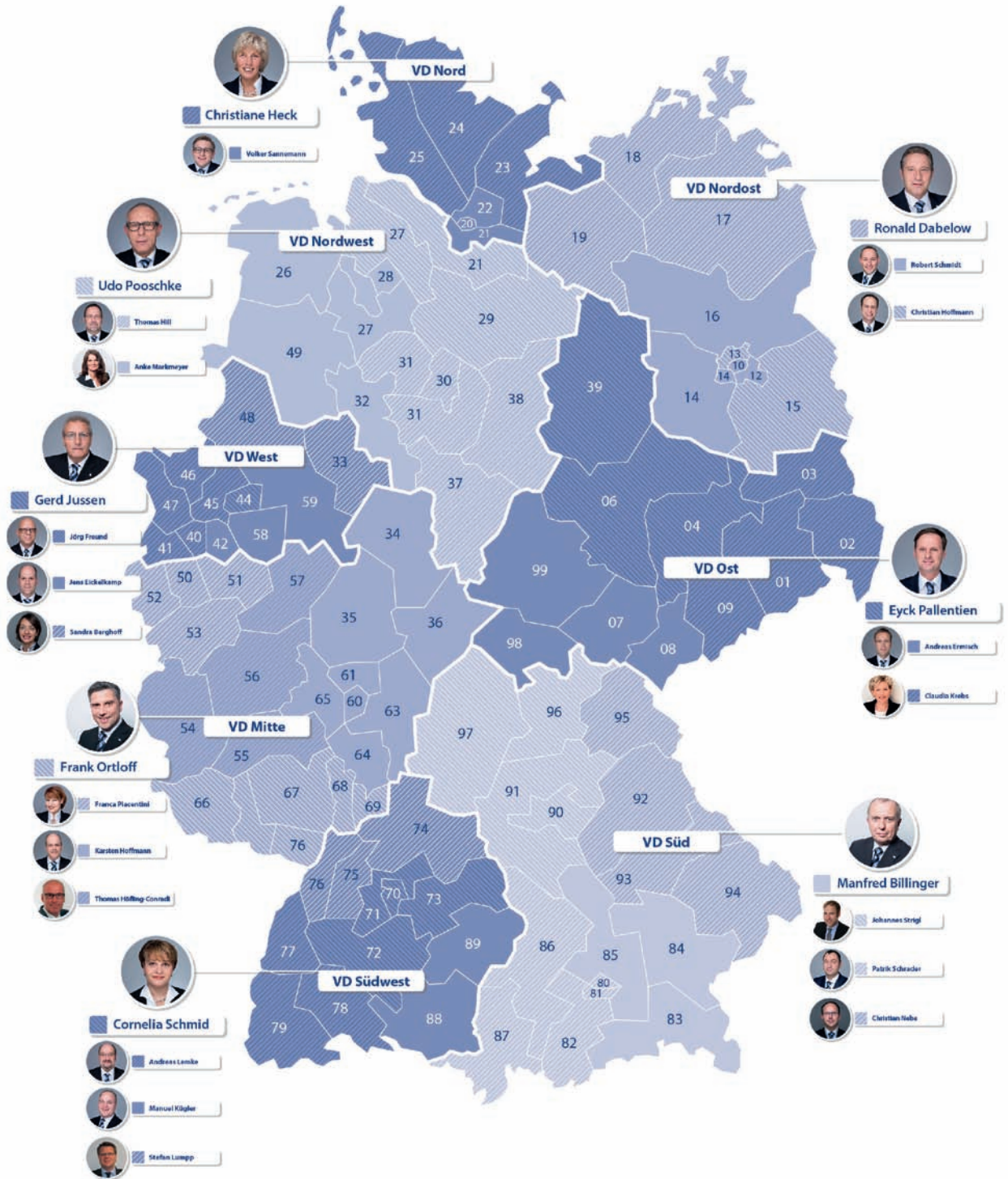
Aus Sicht des Autors gibt es zusammenfassend für die IDEAL UniversalLife herausragende Argumente:

- **Positionierung des Produktes hinsichtlich Kundennutzen und Zukunftsfähigkeit**
- **Erstmals komplett digitaler Prozess – von der Erstansprache bis zum persönlichen Kundenportal**
- **Attraktive Gesamtverzinsung der IDEAL Lebensversicherung a.G.**



Dieses Fallbeispiel verdeutlicht die Anpassungsmöglichkeiten für unterschiedliche Lebensereignisse.

# Ansprechpartner für die IDEAL UniversalLife



Ihre Ansprechpartner im Vertrieb der IDEAL stehen Ihnen gern zur Verfügung.  
 Mehr erfahren Sie bei unserer Vertriebspartnerbetreuung unter 030/25 87-261.

**Redaktion:** IDEAL Lebensversicherung a.G., Kochstraße 26, 10969 Berlin, Tel. 030 25870, info@ideal-versicherung.de, www.ideal-versicherung.de; V.i.S.d.P. Manfred Erich Kirmse; Bilder: IDEAL Lebensversicherung a.G.

**Herausgeber:** bbg Betriebsberatungs GmbH, Bindlacher Straße 4, 95448 Bayreuth, Tel. 0921 75758-0, info@bbg-gruppe.de, www.bbg-gruppe.de





# IDEAL UNIVERSAL

 **IDEAL**  
Versicherung