

Boomer beraten belebt Bestand



Pflegeabsicherung – Als Lebensstandardschutz

- Hohes Potential
- Wenig Konkurrenz im Vertrieb
- Hohe Abschlussbereitschaft in der Boomer-Zielgruppe

Erwartbare Bewertungssumme:
ca. 50.000 €

Sterbegeld – Als Hinterbliebenenschutz

- Leicht verständliches Produkt
- Geringer Beratungsaufwand
- Mitnahmegeschäft

Erwartbare Bewertungssumme:
ca. 15.000 €

Ruhestandskonto – Als Vermögensschutz

- Hilft Boomern Vermögen zu bewahren und zu vermehren
- Perfekt zur Wiederanlage freiwerdender Gelder
- Keine Verlustängste: Kunden können jederzeit Ein- und Auszahlen

Erwartbare Bewertungssumme:
35.000 €

Unfallversicherung – Als Genesungsschutz

- Wichtig, da das Unfallrisiko mit dem Alter steigt
- Einfach zu beraten – leicht für Kunden zu verstehen
- Kluge Ergänzung, besonders wenn der Renteneintritt bevorsteht

Erwartbare Bewertungssumme:
ca. 720 € jährlich

Das typische Boomer-Paar

Arletta (60) & Jürgen (58) sichern sich jeweils bei den Themen Pflege und Sterbegeld ab. Zusätzlich zahlen sie aus der ausgelaufenen Lebensversicherung einmalig 35.000 € in eine flexible Rentenversicherung



**Potential-Bewertungssumme
insgesamt:**

ca. 100.000 €

plus

720 € jährlich