



IDEAL Versicherung

## Neue Zielgruppen – Neue Vertriebsansätze

Maximilian Beck, Vorsitzender der Vorstände  
IDEAL Versicherungsgruppe  
Versicherungsvertrieb der Zukunft 11. März 2026

## Generation Babyboomer

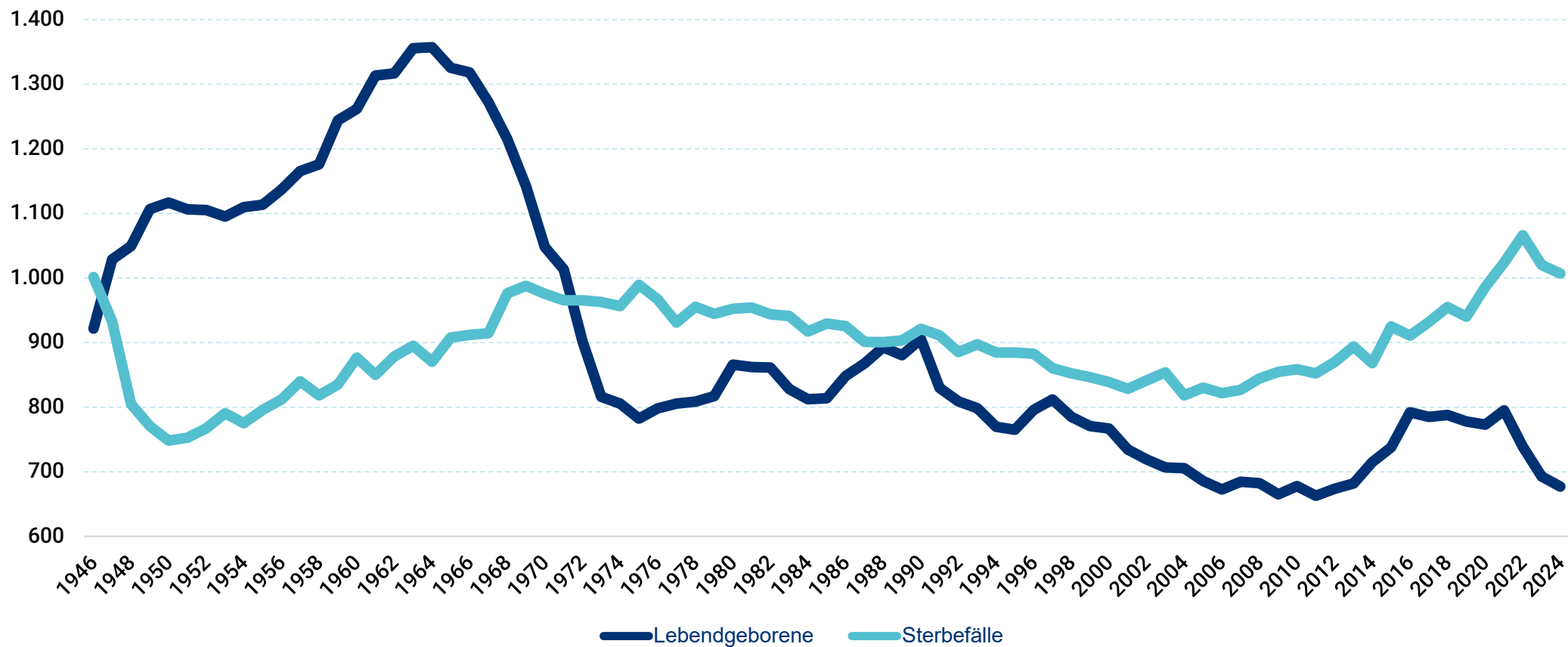


„Kinder kriegen die Leute immer.“



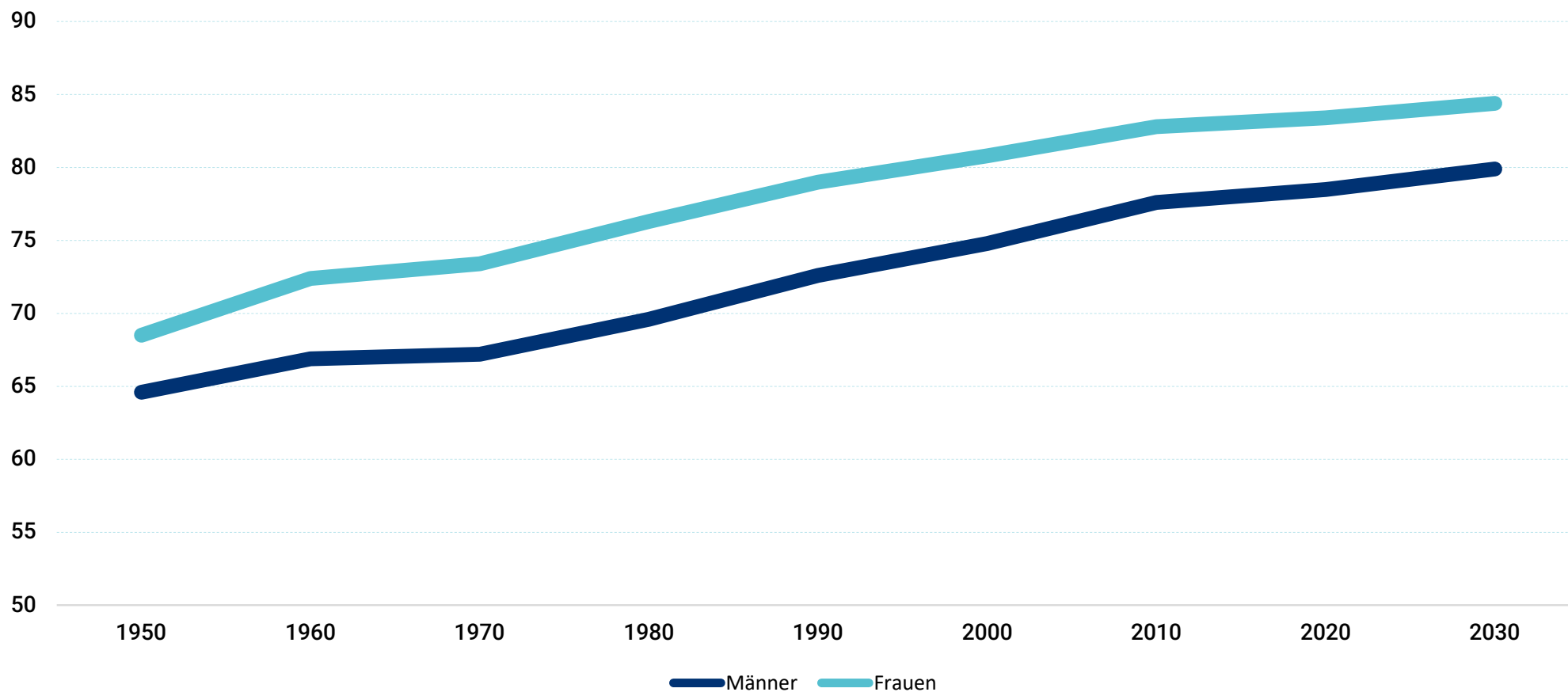
## Seit der Rentenreform gab es ein andauerndes Geburtendefizit

In Tausend



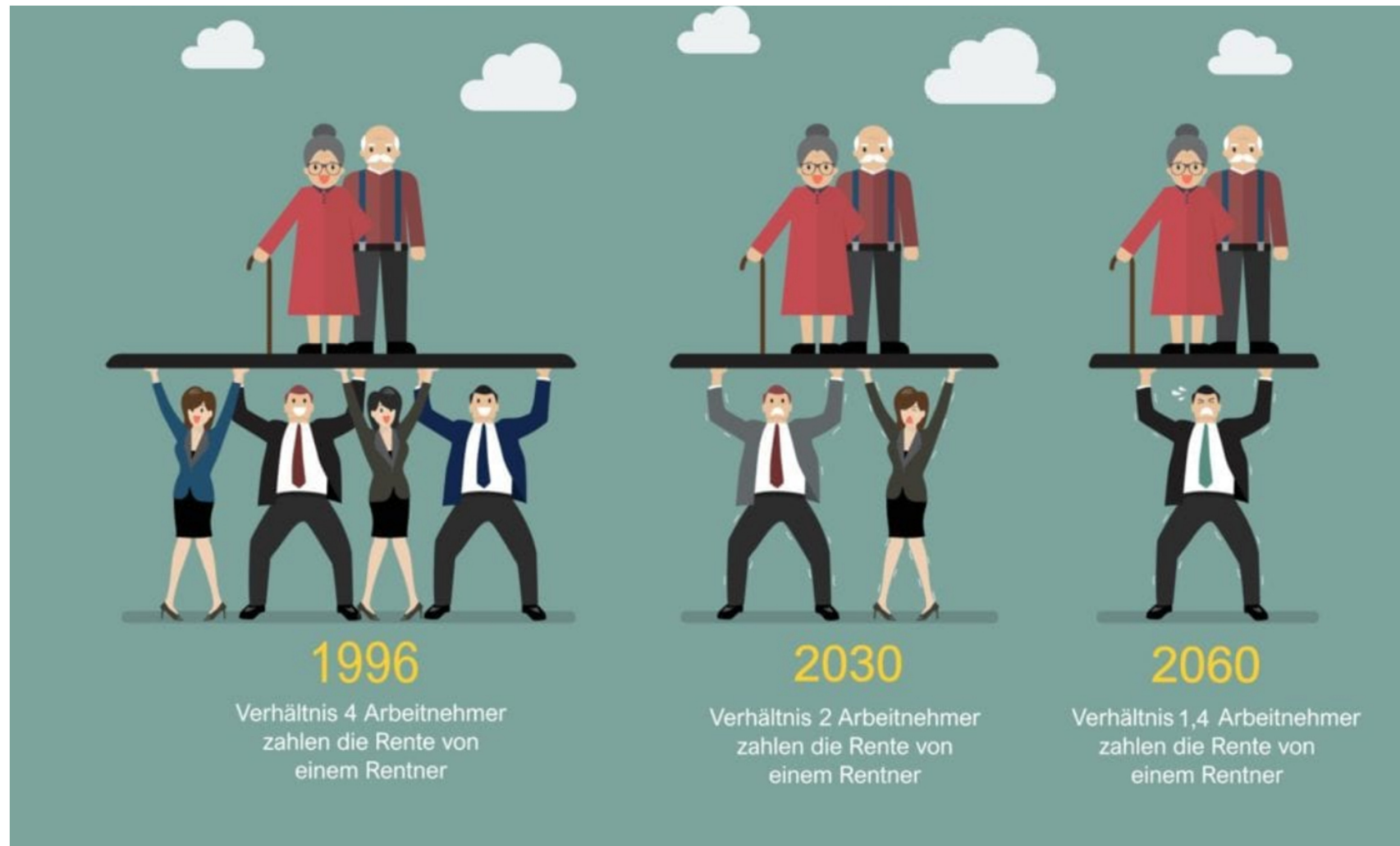
Quelle: Statistisches Bundesamt (2025)

## Die Lebenserwartung ist im gleichen Zeitraum um 20 Jahre gestiegen



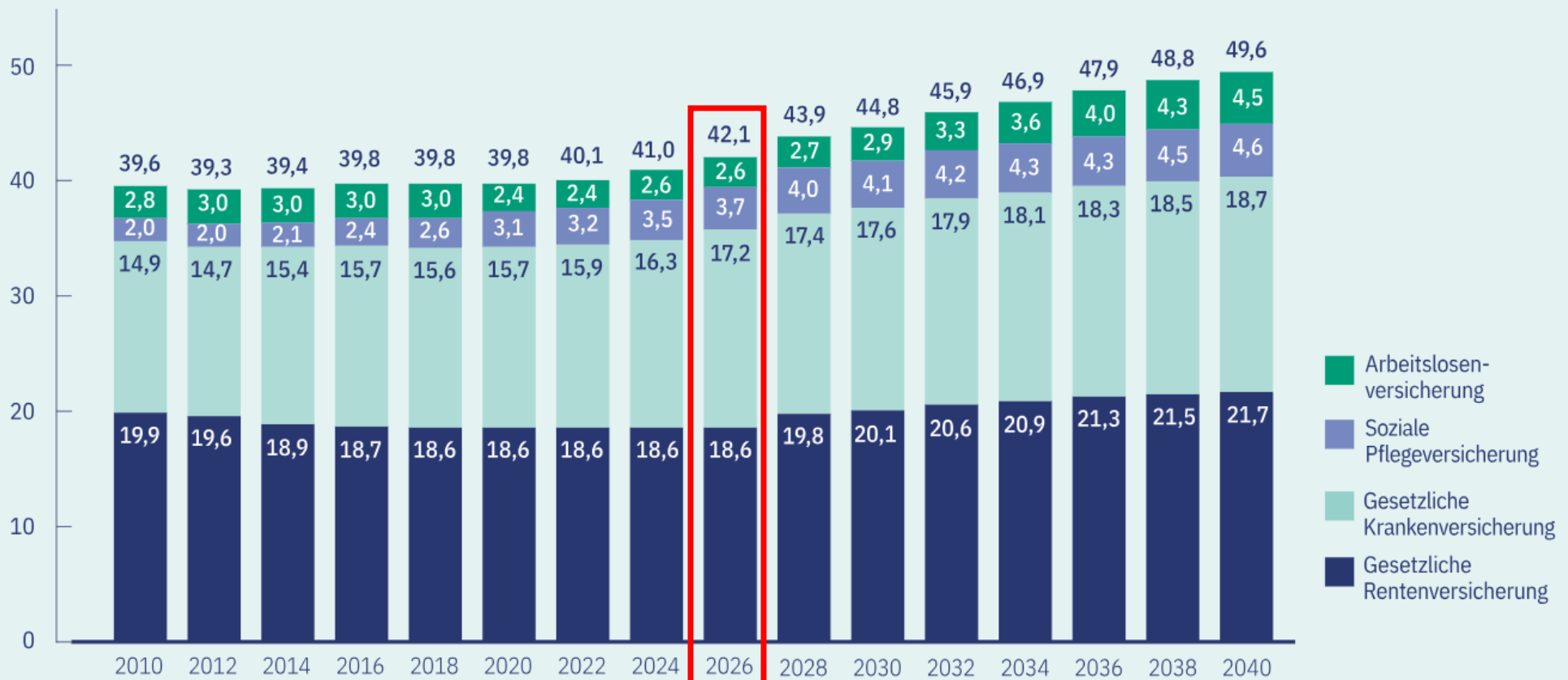
Quelle: Statistisches Bundesamt (2025)

1996 wurde 1 Rentner von 4 Erwerbstätigen versorgt, 2030: 1 von 2



## Entwicklung der Beitragssätze

in Prozent vom beitragspflichtigen Einkommen\*

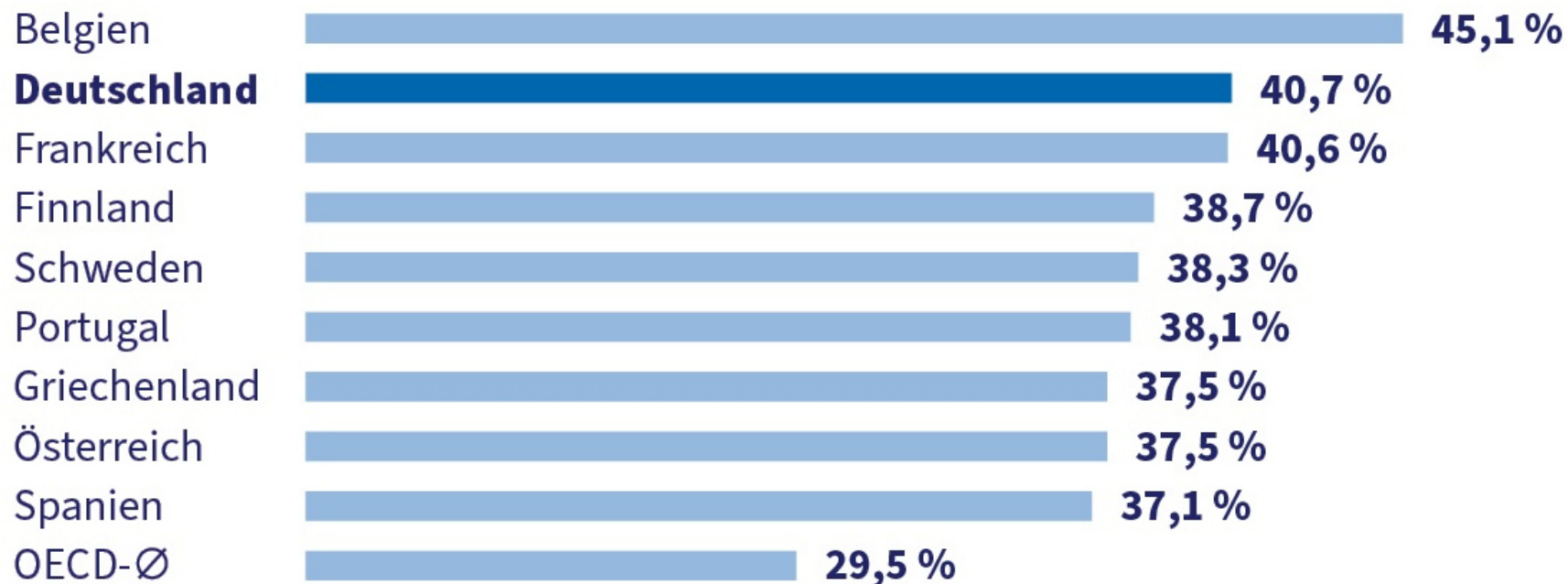


Quelle: Werding (2025)

\* Nicht berücksichtigt wurden Steuerzuschüsse sowie der Beitragszuschlag für Kinderlose in der SPV.

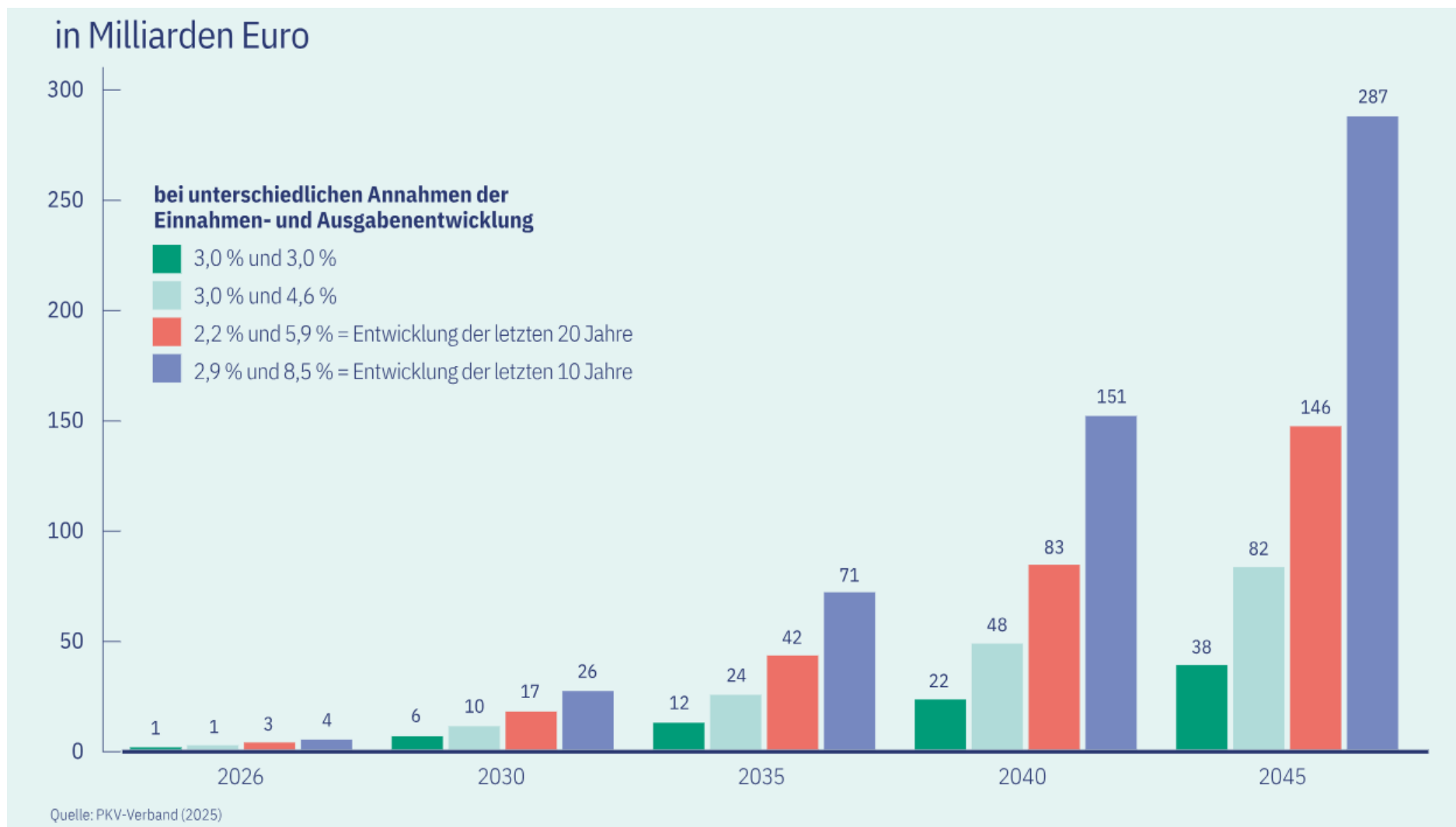
## Wir haben bereits die zweithöchste Abgabenlast auf Arbeitseinkommen

Abgabenquote bei einem verheirateten Paar mit Kindern



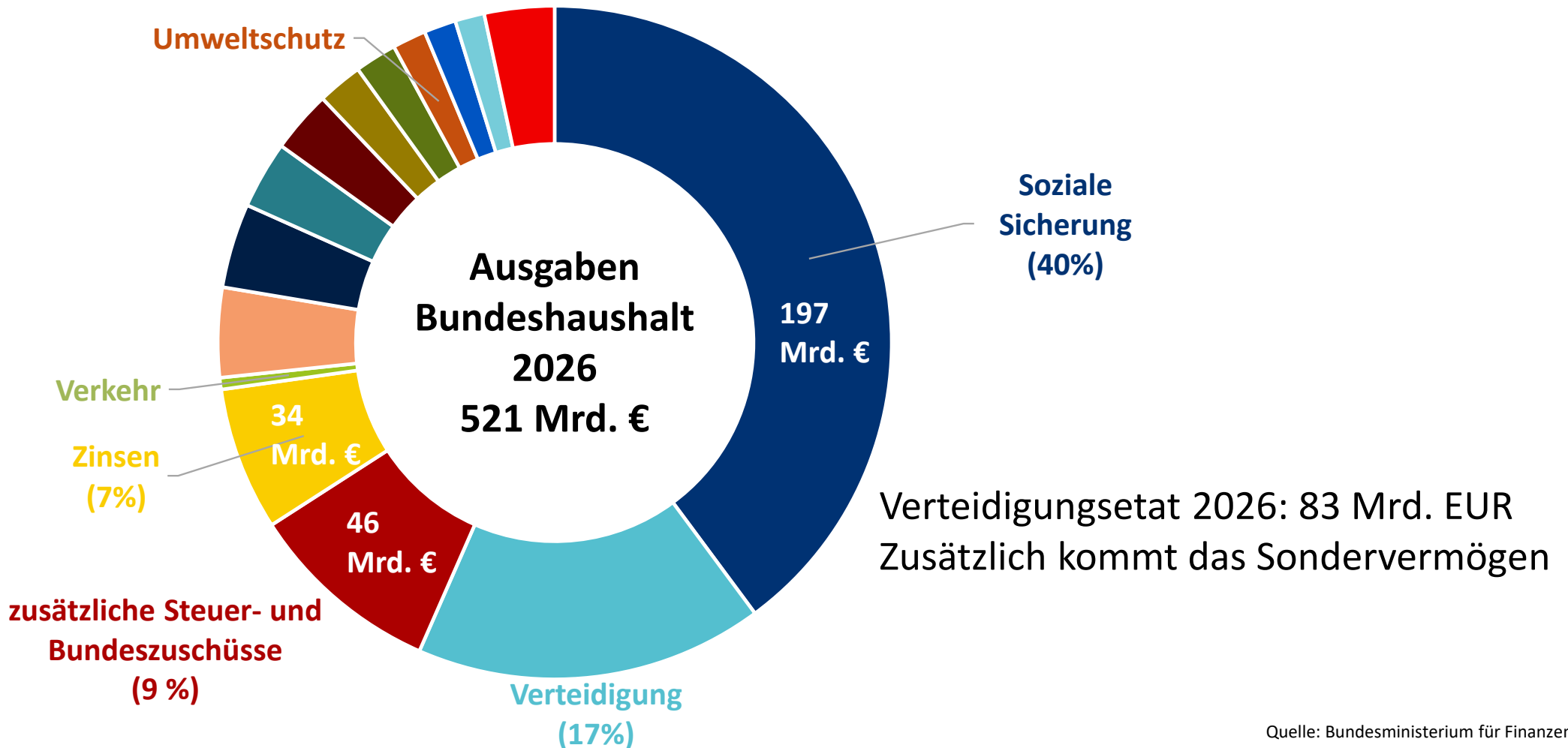
Quelle: OECD: Taxing Wages 2024; Vergleich unter den 38 Mitgliedstaaten

## Notwendige Bundeszuschüsse für einen konstanten Beitragssatz



## Die Steuerzuschüsse konkurrieren mit Zukunftsinvestitionen

### Bundeshaushalt inkl. Zuschüsse zur Sozialversicherung



**Leistungsniveau, Beiträge und Steuerzuschuss: Alle liegen unter einer zu kleinen Decke. Und wenn man dran zieht, wird es immer jemandem kalt.**

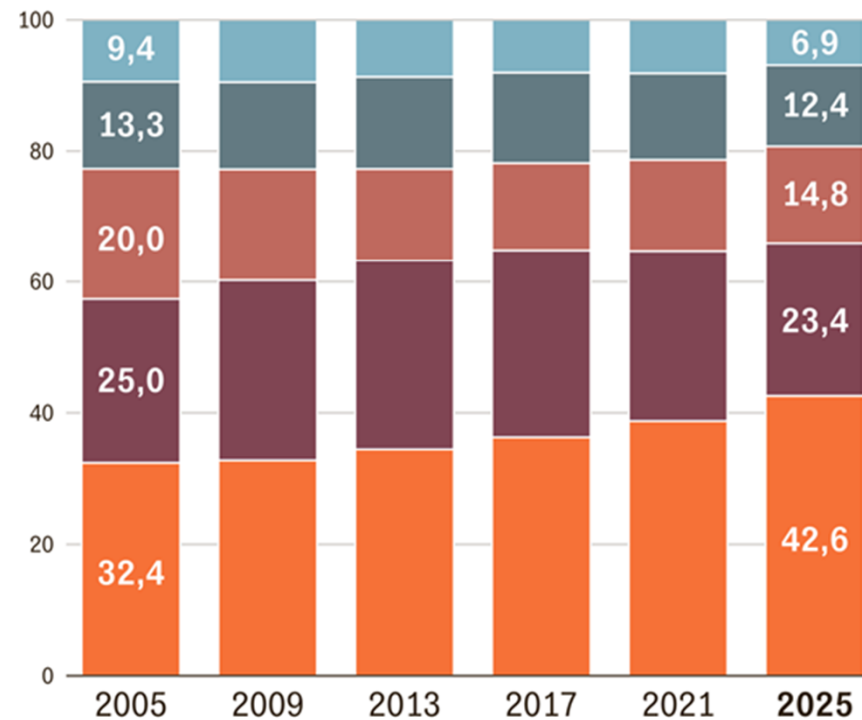


# Die zunehmend ungleich verteilte Altersstruktur der Wahlberechtigten spricht zunächst für mehr Ausgaben, Schulden und Steuern

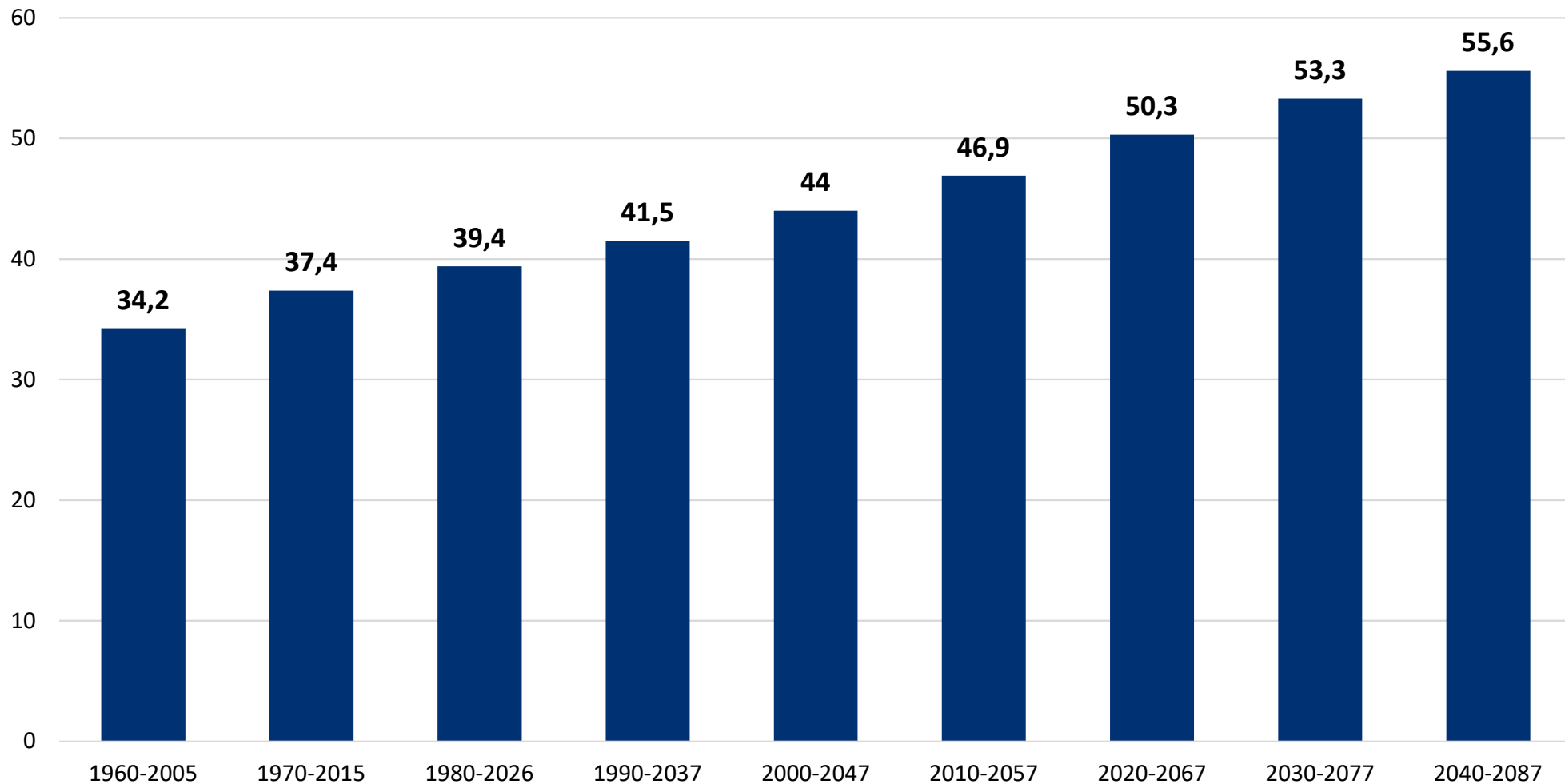
## Anteil der Älteren wächst

Altersstruktur der Wahlberechtigten  
bei den Bundestagswahlen, Anteile in Prozent

■ 18 bis 24 Jahre   
 ■ 25 bis 34 Jahre   
 ■ 35 bis 44 Jahre  
■ 45 bis 59 Jahre   
 ■ Über 60 Jahre



## Ist das noch (Generationen-)gerecht? Beitragsbelastung unterschiedlicher Jahrgänge in Prozent vom beitragspflichtigen Einkommen je Erwerbszeitraum



Quelle: Werding (2025)

## Die neue (alte) Zielgruppe „Babyboomer“ und deren wichtigste Bedürfnisse



Langlebigkeit

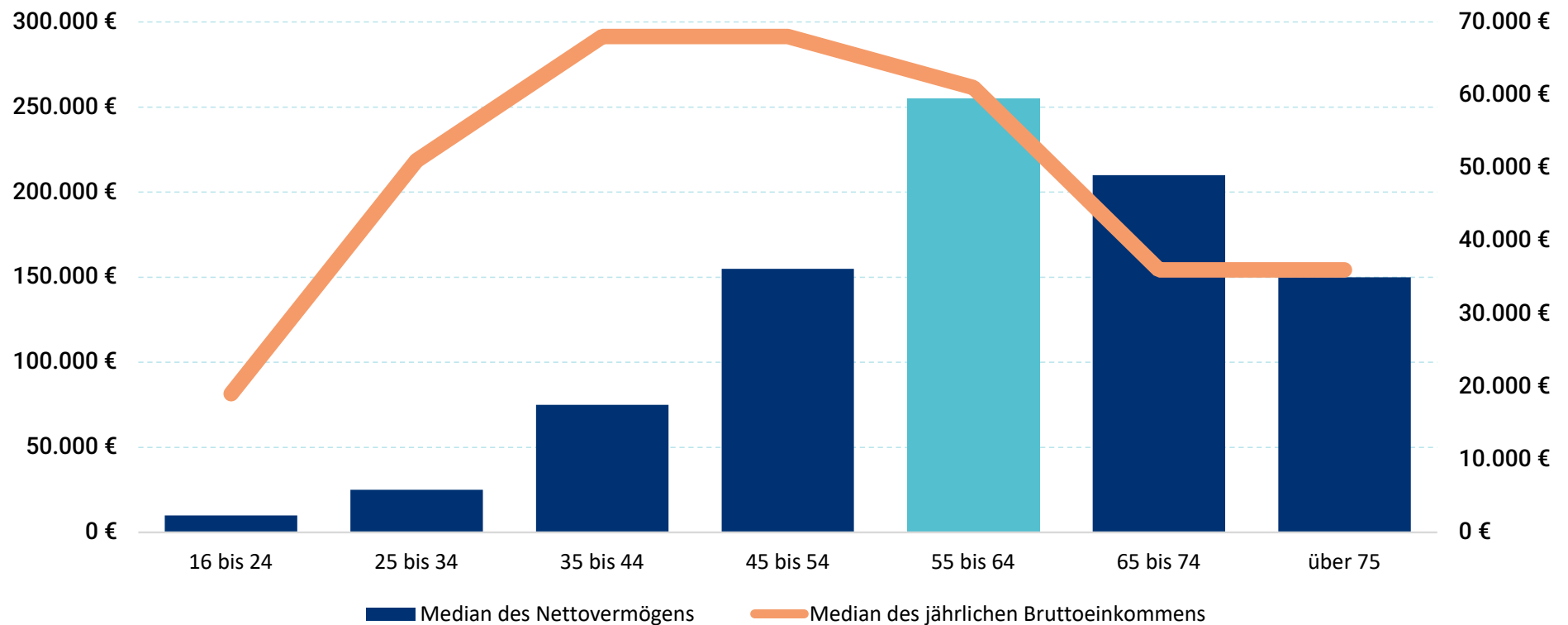


Pflege



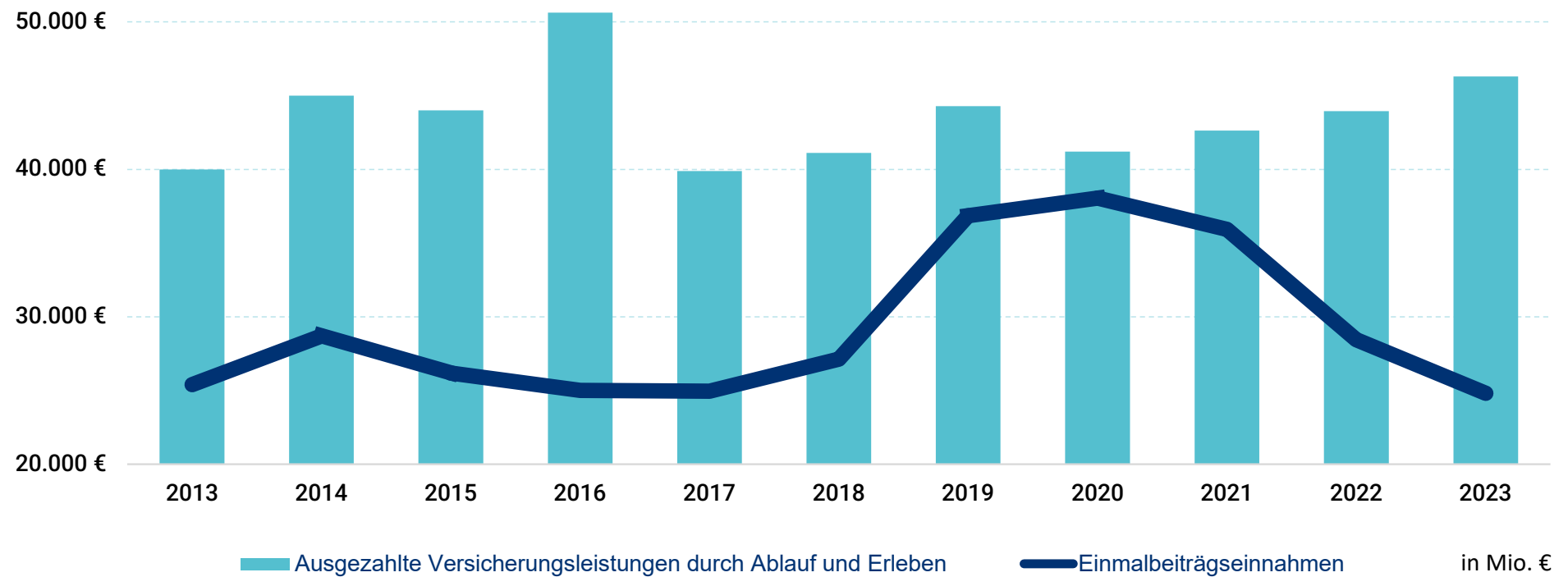
Tod  
(Nachlass)

## Die Babyboomer haben Vermögen und Einkommen...



Quelle: Deutsche Bundesbank (2023)

## ...und bekommen zusätzliches Geld aus den Abläufen



Quelle: Assekurata (2025)

## Welche Vorsorgeprodukte braucht ein Boomer-Paar?



Langlebigkeit



Pflege



Tod  
(Nachlass)

# Die Pflege hat mich in die Armut getrieben

Rainer Bergmann aus Thüringen hat eine Rente von 1350 Euro, er zahlt 1700 Euro für das Heim seiner Frau Karin. Und es wird immer mehr

BILD vom 23. Januar (rechts) und BILD vom 24. Januar (unten)



Rainer Bergmann (67) schiebt seine Frau Karin (70) durch einen Wald. Seit einem Schlaganfall ist sie geistig meist abwesend. „Kürzlich feierten wir ihren runden Geburtstag – sie selbst bekam davon nichts mit“

**KARSTEN KEHR**

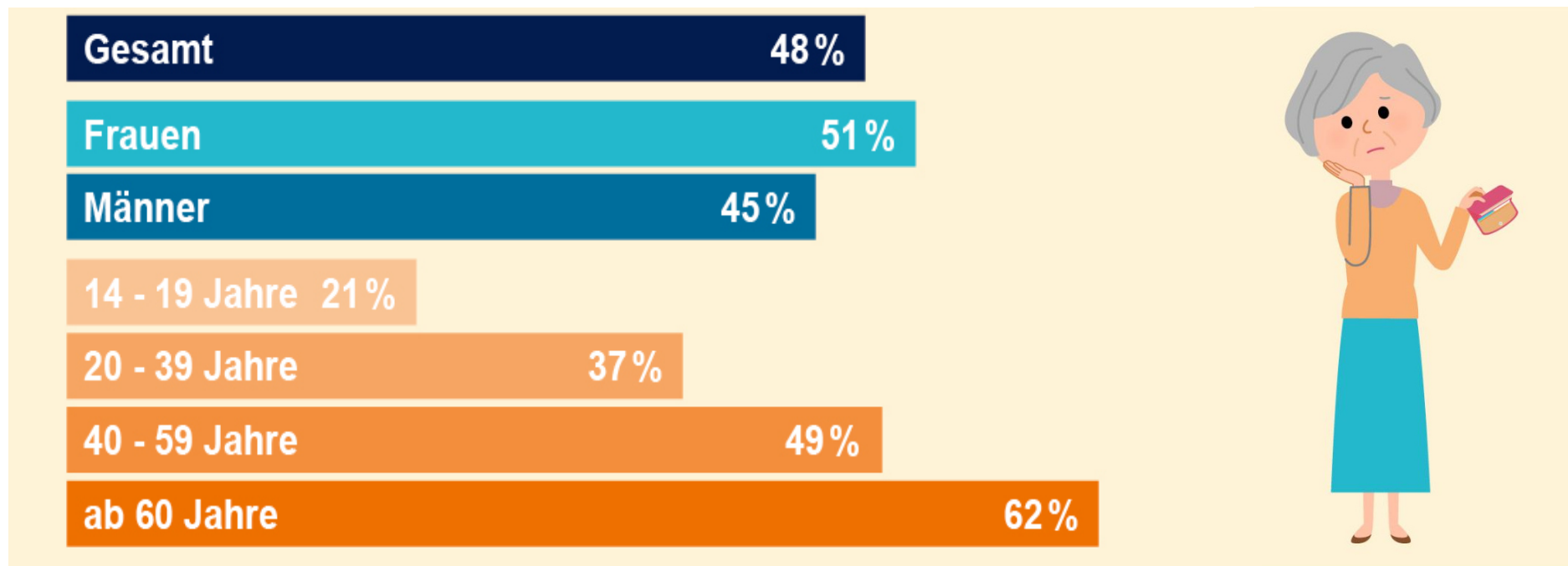
Saalfeld – Als Rentner Rainer Bergmann (67) aus Saalfeld (Thüringen) die BILD-Schlagzeile über den neuen Pflegeschock, über diese drastische Erhöhung des Eigenanteils, sah, da nickte er. Er blickte auf seinen Kontoauszug und dachte: Ja, es geht immer weiter. Aber wie ich das schaffen soll – ich weiß es nicht mehr.



Ein Kuss zum Abschied. Bergmann besucht seine Frau fast jeden Tag



## Problembewusstsein ist vorhanden: So viele Deutsche haben Angst davor im Alter zum Pflegefall zu werden



Quelle: R+V Infocenter (2024)

## Pflege muss Teilkasko bleiben – Wann kommt der Appell zur Eigenverantwortung?



Prof. Dr. Klaus M. Schmidt,  
Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirats  
beim Bundesministerium für Wirtschaft und  
Klimaschutz

„Angesichts der langen Perspektive ist es den meisten Mitgliedern der „Babyboomer“ (wie auch allen nachfolgenden) zumutbar, alle über das jetzige Niveau der umlagefinanzierten Pflegeleistungen hinausgehenden Kosten durch eigene Vorsorge abzusichern.“

Politik?

Verbraucherschutz?

Medien?

# Die „Blauer Ozean Strategie“ am Beispiel der privaten Pflegeversicherung

**Fokus auf unerschlossene Märkte: Pflege ist ein weitgehend unberührter Markt**

**Nachfrage ist grundsätzlich vorhanden, muss jedoch von Vermittlern adressiert werden**

**Noch fehlt der Rückenwind der öffentlichen Aufmerksamkeit (und ggf. Förderung!)**

**Ehrlichmachen wäre Ausgangspunkt (Beispiel: Seit 2001 keine Ansprüche aus BU an GRV)**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**



@idealversicherung



ideal\_versicherung