



Teilkasko-Versicherung birgt Vertriebspotenzial

Der Münchner Verein lud am Donnerstag, den 08. Oktober 2015, zum zweiten Mal zum Deutschen Assekuranz Pflege Forum. Das Fazit: Pflege ist ein komplexes Thema, in der Beratung mit Hürden versehen, eine große gesellschaftliche Aufgabe und Verpflichtung - und doch das größte Vertriebspotenzial der nächsten Jahrzehnte.

Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff

Dr. Monika Kücking, Leiterin der Abteilung Gesundheit des GKV-Spitzenverbandes
 Frau Dr. Kücking, Leiterin der Abteilung Gesundheit im GKV-Spitzenverband, erläuterte die Neuerungen, die durch den zukünftigen Pflegebedürftigkeitsbegriff entstehen. Die drei Pflegestufen werden in einer Übergangsphase bis 2017 in fünf Pflegegrade umgewertet. Pflegebedürftigkeit orientiert sich dann nicht mehr an dem, was der Mensch nicht mehr kann, sondern daran, wie hoch selbständig er noch ist. Dazu gehören nun selbstverständlich auch die kognitiven, geistigen Fähigkeiten. Bis 2017 werden die aktuell 2,8 Millionen Pflegebedürftigen in das neue System übergeleitet. Eine Herabstufung ist dabei ausgeschlossen, selbst wenn neu begutachtet wird. Kücking spricht von einer insgesamt wichtigen und richtigen Verbesserung für Pflegebedürftige und ihre Angehörigen.

Herausforderungen für die Pflegeversicherung

Deutsches Asskuranz Pflegeforum in München - Dr. Volker Leienbach, Vorsitzender des Verbandes der Privaten Krankenversicherung

Dr. Volker Leienbach, Verbandsdirektor und Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des PKV-Verbands, betonte die herausragende Wichtigkeit der privaten Pflegevorsorge. Die Zahl der über 80-jährigen wird 2050 2,5 Mal so hoch sein wie heute. Damit würden Pflegekräfte und Heimplätze knapp. Er betonte den Teilkasko-Charakter der staatlichen Pflegeversicherung. Die Anzahl der abgeschlossenen Zusatzverträge sei zwar um 42 Prozent in den letzten drei Jahren gestiegen, doch wenn man von harten Zahlen ausginge, sind das gerade 2,5 Millionen Verträge. Angerechnet auf eine Bevölkerung von 80 Millionen ist dies ein Tropfen auf den heißten Stein.

Pflegeberatung - Fachwissen und Empathie

Deutsches Asskuranz Pflegeforum in München - Claudia Calero von der COMPASS Pflegeberatung steht Rede und Antwort (mit im Bild: Dr. Marc Surminski, Dr. Kücking und Dr. Leienbach)

Claudia Calero, Leiterin der Abteilung Wissens- und Qualitätsmanagement der COMPASS Private Pflegeberatung schilderte anschaulich, wie der gestiegene und bald gesetzlich verankerte Beratungsbedarf von ihrem Unternehmen bedient werden würde. Die Anforderungen an einen Pflegeberater seien hoch, zum Fachwissen gehörten Empathie und Erreichbarkeit, auch regionale Verbundenheit sei wichtig. Der Klient, so betont sie, müsse immer „Herr des Verfahrens“ bleiben, er entscheide, wie es für ihn/sie weitergeht.

Potenzial für den Vermittler - die Vorsorgelücke bleibt

Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender des Münchener Vereins

Auch nach dem Pflegestärkungsgesetz bleibe die Vorsorgelücke bestehen, sagte Dr. Rainer Reitzler vom Münchener Verein deutlich. Auch wenn er den Erfolg seines Unternehmens als für einen Mittelständler überragend beurteilte und den Makler dabei viel Lob aussprach, wäre es nicht sinnvoll, nun auf 2017 zu warten. Das Pflegestärkungsgesetz zeige zwar, dass die Politik endlich auf die Problematik reagiere, die eigentlichen Versorgungsprobleme würden dadurch aber nicht gemildert. Noch zu viele Menschen haben privat nicht vorgesorgt. Kunden des Münchener Vereins erhielten eine Umstellungsgarantie, die sie ohne weiteren Verwaltungsaufwand in die neuen Pflegegrade überführen.

Qualität der privaten Pflegezusatzversicherungen

Joachim Geiberger, Geschäftsführer des Analysehauses Morgen und Morgen

Auch Joachim Geiberger, Geschäftsführer des Analysehauses Morgen & Morgen, zeigt noch einmal die statistischen Grundlagen des demografischen Wandels auf, brachte dabei allerdings einige neue, interessante Perspektiven in die Diskussion. Es ginge ja nicht nur um einen generellen Anstieg in der Altersgruppe 80 plus und damit um einen Anstieg des Pflegegebedarfs bis 2030 von durchschnittlich 50 Prozent, sondern auch um eine regionale Verschiebung. In Bremen zum Beispiel würde der Bedarf nur um 28 Prozent, in Brandenburg aber um 72 und in München sogar um 100 Prozent steigen. Da die über 80-jährigen auch häufiger stationäre Pflege in Anspruch nehmen müssten als die jüngeren Pflegebedürftigen, müsse die stationäre Versorgung drastisch zunehmen.

Geiberger erläuterte die systemischen Unterschiede zwischen Pflegrente und Pflegegeld, zeigte sich insgesamt aber zufrieden mit den Qualitätsverbesserungen in den Tarifen seit Beginn des Ratings. Trotz des allgemeinen Anstiegs des Bedingungs-niveaus gebe es aber deutliche Unterschiede im Detail. Die Tarife könnten nicht allein aufgrund der Rating-Sterne beurteilt werden, sondern der Tarif müsste individuell auf die Bedürfnisse und Lebensumstände des Kunden abgestellt sein. Das Thema werde in den nächsten Jahren im Zentrum der Vermittlertätigkeit. Dr. Reitzler betonte noch einmal das Vertriebspotenzial und wies auf die besonderen Anreize hin, die der Münchener Verein seinen Vermittlern in diesem Bereich bietet.

Bild: © (1) Sergey Nivens/fotolia.com, (2-7) Münchener Verein

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941860/teilkasko-versicherung-birgt-vertriebspotenzial/>