



"Pflage ist und sollte für jeden Herzensangelegenheit sein"

Das 2. Deutsche Assekuranz Pflage Forum hat in München stattgefunden. Die Pflagerreform ist auf dem Weg, es wurden erfolgreich viele Pflagezusatzversicherungen verkauft - und doch bleibt die Herausforderung Pflage bestehen. Das experten-netzwerk hat im Anschluss an die Veranstaltung mit Dr. Rainer Reitzler, Vorstand des Münchener Vereins, über das Thema gesprochen.

Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender des Münchener Vereins

Dr. Rainer Reitzler: Die neueste Pflagerreform ist wichtig – ohne Frage! Aber die Frage der wirklich nachhaltigen Pflagefinanzierung ist nicht beantwortet – ja noch nicht einmal angegangen! Schlimmer noch! Mein Eindruck, dass die gesetzliche Pflageabsicherung noch immer nicht als reine Grundabsicherung mit immensen Lücken verstanden wird, wurde mehrfach beim unserem Pflage Forum bestätigt. Alle Referenten, sogar von der GKV-Seite, haben bestätigt, dass die Pflageversicherung nur eine Teilkasko ist. Hier kommt der privaten Versicherungswirtschaft und allen voran den Vermittlern eine entscheidende Bedeutung zu: Wer, wenn nicht sie, können konsequent ihre Kunden aufklären, informieren und ihnen bedarfsgerechte Vorsorgelösungen empfehlen!

2017 kommen fünf neue Pflagegrade anstatt der bisherigen 3 Pflagestufen – entsprechend werden auch von der Versicherungswirtschaft neue, passende private Vorsorgeangebote erwartet. Was raten Sie Vermittlern in dieser Übergangsphase in puncto Pflagevertrieb zu tun und was plant der Münchener Verein?

Dr. Reitzler: Das Wichtigste, was Vermittler ihren Kunden jetzt vermitteln sollten, ist Sicherheit! Durch die Pflagerreform soll niemand schlechter gestellt werden - das ist gesetzlich verankert. Das betrifft bei den Vermittlern natürlich insbesondere Bestandskunden, die bereits eine private Pflagevorsorge abgeschlossen haben. Im Laufe des nächsten Jahres werden die Versicherungswirtschaft und auch der Münchener Verein ein konkretes Vorgehen zur Umstellung der Bestandsverträge auf die neuen fünf Pflagegrade erarbeiten und rechtzeitig bekanntgeben.

Für Neukunden hat der Vermittler gleich mehrere Sicherheitsargumente. Zum einen sollte der Kunde nicht bis zur Reformumsetzung 2017 warten, sondern sich sofort absichern. Denn angesichts von 110 neuen Demenzkranken und 140 neuen Pflagebedürftigen jeden Tag erhöht sich sein persönliches Risiko dramatisch. Zum anderen kann der Makler den neuen Kunden noch mehr Sicherheit durch reform- und pflagestufenunabhängige Vorsorgeprodukte vermitteln. Denn reformunabhängige Pflageetagegelder wie unser Deutsche PrivatPflage bieten mit der Umstellungsgarantie den Kunden nicht nur sofortigen Versicherungsschutz gegen das Pflagefallrisiko, sondern bei

Reformen auch den Wechsel in einen neuen Tarif ohne erneute Wartezeit und ohne erneute Gesundheitsprüfung an.

Darüber hinaus gibt es noch mehr Sicherheit mit unserer neuen Deutschen Demenzversicherung. Sie leistet unabhängig von der Einstufung in Pflegestufen oder später Pflegegrade bis zu 600 Euro monatlich. Sie kann solo und in Kombination mit dem Pflagestagegeld abgeschlossen werden und bietet damit noch mehr Flexibilität in der Absicherung des Pflegefall- und Demenzrisikos. Kunden der Demenz- und Pflegevorsorge des Münchener Verein profitieren zudem vom Inflationsschutz dank eingebauter Dynamik und der Vermittler von einer attraktiven Provision. Bei beiden Vorsorgeformen gilt: je niedriger das Eintrittsalter, desto günstiger der Betrag: Ein 35-Jähriger kann beispielsweise mit rund 5 Euro Beitrag eine Leistung von 5 Euro pro Tag aus der Deutschen Demenzversicherung erhalten.

Der demografische Wandel wurde auf dem Deutschen Assekuranz Pflege Forum von vielen Seiten beleuchtet. Interessant waren regionale Verschiebungen und Wanderungen, wie sie Herr Geiberger von Morgen & Morgen dargestellt hat, aber auch der Seniorenmarkt als einzig wachsender Markt der Zukunft. Produkte und Lösungen sind im Markt vorhanden. Womit und wie kann sich der Makler dort noch besser positionieren? Wie hilft Ihr Haus dabei?

Dr. Reitzler: Wir werden den Makler u.a. durch einen weiteren Ausbau des Maklergeschäfts in Form von Spezialisierungen der eigenen Mannschaft hin zum Zielgruppen-Berater für die Generation 50Plus weiter unterstützen. Damit tragen wir der demografischen Entwicklung und der langfristigen Ausrichtung auf unsere strategischen Zielgruppen Rechnung. Dafür werden wir auch die passenden vertrieblichen Prozesse wie Online-Abschlussmöglichkeiten und Dunkelverarbeitung weiter ausbauen.

Was können Versicherer selber tun, um die Qualität in der Pflege zu steigern? Die Problematik wird ja als systemimmanent geschildert. Sind da grundlegende Veränderungen überhaupt möglich?

Dr. Reitzler: Grundsätzlich muss mehr Geld in das Pflegesystem, und zwar ans Pflegebett. Pflege kostet Geld – und gute Qualität in der Pflege kostet noch mehr Geld. Die Anhebung des gesetzlichen Beitragssatzes zur Pflegepflichtversicherung ist da nur ein Tropfen auf dem heißen Stein. Mehr Geld ins System muss auch seitens der Privatvorsorge eingespeist werden. Zudem müssen die Pflegenden durch physische, psychische oder auch steuerliche und versicherungstechnische Entlastungsmaßnahmen besser unterstützt werden. Wie

auf dem Deutschen Assekuranz Pflege Forum vom Hauptgeschäftsführer Dr. Volker Leienbach des PKV-Verbandes herausgestellt wurde, gibt es immer weniger Familienangehörige, die die Pflege von Angehörigen übernehmen können. Daher wird der Bedarf an professionellen Pflegekräften steigen. Um diesen Bedarf decken zu können, muss seitens der Politik und Betreiber von Pflegeeinrichtungen der Pflegeberuf wesentlich attraktiver gestaltet werden.

Was ist Ihr Fazit aus dem diesjährigen Deutschen Assekuranz Pflege Forum?

Dr. Rainer Reitzler: Pflege ist und sollte für jeden eine Herzensangelegenheit sein! Natürlich geht es bei Pflege auch immer um die Finanzierung. Aber zuvorderst betrifft Pflege den Menschen und da ist Herzlichkeit gefordert. Das betrifft den Umgang mit Kranken und Alten, wie Kanzler und Abtprimas von St. Anselmo Dr. Notker Wolf betonte, oder den Umgang mit Hilfesuchenden in der Pflegeberatung z.B. durch COMPASS. Nicht zuletzt profitieren auch jene Vermittler, die im Verkaufsgespräch mit Herz an das Pflege Thema herangehen und mit Leidenschaft und Überzeugung darüber sprechen. Damit sehe ich uns in unserem langjährigen Pflege-Engagement mit den Produktinnovationen, dem Assistanceausbau sowie den Erweiterungen im Informations- und Weiterbildungsangebot bestätigt und hoch motiviert, mit genauso viel Herz weiterzumachen.

Bild: © Sergey Nivens / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941864/pflege-sollte-herzensangelegenheit-sein/>