



Private Pflegeversicherung: (K)eine Frage des Alters

Bundesgesundheitsminister Jens Spahn hat der Personalnot in der Pflege den Kampf angesagt. Ein zentrales Thema dabei ist es, Pflegeberufe insgesamt attraktiver zu gestalten. Dazu zählt auch die berechnigte Forderung nach einer besseren Bezahlung. Höhere Gehälter bedeuten in der Konsequenz auch höhere Kosten, für die keinesfalls die gesetzliche Pflegeversicherung als Teilkaskoabsicherung aufkommen kann. Private Vorsorge wird dementsprechend immer wichtiger, auch für jüngere Menschen. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat die NÜRNBERGER Krankenversicherung neue Pflegezusatztarife auf den Markt gebracht. Der Experten Report spricht mit Vorstand Christian Barton über die Besonderheiten dieser neuen Tarife.

Die NÜRNBERGER Versicherung ist seit über 130 Jahren ein gleichermaßen zuverlässiges und mit seinen Vorsorgelösungen an der Bedarfssituation ihrer Kunden orientiertes Versicherungsunternehmen. Wir stellen uns der Alltagsrealität. Nie war die Notwendigkeit für eine private Vorsorge im Falle einer Pflegebedürftigkeit wichtiger! Mit unseren neuen Pflegezusatztarifen und insbesondere mit den Assistance-Leistungen bieten wir eine Vorsorgelösung an, die unseren Kunden im Versicherungsfall nicht nur finanzielle Unabhängigkeit und damit den Erhalt ihrer Würde, sondern auch den Verbleib in den eigenen vier Wänden sichert.

Worauf lag der Fokus bei der Produktkonzeption?

Mit dem zweiten Pflegestärkungsgesetz hat der Gesetzgeber zum 1. Januar 2017 einen Paradigmenwechsel in der gesetzlichen Pflegeversicherung vollzogen. Eine wichtige Änderung war die Einführung des einrichtungseinheitlichen Eigenanteils bei den vollstationären Pflegekosten für Versicherte der Pflegegrade 2 bis 5. Mit den neuen

Pflegetagegeldtarifen garantiert die NÜRNBERGER bei einer vollstationären Pflege bereits ab dem Pflegegrad 2 die Auszahlung des Tagessatzes zu 100 Prozent. Die private Pflegezusatzversicherung setzt also, wie dieses Beispiel verdeutlicht, nahtlos auf den aktuellen sozialrechtlichen Rahmenbedingungen auf. Ein wichtiger Punkt ist aber auch eine weitere sozialrechtliche Änderung. Bekanntlich ist ja nach der Reform vor der Reform ... Aus diesem Grund räumen wir unseren Kunden das vertragliche Recht auf einen Tarifwechsel ohne erneute Gesundheitsprüfung ein, wenn wir aufgrund einer weiteren Reform der sozialen Pflegeversicherung einen neuen Pflegetagegeldtarif einführen müssen.

Welche Produktmerkmale zeichnen die neuen Tarife aus?

Unsere neuen Pflegetagegeldtarife orientieren sich nicht nur an den aktuellen sozialrechtlichen Rahmenbedingungen, sondern auch an den Wünschen unserer Kunden. Nennen wir das Kind doch beim Namen: Niemand geht gerne und freiwillig

in ein Pflegeheim. Mit dem Umzug in eine Pflegeeinrichtung ist nicht nur die Aufgabe der eigenen vier Wände, sondern regelmäßig auch der Verlust des sozialen Umfelds und damit die Einbuße von Lebensqualität verbunden. Zielsetzung sollte es also sein, dass auch bei Eintritt einer Pflegebedürftigkeit der Verbleib in der gewohnten Umgebung gesichert werden sollte.

Fair Play, diese Wunschvorstellung wird sich nicht immer umsetzen lassen. In vielen Fällen können Umbaumaßnahmen eine Barrierefreiheit ermöglichen. Mit unserer tariflichen Sofortleistung in Höhe des 100-fachen versicherten Pflegetagegeldsatzes sichern wir dem Versicherungsnehmer das Startkapital für erforderliche bauliche Veränderungen. Im Fall einer unfallbedingten Pflegebedürftigkeit beziffert sich die tarifliche Sofortleistung mit dem 200-fachen und für junge Menschen vor dem vollendeten 21. Lebensjahr sogar mit dem 300-fachen versicherten Pflegetagegeldsatz.

Ein Tarif ist mit und ohne Alterungsrückstellung verfügbar. Welche Chancen verbinden Sie damit?

Die Pflegebedürftigkeit eines Familienmitglieds kann die finanzielle Situation einer Familie sehr schnell in eine Schieflage führen. Mit Blick auf die kontinuierlich zunehmenden Pflegefallzahlen und die steigenden Pflegekosten ist eine ergänzende private Absicherung das Gebot der Stunde.

Auf der anderen Seite können und dürfen wir auch das Vorsorgebudget unserer Kunden nicht überstrapazieren. Vor allem Berufsanfänger und junge Familien müssen auf ihre Ausgaben achten. Mit einem Tarif ohne Alterungsrückstellung kann ein vollwertiger Versicherungsschutz gegen einen niedrigen laufenden Beitrag eingerichtet und das Vorsorgebudget des Kunden entlastet werden.

Kann die Alterungsrückstellung zu einem späteren Zeitpunkt in den Tarif eingebunden werden?

Hier wollen wir mit der Entkopplung der Risikoabsicherung und der Alterungsrückstellung einen kostengünstigen Versicherungsschutz anbieten. Somit kann der Versicherungsvermittler dem Kunden auf Basis der drei Beitragsvarianten einen für ihn bestmöglichen Schutz anbieten. Der Beitrag passt sich dann seiner entsprechenden Lebenssituation an – entweder ein günstiger Eintrittsbeitrag mit hohem Beitragssprung im Alter 50 oder eine hälftige Alterungsrückstellung mit moderatem Beitragssprung im Alter 50 beziehungsweise die klassische Variante mit der sofortigen Alterungsrückstellung von 100 Prozent und somit ohne Beitragssprung. Im Alter von 50 Jahren erfolgt jedoch eine

automatische Umstellung in den leistungsgleichen Tarif mit Alterungsrückstellung.

Bleibt ein Tarif mit Alterungsrückstellung bezahlbar?

Wir leben in einer überalternden Gesellschaft. Eine Entwicklung, die durch eine kontinuierlich steigende Lebenserwartung und einen seit Jahrzehnten durchgängigen Geburtenunterschuss forciert wird. Nachdem das Risiko einer Pflegebedürftigkeit in einem hohen Maß altersabhängig ist, werden die Pflegefallzahlen und die damit verbundenen Kosten weiter steigen.

Die Kalkulation der Tarife basiert bereits auf den aktuellsten Rechnungsgrundlagen. So sind wir derzeit eine der wenigen Gesellschaften, die die aktuellsten Werte für die erwarteten Pflegetage nach Pflegegraden integriert haben. Diese sind nachweislich deutlich gestiegen im Vergleich zu den Leistungen nach Pflegestufen. Der Rechnungszins wurde entsprechend angepasst und berücksichtigt damit die Zinsentwicklung der vergangenen Jahre. Das aktuelle Tarifrating von Assekurata bewertet zudem die neuen Pflegezusatztarife mit der Bestnote 1,0.

Assistance-Leistungen, insbesondere in Verbindung mit einer Absicherung des Pflegefallrisikos, stehen hoch im Kurs. Was hat die NÜRNBERGER hier im Gepäck?

Die deutsche Gesellschaft hat sich in den letzten Jahrzehnten verändert. War vor 30 Jahren noch der Familienverbund die häufigste Haushaltsform, führen heute Single-Haushalte die Liste der häufigsten Haushaltsformen an. Der Gesetzgeber hatte schon 1995 die Losung ausgegeben, dass die pflegerische Versorgung eines Angehörigen durch andere Familienmitglieder erfolgen soll. Dieser Gedanke stößt bei Single-Haushalten schnell an die Grenzen der Alltagsrealität.

Dieser veränderten gesellschaftlichen Situation tragen wir mit unserem neuen Assistance-Tarif Rechnung. Im Rahmen der Tarifentwicklung war es uns wichtig, nicht nur Beratungs- und Vermittlungsdienstleistungen einzuschließen, sondern auch eine Kostenübernahme für wichtige Alltagsaufgaben in den ersten Monaten vorzusehen. Mit diesen umfangreichen Assistance-Leistungen soll die Umsetzung eines reibungslosen Pflegealltags erleichtert werden.

Mit welchem Partner arbeiten Sie bei den Assistance-Leistungen zusammen?

Die Auswahl des geeigneten Dienstleisters für die Sicherung der tariflichen Assistance-Leistungen haben wir uns nicht leicht gemacht. Sowohl eine gute Erreichbarkeit als auch

ein hohes Dienstleistungsniveau waren gleichermaßen gefordert. Mit dem Malteser Hilfsdienst steht ein Partner, der diese Qualität bietet, an unserer Seite. Die langjährige und gleichermaßen hohe Expertise im Umgang mit kranken- und pflegebedürftigen Menschen, aber auch der Bekanntheitsgrad der Malteser waren hierbei wichtige Argumente für unsere Entscheidung.

Herr Barton, vielen Dank für das Gespräch.

Bilder: (1) © Nürnberger Verischerung (2) experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945572/private-pflegeversicherung-keine-frage-des-alters/>