



Wenn Pflege plötzlich zum Thema wird, ist es meist zu spät

Pflegebedürftigkeit trifft Familien oft unvorbereitet – mit gravierenden finanziellen Folgen. Leonie Pfennig, Spezialistin für Pflegeversicherungen bei aruna, zeigt im Gastbeitrag, warum rechtzeitige Vorsorge kein Zusatzthema, sondern ein zentraler Baustein jeder Finanz- und Ruhestandsplanung ist. Der Text erscheint zuerst im ExpertenReport 10/25.

Was wäre wenn...? Eine Frage mit großer Wirkung

Viele Menschen scheuen das Thema Pflegebedürftigkeit. Umso wichtiger ist es, dass Maklerinnen und Makler dann als Impulsgeber auftreten. Eine einfache Frage kann der Einstieg sein: „Was würde passieren, wenn Sie morgen pflegebedürftig würden?“ Diese Frage eröffnet nicht nur einen Gesprächsrahmen, sondern lenkt auch den Blick auf die Bedeutung von Selbstbestimmung im Alter, ein Aspekt, der vielen Menschen sehr wichtig ist.

Ein Beispiel aus dem Leben: Gut vorbereitet und doch nicht genug

Ein konkreter Fall zeigt, wie schnell Realität werden kann, was lange weit weg schien:

Norbert (64) befand sich in den letzten Jahren seines aktiven Berufslebens als technischer Angestellter. Gemeinsam mit

seiner Frau Marianne (62) führte er ein ruhiges Leben in einem Einfamilienhaus. Beide freuten sich auf die baldige Pensionierung, um zu reisen und Zeit mit den Enkeln zu verbringen. Dafür hatten sie vorgesorgt: ein solides Sparguthaben und eine bezahlte Immobilie. Eine Pflegezusatzversicherung wurde aus Kostengründen nie abgeschlossen. Doch plötzlich erkrankte Marianne an Demenz.

Sehr bald musste Norbert feststellen, dass die Pflege seiner Frau einer professionellen Unterstützung bedarf. Er organisierte einen ambulanten Pflegedienst, stellte eine Haushaltshilfe ein und nutzte Tagespflegeangebote. Die Pflegekasse stufte Marianne in den Pflegegrad 3 ein, was zwar monatliche Leistungen ermöglichte, aber bei Weitem nicht die tatsächlichen Kosten abdeckte. Die Gesamtausgaben lagen bei rund 2.800 Euro im Monat – die Sachleistungen der Pflegekasse beliefen sich auf 1.497 Euro. Der Rest musste durch erhebliche Teile des Ersparnisses aufgewendet werden. „Niemand hat uns je auf diese Situation vorbereitet“, sagte er später.

In der Beratungspraxis sollte Pflegevorsorge deshalb nicht isoliert betrachtet werden. Sie lässt sich ideal in bestehende Gespräche zur Altersvorsorge, Vermögenssicherung oder Nachfolgeplanung integrieren. Im Rahmen einer Bedarfsanalyse kann gemeinsam ermittelt werden, welche Versorgungslücke im Pflegefall entsteht und wie diese geschlossen werden kann.

Pflegevorsorge: Ein Wachstumsmarkt für ganzheitliche Beratung

Der Markt bietet eine breite Produktpalette: Pflegezusatzversicherungen, wie zum Beispiel Pflegetagegelder, Pflegerenten oder den staatlich geförderten „Pflege-Bahr“. Je nach Alter, Gesundheitszustand und Budget des Kunden lässt sich eine individuelle Lösung finden.

Maklerinnen und Makler, die dieses Thema aktiv aufgreifen, positionieren sich nicht nur als Produktvermittler, sondern auch als langfristige Partner für alle Lebensphasen. Sie schaffen Vertrauen und heben sich durch ganzheitliche Beratung positiv vom Wettbewerb ab. Gleichzeitig erschließen sie ein wachsendes Marktsegment, denn mit der alternden Gesellschaft steigt der Bedarf an Beratung zur Pflegevorsorge.

Pflege ist also ein emotionales und wirtschaftlich relevantes Thema. Wer Pflege früh anspricht, schenkt Kundinnen und Kunden nicht nur Sicherheit, sondern auch echte Entscheidungsfreiheit.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4946951/Wenn-Pflege-ploetzlich-zum-Thema-wird-ist-es-meist-zu-spaet/>