expertenReport

# Pflegekosten bedrohen Altersvorsorge: IDEAL startet Vertriebsoffensive

Michael Fiedler

**Pflegevorsorge soll nach Ansicht der IDEAL zum festen Bestandteil jedes Altersvorsorgegesprächs werden. Denn aufgebautes Vermögen kann durch hohe Eigenanteile im Pflegeheim schnell aufgezehrt werden. Mit einer neuen Vertriebsoffensive, einem Schnellrechner und vereinfachten Gesundheitsfragen will der Versicherer das Thema stärker in der Beratung verankern.**

Quelle: IDEAL Versicherung

Unter dem Leitgedanken „Pflegevorsorge ist Altersvorsorge“ startet der Versicherer deshalb eine bundesweite Vertriebsoffensive. Vermittler sollen Pflegeabsicherung künftig systematisch mit der Ruhestandsplanung verbinden. „Altersvorsorgeberatung darf nicht beim Vermögensaufbau enden. Sie muss auch die Frage beantworten, wie dieses Vermögen im Pflegefall geschützt wird“, erklärt Christoph Glinka, Bereichsleiter Marketing und Vertrieb bei der IDEAL Versicherung.

## Eigenanteile steigen trotz Zuschüssen

Der Beratungsansatz beruht auf einem erheblichen finanziellen Risiko. Die soziale Pflegeversicherung übernimmt nur einen Teil der tatsächlich entstehenden Kosten. Bei einer vollstationären Versorgung müssen Pflegebedürftige zusätzlich für pflegebedingte Aufwendungen, Unterkunft und Verpflegung sowie Investitionskosten aufkommen.

Die IDEAL verweist in ihrer Kampagne auf einen durchschnittlichen monatlichen Eigenanteil von 3.542 Euro. Dieser Wert entspricht dem vom Verband der Ersatzkassen ausgewiesenen bundesweiten Vergleichsbetrag vom Januar 2026 ohne den nach Aufenthaltsdauer gestaffelten Zuschuss zum einrichtungseinheitlichen Eigenanteil.

Für die tatsächlich zu tragende Belastung ist deshalb die Aufenthaltsdauer entscheidend. Nach der jüngsten vdek-Auswertung vom Juli 2026 zahlten Pflegeheimbewohner im ersten Aufenthaltsjahr bundesweit durchschnittlich 3.364 Euro monatlich aus eigener Tasche. Das waren 256 Euro mehr als ein Jahr zuvor. Mit zunehmender Aufenthaltsdauer steigt der Zuschuss der Pflegekasse zum pflegebedingten Eigenanteil. Unabhängig von der Berechnung zeigt die Entwicklung eine klare Richtung: Pflegekosten können über mehrere Jahre einen erheblichen Teil des für den Ruhestand aufgebauten Vermögens aufzehren.

## Pflegeabsicherung ergänzt den Vermögensaufbau

Die IDEAL will Pflegevorsorge deshalb nicht als isoliertes Zusatzprodukt positionieren, sondern als Schutzschicht für die Altersvorsorge. Das gilt aus Sicht des Versicherers auch für kapitalmarktorientierte Lösungen und ein mögliches künftiges Altersvorsorgedepot. Der Ansatz verändert

die Leitfrage des Beratungsgesprächs. Neben der Höhe des benötigten Alterseinkommens und dem notwendigen Sparbeitrag tritt die Frage, wie lange das aufgebaute Kapital reicht, wenn zusätzlich mehrere Tausend Euro monatlich für Pflege anfallen. Glinka warnt zugleich vor überzogenen Erwartungen an die geplante Pflegereform. Diese müsse zunächst die Finanzierungsprobleme der sozialen Pflegeversicherung lösen. Dass daraus automatisch eine weitreichende Begrenzung der Eigenanteile für Pflegebedürftige entsteht, sei nicht zu erwarten.

## Vermittler erhalten Gesprächsleitfäden und Schnellrechner

Für die Umsetzung in der Beratung stellt die IDEAL ein digitales Expertenpaket bereit. Es enthält unter anderem Gesprächsleitfäden, Erklärvideos, Social-Media-Vorlagen und Materialien für Vermittlerbüros. Als Einstieg in das Kundengespräch dient der Schnellrechner „PflegeEASY“. Nach Eingabe eines Parameters erstellt das Werkzeug nach Angaben des Versicherers vier mögliche Angebote für eine Pflegeabsicherung. Vermittler sollen dadurch frühzeitig eine erste Preisindikation in das Beratungsgespräch einbauen können. Die Offensive verbindet damit fachliche Positionierung und konkretes Cross-Selling. Gerade in bestehenden Altersvorsorgebeständen können Vermittler prüfen, ob zwar ein Vermögensaufbau vereinbart wurde, eine Absicherung des Pflegekostenrisikos aber fehlt.

## Verkürzte Gesundheitsfragen ab September

Vom 1. September bis zum Jahresende 2026 bietet die IDEAL im Rahmen der Kampagne verkürzte Gesundheitsfragen für ihre Pflegerentenversicherung an. Damit soll der Zugang zur Absicherung erleichtert werden. Auch bei einer vereinfachten Risikoprüfung bleiben die gestellten Fragen vollständig und wahrheitsgemäß zu beantworten. Welche Kunden tatsächlich versicherbar sind und zu welchen Bedingungen Schutz angeboten wird, hängt weiterhin von den Annahmerichtlinien des Versicherers ab.

## Weiterbildung zur Pflegereform

Begleitend zur Vertriebsoffensive bietet die IDEAL OnlineAkademie Webinare zur fachlichen Einordnung der geplanten Pflegereform und des Pflegekompetenz- und -neuordnungsgesetzes an. Vermittler können sich über die IDEAL zu den Weiterbildungsveranstaltungen anmelden.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport

https://www.experten.de/id/4951556/Pflegekosten-bedrohen-Altersvorsorge-IDEAL-startet-Vertriebsoffensive/