

Enormes Marktpotential: Pole-Position für die Pflege – sind Sie auch schon am Start?

Spätestens seit Jahresbeginn ist die Pflege als Biometrie-Risiko in aller Munde. Endlich, denn in der Pflege liegt schließlich die größte demografische Herausforderung der Deutschen: Schon heute hat Deutschland nach Japan die zweitälteste Bevölkerung der Welt.



Philipp J. N. Vogel, Vorstand Deutsche Familienversicherung (DFV)

Immer weniger Menschen werden die steigenden Sozialkosten in Zukunft tragen können. Experten prognostizieren bis 2030 einen Anstieg der Pflegebedürftigen um 40 % auf bis zu 3,4 Millionen. Tendenz weiter steigend. Mit anderen Worten: In Zukunft wird in Deutschland ein Gebiet der Größe Berlins auf Pflege angewiesen sein. Außerdem ist die Demenz als besonders betreuungsintensive Erkrankung auf dem Vormarsch: Rund 300.000 Neuerkrankungen treten in Deutschland pro Jahr auf. Und das bei einer aktuellen Pflegevorsorgequote, die nicht einmal die 3 %-Hürde knacken konnte. Dabei ist klar: Eine Durchschnittsrente von weniger als 1.000 Euro wird nicht reichen, um den Eigenanteil an Pflegekosten von bis zu 2.000 Euro pro Monat zu tragen.

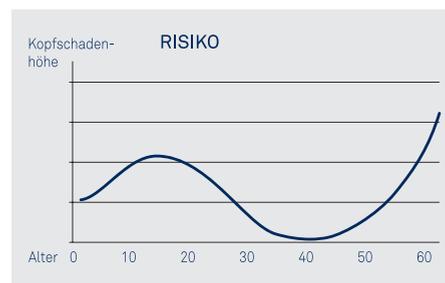
Frauen sind von dieser Situation doppelt betroffen. Zuerst pflegen sie Angehörige meist zu Lasten ihrer eigenen Berufstätigkeit und im Alter werden sie

selbst zum Pflegefall. Laut aktueller Studien wird dies auf 75 % der Frauen zukommen.

Pflege ist jedoch kein reines Altersthema. Schon heute ist jeder vierte Leistungsempfänger der gesetzlichen Pflegeversicherung jünger als 50 Jahre. Auch ein Unfall kann zu Pflegebedürftigkeit führen.

Der lange notwendige Wandel wurde von der Politik 2012 mit dem Pflegeneuausrichtungsgesetz eingeläutet. Im Vergleich zu Frauenquoten oder Betreuungsgeld eine sinnvolle Weichenstellung der Regierung. Und auch in den Medien wird Pflege immer mehr zum Dauerbrenner. Sei es in puncto zusätzlichem Vorsorgebedarf, Finanzierbarkeit oder Fachkräftemangel. Die öffentliche Wahrnehmung verändert sich, Menschen werden stärker für das Thema Pflege sensibilisiert. War Pflegevorsorge bislang ein Nischenprodukt, wird sie zunehmend zum Standard.

Kopfschadenprofile Pflegeversicherung



Unfälle oder schwere Krankheiten können zur Pflegebedürftigkeit in jedem Alter führen. Betrachtet man die zu Grunde liegenden Kopfschadenprofile einer Pflegeversicherung, liegt die Eintrittswahrscheinlichkeit bei Jugendlichen auf dem Niveau von 60-Jährigen.

Quelle: DFV Deutsche Familienversicherung AG

Mit einer deutlich dynamischeren Marktentwicklung zeigte sich dies bereits zum Ende des vergangenen Jahres. Pflege-Bahr wird dies noch einmal deutlich verstärken. Erste Tarife sind markteingeführt. Aufgrund der engen Vorgaben des Gesetzgebers erntete das Konzept seitens der Vermittlerschaft aber schon Kritik. Die Förderung sei zu gering, das Kosten-Nutzen-Verhältnis unausgewogen. Wie ist es nun tatsächlich um das Potential von Pflege-Bahr und dessen Bedeutung für die Pflege-Vorsorge bestellt?

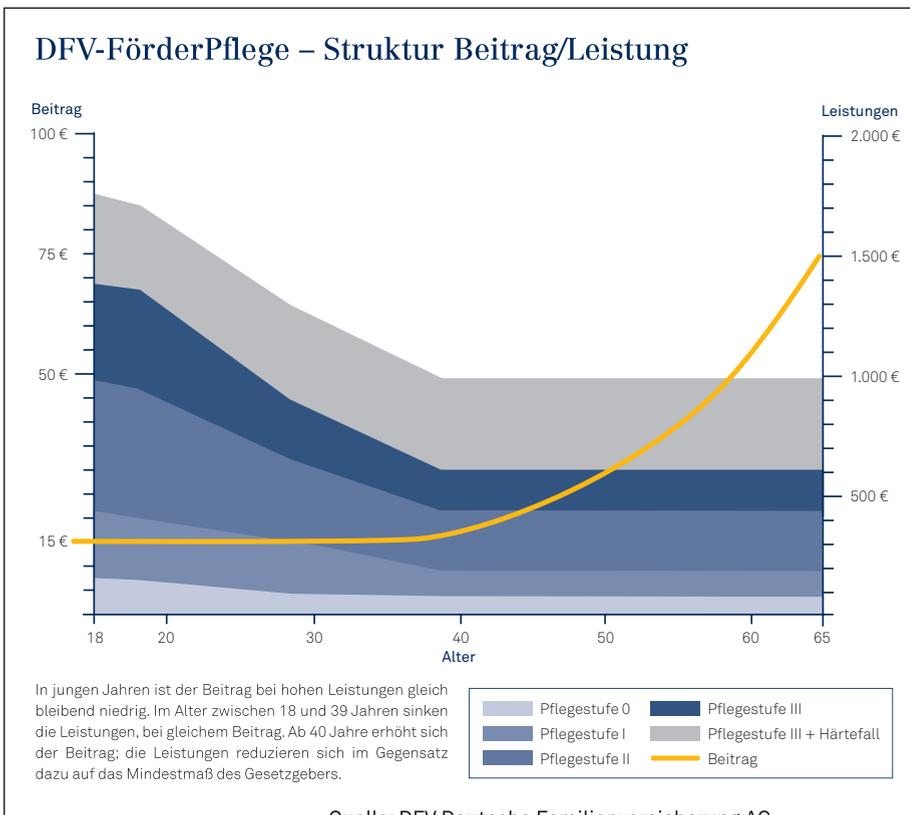
Pflege-Bahr als idealer Türöffner

Grundsätzlich sollte Pflege-Bahr als idealer Türöffner für die Pflege-Beratung gesehen werden. Sei es zur Erschließung neuer Zielgruppen oder zum langfristigen Ausbau bereits bestehender Bestände. Denn Pflege ist eine lebenslange, stabile Kundenverbindung. Konkurrenz im eigenen Bestand ist daher besonders ärgerlich, denn sie ermöglicht unerwünschtes Anschlussgeschäft.

Vor allem jüngere Menschen werden mit Pflege-Bahr sehr attraktive Tagesgeld-Höhen absichern können. Und das mit einem Eigenanteil von 10 Euro pro Monat, auf den der Staat ein Leben lang 5 Euro pro Monat oben drauf legt. Ein fantastischer Aufhänger für den Pflege-Vertrieb. Ein solches Angebot wird bei jedem Kunden auf Interesse stoßen.

Gleichzeitig werden Pflege-Bahr-Produkte durch die Vorgaben des Gesetzgebers leistungsseitig relativ nah beieinander liegen. Entscheidend ist daher die Tarifqualität in den Bereichen Wartezeit, Dynamik und Geltungsbereich. Zugunsten der Kunden hat der Gesetzgeber den Versicherern hier Gestaltungsspielraum eingeräumt. Schon jetzt sind hier Leistungsunterschiede festzustellen.

Als Ergänzung der Pflegepflichtversicherung ist Pflege-Bahr zwar wichtig, bleibt aber auch in Zukunft nur eine Teilabsicherung. Damit avanciert Pflege-Bahr ein weiteres Mal zum Türöffner: Für ergänzende, ungeforderte Pflege-Tarife. Hier kommt die Tarifqualität des jeweiligen „Mutter-Tarifs“ ins Spiel. Bereits im April 2012 bescheinigte uns Morgen & Morgen, mit der DFV-DeutschlandPflege den umfassendsten Tarif im Bereich Pflegetagegeld anzubieten. Kunden, die sich für die Ergänzungsdeckung der Deutschen Familienversicherung ent-



scheiden, profitieren so von besonders leistungsstarken Tarifbausteinen. Und auch unter Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten wird Pflege-Bahr dann interessant.

Einfache und transparente Tarifmodelle

Gleichzeitig wird Pflege-Bahr kompetente Pflege-Beratung noch wichtiger machen. Als Versicherer sehen wir uns daher in der Pflicht, Beratung und Vertrieb so einfach wie möglich zu gestalten. Fokussierte Beratungsunterlagen werden wichtiger werden, um fundierte Pflege-Beratung schnell, unkompliziert und vor allem haftungssicher zu ermöglichen. Einfache und transparente Tarifmodelle werden dies unterstützen. Schließlich hat der Gesetzgeber die Versicherungswirtschaft mit seinem beitragsorientierten Pflege-Bahr zum Umdenken gezwungen.

Mein Fazit: Der Einstieg in die Pflege-Beratung wird in Zukunft deutlich einfacher werden. Wir können also weiterhin Vorbehalte äußern oder aber das vor uns liegende Angebot bestmöglich nutzen. Im Sinne eines ganzheitlichen Ansatzes sollte das Thema Pflege in kei-

nem Beratungsgespräch fehlen. Kunden müssen außerdem darauf hingewiesen werden, dass Pflege-Bahr in den meisten Fällen keinen ausreichenden Schutz bieten wird, denn der Teilkasko-Charakter wird auch in Zukunft gelten. Ergänzungsdeckungen werden in den Fokus rücken, so dass fundierte Beratung noch wichtiger werden wird. Leistungsstarke Produktkonzepte, vertriebsunterstützende Maßnahmen und bedingungsorientierte Ratings stehen bereits zur Verfügung. Selten waren die Voraussetzungen für Pflege-Vertrieb so optimal.