

# Cash. Investieren wie die Profis **exklusiv**

## PFLEGEVERSICHERUNGEN

### Eigeninitiative ist gefragt



Frank O. Milewski, Chefredakteur

**Der Kampf gegen die Pflegebedürftigkeit** zählt zu den größten gesellschaftlichen Herausforderungen – aktuell und besonders in der Zukunft. Das hatte vor 20 Jahren bereits Bundessozialminister Norbert Blüm erkannt und brachte die gesetzliche Pflegeversicherung auf den Weg. Einziges Manko: Das Umlageverfahren, das

führende Ökonomen schon damals kritisierten. Aus diesem Grund wurde die staatliche Pflegeversicherung mit den Stimmen von CDU und der oppositionellen SPD und gegen die Stimmen der mitregierenden FDP eingeführt. Letztere plädierte für ein kapitalgedecktes Verfahren. Die Folgen sind vergleichbar mit jenen der gesetzlichen Rentenversicherungen und machen immer wieder Reformen notwendig, um mit den Entwicklungen im Bereich Pflege mithalten zu können.

Erst Anfang des Jahres trat das erste Pflegestärkungsgesetz in Kraft, ein weiteres soll in 2017 folgen. Doch bei allen gut gemeinten Verbesserungen seitens der Politik, kommen die Reformbemühungen nicht über den Status der Flickschusterei hinaus. Denn vielfach greifen die Leistungsverbesserungen zu kurz oder fördern Pflegebedürftige, die gar nicht auf staatliche Hilfe angewiesen sind. Angesichts in der Zukunft weiter steigender Zahlen pflegebedürftiger Menschen ist deshalb Eigeninitiative gefragt, um mit Hilfe privater Pflegevorsorge dem potenziellen finanziellen Exodus zu begegnen.

#### Inhalt

#### **44 Viele Tropfen in den Ozean**

Die Eigeninitiative bei der Pflegeabsicherung ist angesichts mangelnder staatlicher Hilfe unabdingbar.

#### **46 „Die Pflege bleibt ein existenzielles Risiko“**

Hajo Schmitz, Axa Krankenversicherung, fordert, sich nicht allein auf das Pflegestärkungsgesetz zu verlassen.

#### **48 „Sinnvolle Zukunftsvorsorge“**

Frank Kettner, Hallesche Krankenversicherung, über das Wachstumssegment Pflegeabsicherung.

#### **52 „Maßgeschneiderter Schutz“**

Marlies Tiedemann, Basler Versicherungen, zu den Herausforderungen der Pflegevorsorge in den kommenden Jahren.

#### **54 „Pflege schon früh absichern“**

Thomas A. Fornol, Swiss Life, über den Trend zu flexiblen Produktlösungen in der Pflegeabsicherung.

Cash.Exklusiv Pflegeversicherungen  
in Kooperation mit:



Maßstäbe / neu definiert



# Viele Tropfen in den Ozean

**PFLEGE** Seit Jahresbeginn fließen deutlich mehr Gelder in die Pflegeversicherung. Doch obwohl der Staat mehr Leistungen gewährt, bleiben Betroffene im Pflegefall auf ihr privates Umfeld und ihre eigenen Vorsorgemaßnahmen angewiesen.



Margit Winkler, Institut GenerationenBeratung, sagt, dass der Staat in der Pflege „in die richtige Richtung“ geht – sie sieht aber auch Mängel.

**S**ophia M. pflegt alte Menschen und wohnt bei ihnen, bis sie sterben. „Manchmal muss ich in dieser Zeit zwölfmal nachts aufstehen. Wenn die Leute Schmerzen haben und Angst vor dem Tod, rufen sie einen, damit sie nicht allein sind“, erzählt Sophia einer Reporterin vom „SZ Magazin“. „Ich bin so müde. Alle drei Tage kommt jetzt nachts die Nichte. Einen Monat kann ich so durchhalten, ein zweiter geht nicht.“

Und trotzdem: Irgendwie geht es dann doch weiter – vielleicht auch, weil die junge Polin für ihren entbehrungsreichen Einsatz etwas zurückbekommt, das

mit keinem Geld der Welt zu bezahlen ist – schon gar nicht von ihrem bescheidenen Lohn von unter 1.500 Euro brutto im Monat. „Die Nichte sagt, ich sei für sie ein Glücksgriff gewesen, er hätte es nicht schöner haben können.“

## Beitragssätze steigen an

Viele Angehörige von Pflegebedürftigen in Deutschland sind auf die Unterstützung von Menschen wie Sophia angewiesen, weil sie sonst zwischen den Anforderungen in Familie und Beruf zerrieben würden. Der deutsche Staat scheint dies endlich erkannt zu haben und möchte die angespannte Situation für die Be-

troffenen verbessern. Das erste von zwei Pflegestärkungsgesetzen ist zum 1. Januar 2015 in Kraft getreten.

Es sieht im Kern vor, dass alle Leistungsbeträge der Pflegeversicherung um vier Prozent angehoben werden. Für die häusliche Pflege gibt es dann beispielsweise in der höchsten Pflegestufe III (auch bei Demenz) 62 Euro mehr – statt maximal 1.550 Euro also 1.612 Euro (siehe Tabelle auf Seite 50).

Um dies zu finanzieren, steigt der Beitragssatz in zwei Schritten um 0,5 Prozentpunkte – ab 2015 zunächst um

Fortsetzung auf Seite 50

*Eine Finca am  
Meer wird mein  
Altersruhesitz  
ist jetzt ein  
Pflegeheim.*

*Das Leben ist voller Wendungen.  
Unsere Versicherungslösungen passen sich an.*

# „Die Pflege bleibt ein existenzielles Risiko“

**INTERVIEW** Die Pflege kann Betroffenen die finanzielle Existenz kosten. Hajo Schmitz, Leiter der Geschäfts- und Produktpolitik der Axa Krankenversicherung, erklärt, warum sich die Menschen nicht auf das neue Pflegestärkungsgesetz verlassen sollten.

*Stimmen im Markt besagen, dass die Notwendigkeit, privat für den Pflegefall vorzusorgen auch mit Inkrafttreten des ersten Pflegestärkungsgesetzes zum 1. Januar 2015 nicht nachlässt. Wird dies denn auch von der Bevölkerung so gesehen?*

**Schmitz:** Es war ein guter Schritt des Gesetzgebers, durch das erste Pflegestärkungsgesetz viele Leistungsbeträge der Pflegeversicherung um etwa vier Prozent anzuheben. Der Schritt war allerdings nicht groß genug, um die Versorgungslücke im Pflegefall zu schließen. Das wird schon beim Blick auf die Inflation im Gesundheits- und Pflegesektor deutlich, die allein im kommenden Jahr zwischen drei und fünf Prozent liegen dürfte. Sehr viele Menschen sind sich dessen bewusst. Aktuell suchen sogar immer mehr verunsicherte Kunden das Gespräch mit unseren Vermittlern in der Exklusivorganisation: Diese Kunden erkennen, dass nach Einführung des Pflege-Bahrs in 2013 mit dem Pflegestärkungsgesetz bereits die nächsten Änderungen vollzogen wurden. Und sie stellen sich die Frage, wie ihre Vorsorge nun konkret aussieht und welche Lücken tatsächlich vorhanden sind.

*Angesichts einer Vorsorgequote von nur wenig mehr als drei Prozent erscheint das Potenzial für Pflegezusatzversicherungen riesig. Wie gehen Sie vor, um die Menschen von einer privaten Absicherung zu überzeugen?*

**Schmitz:** Häufig erscheint gerade jungen Menschen das Thema Pflege zunächst noch weit weg. Hier ist es wichtig, bei ihren persönlichen Erfahrungen anzusetzen: Viele Menschen sind mit dem Thema Pflege bereits in Berührung gekommen, oftmals in der eigenen Familie oder im Bekanntenkreis. Um die Risiken bewusst zu machen, zeigen wir unterschiedlichen Szenarien auf und erläutern die entstehende Versorgungslücke. Wird etwa ein Betroffener mit der Pflegestufe III in Deutschland stationär gepflegt, so fallen laut Statisti-

schem Bundesamt durchschnittlich rund 3.250 Euro monatliche Kosten an. Nach Abzug der gesetzlichen Leistungen fehlen mehr als 1.600 Euro Monat für Monat! Hier ist auch der Hinweis wichtig, dass Kinder im Ernstfall für ihre pflegebedürftigen Eltern aufkommen müssen. Zur Überzeugungsarbeit gehört auch, die Flexibilität der privaten Absicherung zu betonen: Bei Pflegevorsorge Flex von Axa kann der Kunde einzelne Pflegestufen individuell absichern. Er kann außerdem zunächst mit einem geringen Versicherungsschutz zu einem kleinen Beitrag beginnen und ihn später flexibel ausbauen.

*Leistungsstarke, preiswerte und einfache Produkte, die der Kunde schnell versteht, seien erforderlich, um Vertriebs Erfolg zu haben, so die Meinung von Marktbeobachtern. Muss sich die Pflege-Beratung stärker von den reinen Zahlen lösen und die Menschen eher emotional ansprechen?*

**Schmitz:** Beides ist wichtig, das ist uns durch den intensiven Dialog mit Betroffenen, Angehörigen und Pflegekräften bei den Produkteinführungen im Jahr 2010 deutlich geworden: Im Pflegefall wollen die Personen in erster Linie Lösungen in ihrer konkreten Situation, ganz unbürokratisch und schnell. Dazu bieten wir mit Pflegevorsorge Akut eine überzeugende Lösung. Ganz wichtig ist auch das Bedürfnis vieler Menschen, sich mit zusätzlichem Pflegegeld eine gute Versorgung im Pflegefall zu sichern. Kunden wünschen sich, so lange wie möglich weiter zu Hause leben zu können. Um die Betreuung in den eigenen vier Wänden sicherzustellen, müssen sie zusätzlich zur Pflegepflichtversicherung vorsorgen. Das ist für viele Kunden emotional überzeugend. Zugleich bleibt Pflege ein existenzielles Risiko, für das Faktoren wie die Bedeutung der Pflegestufen, die Familiensituation, das Preisniveau von Pflegeheimen am Wohnort und vieles mehr für eine passgenaue Absicherung wichtig sind. Eine seriöse Beratung

verbindet also die emotionale Ansprache des Kunden mit einer genauen Analyse seiner Situation, die auch die Betrachtung von Zahlen mit einschließt.

*Ihr Haus ist bekannt dafür, Assistance-Leistungen einen hohen Stellenwert einzuräumen. Inwiefern geschieht dies auch im Bereich der Pflegeabsicherung?*

**Schmitz:** Auch hier haben wir auf unsere Kunden gehört. Ihnen kommt es darauf an, im Pflegefall schnell Unterstützung zu erhalten. Tritt ein Pflegefall ein, wird oft mehr als nur finanzielle Unterstützung benötigt. Gerade die ersten Tage sind für viele Betroffene von Sorgen und Unsicherheit geprägt. Plötzlich stehen dringende Entscheidungen an, es gibt eine Menge zu beachten und zu organisieren. Um all dies nicht allein bewältigen zu müssen, bietet Axa mit Pflegevorsorge Akut eine Soforthilfe für den Ernstfall. Sie greift in der ersten schwierigen Phase, noch bevor die offizielle Pflegeeinstufung stattfindet. Wir unterstützen bei der Beantragung von Pflegeleistungen und der Vermittlung von ambulanten Pflegediensten, bietet eine 24-Stunden-Hotline und einen vielfältigen Service von der Wohnungsreinigung bis zum Menüservice. Die dabei entstehenden Kosten trägt Axa bis zu 2.500 Euro.

*Laut einer aktuellen Umfrage greifen Abschlussinteressierte im Rahmen der Informationsphase mehrheitlich auf das Internet und zur Hälfte auf Versicherungsvermittler zurück. Wie berücksichtigen Sie dieses „hybride“ Vorgehen in ihrer Vertriebsstrategie?*

**Schmitz:** Kunden und Abschlussinteressierte können sowohl in der Informations- als auch in der Abschlussphase auf allen verfügbaren Kanälen Kontakt zu Axa herstellen und halten, egal ob über den personellen Vertrieb, das Telefon oder online. Mit der Pflegewelt von Axa bieten wir ein Onlineportal an, das Interessierten konkrete Informationen und Tipps zum Thema gibt. Wir punkten hier mit rele-





Hajo Schmitz, Axa: „Mit der Pflegewelt von Axa bieten wir ein Onlineportal an, das Interessierten konkrete Informationen und Tipps zum Thema gibt.“

vanten, hochwertigen Inhalten: Unsere Erklärfilme zum Beispiel werden sogar von ambulanten Pflegeeinrichtungen als Lehrmittel eingesetzt. Die Verknüpfung der unterschiedlichen Kanäle ist uns wichtig. So bieten wir den Kunden beim Online-Abschluss zum Beispiel die Option, für die Zukunft einen persönlichen Berater zu erhalten. Axa arbeitet weiter kontinuierlich an der Fortentwicklung der Vernetzung der unterschiedlichen Kanäle.

*In der Pflege gibt es viele unterschiedliche Produktansätze, die miteinander konkurrieren. Neben Pflegetagegeld-, Pflegekosten-, und Pflegerentenversicherungen gibt es noch die geförderte Pflegezusatzversiche-*

*rung – den Pflege-Bahr. Auf welche Produkte wollen Sie künftig verstärkt setzen?*

**Schmitz:** Wir empfehlen das Pflegetagegeld beziehungsweise bei Axa das Pflege Monatsgeld, da sich der Bedarf der Kunden eher an Monats- als an Tagesgrößen orientiert. Pflegevorsorge Flex von Axa ist besonders zukunftssicher, da nur Kunden mit einer Gesundheitsprüfung den Schutz erwerben können, und das bei einem großen, gut aufgestellten Unternehmen. Wer zusätzlich noch die staatliche Förderung nutzen möchte, sollte zusätzlich noch den Pflege-Bahr abschließen.

*Sehen Sie im Markt noch weiteren Bedarf für Innovationen?*

**Schmitz:** Im Moment beschäftigen sich viele Menschen mit den Konsequenzen aus dem Pflegestärkungsgesetz. Die Absicherung der Pflegesituation bei Demenz und damit die Pflegestufe 0 ist wichtig geworden. Axa hat hier zum Januar seine Pflegevorsorge Flex um den Demenzbaustein Flex 0 ergänzt. 2017 soll in Deutschland die Definition der Pflegebedürftigkeit angepasst werden. Für uns wird es dann darum gehen, die Definition in der Pflegezusatzversicherung anzupassen und den Kunden verständlich nahezubringen. Erst wenn der Gesetzgeber diese Rahmenbedingungen klar gesetzt hat, eröffnen sich für uns Spielräume für Innovationen. Wir erwarten Innovationen weniger bei den Produkten als bei Unterstützung und Service rund um den Pflegefall. Hier werden wir den Weg fortsetzen, den wir unter anderem mit unserem Onlineportal, der Pflegewelt von Axa, erfolgreich beschritten haben.

*Einige Anbieter haben eine Pflegeabsicherung mit einer Berufsunfähigkeitsvorsorge verknüpft. Wie bewerten Sie diesen Multi-Risk-Ansatz?*

**Schmitz:** Wir bieten keine gesonderte Produktkombination an, sondern haben für die beiden separaten Risiken eigenständige Produkte entwickelt. Entscheidend ist eine ganzheitliche Beratung zu den unterschiedlichen Lösungen. Ist das gegeben, so bieten die eigenständigen Produkte eine hohe Flexibilität, den Versicherungsschutz für beide Risiken individuell auf den Kunden abzustimmen.

*Welche Erwartungen haben Sie an den Gesetzgeber, um den bevorstehenden Zuwächsen im Pflegebedarf Herr zu werden?*

**Schmitz:** Die größte Herausforderung wird sein, das Umlageverfahren als Finanzierungssystem für die gesetzliche Pflegeversicherung am Leben zu halten. Denn der demografische Wandel setzt die gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung Jahr für Jahr stärker unter Druck. Der Gesetzgeber muss eine Antwort auf die Frage finden, wie das System in 15 Jahren funktionieren soll – wenn geburtenstarke Jahrgänge in Rente gehen und immer weniger jüngere Erwerbstätige für immer mehr Rentner und damit Pflegebedürftige aufkommen müssen. Wir werden mit der privaten Pflegezusatzversicherung unseren Anteil leisten, bei der jeder Kunde bereits heute mit einer entsprechenden Altersrückstellung individuell vorsorgt. ■

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.

# „Sinnvolle Zukunftsvorsorge“

**INTERVIEW** Die Pflegeversicherung zählt zu den wichtigsten Formen, um das eigene Vermögen zu sichern. Cash. sprach mit Frank Kettner, Vorstandsmitglied der Hallesche Krankenversicherung, über die hauseigene Pflegezusatzversicherung und die Herausforderungen im Pflege-Segment in Deutschland.

*Vor knapp einem Jahr hat Ihr Haus die neue Pflegezusatzversicherung OLGAflex eingeführt. Was sind die besonderen Merkmale des Tarifs und wie ist das bisherige Feedback des Vertriebs?*

**Kettner:** OLGAflex ist die zweite Generation unserer Pflegegeldversicherung, die nach Olga Romanova, Zarentochter und Königin von Württemberg, benannt ist. Diese ging nicht nur wegen ihrer Persönlichkeit, sondern auch wegen ihres bemerkenswerten karitativen Engagements, u.a. als Schirmherrin der ersten Pflegeeinrichtung in Deutschland, in die Geschichtsbücher ein. Das Besondere an unserer Pflegezusatzversicherung drückt bereits der Namenszusatz „flex“ aus. Die Hallesche bietet mit dem Pflegegeldtarif von Anfang an vollen Schutz – also immer Top-Leistungen ganz ohne Kompromisse. Dabei haben wir Flexibilität nicht durch das Herunterschrauben von Leistungen definiert, bis das Angebot schließlich ins Budget des Kunden passt. Das Entscheidende ist: Der Beitrag kann flexibel an die Bedürfnisse und aktuellen finanziellen Möglichkeiten des Versicherten angepasst werden – beim Abschluss aber auch während der Vertragslaufzeit. Damit bieten wir unseren Kunden bei späteren finanziellen Engpässen, zum Beispiel infolge von Arbeitslosigkeit, eine einzigartige Lösung ganz ohne Einschränkungen beim Pflegeschutz. Das hat im Markt große Beachtung gefunden und öffnet unseren Vertriebspartnern ganz neue Verkaufs- und Beratungsansätze.

*Die Ansprache potenzieller Kunden im Markt hat sich mittlerweile verbessert.*



**Frank Kettner:** „Die Allerwenigsten machen sich bewusst, dass jeder sechste Pflegebedürftige jünger als 65 Jahre ist.“

*Dennoch wird das Thema Pflege gerade in den jungen Altersgruppen noch häufig beiseitegeschoben. Wie sieht Ihr Ansatz aus, mit dem Sie Kunden von einer zusätzlichen privaten Absicherung überzeugen wollen, die über die Leistungen der staatlichen Pflegeversicherung hinausgeht?*

**Kettner:** Für die meisten ist Pflege nach wie vor eine Frage des Alters. Die Allerwenigsten machen sich bewusst, dass

jeder sechste Pflegebedürftige jünger als 65 Jahre ist. Denn vor plötzlich eintretenden Unfällen oder schweren Erkrankungen ist niemand gefeit. Das ordnet auch mancher Vermittler noch nicht richtig ein. Bei der Einführung der gesetzlichen Pflegeversicherung vor 20 Jahren glaubten die Menschen an eine sichere und ausreichende Vorsorge, obwohl das Ganze von Anfang an nur als Grundschutz konzipiert war. Mehr ist es bis heute nicht, doch die Politik hat leider zu selten darauf hingewiesen. Welche finanzielle Dimension das Thema Pflege hat, ist den heute 50- oder 60-Jährigen, die sich um die Pflege ihrer Eltern kümmern, deutlich bewusst. Besonders in jüngeren Altersgruppen muss aber noch viel Aufklärungsarbeit geleistet werden, damit in diese sinnvolle Zukunftsvorsorge investiert wird. Hier sind alle gefordert. Gerade mit OLGAflex bieten wir durch reduzierte Startbeiträge eine perfekte Lösung speziell für jüngere Menschen, deren Ausgabebereitschaft für Vorsorge sich anfänglich meist in engen Grenzen hält.

*Wie erfolgversprechend ist es, das Thema Pflege mit anderen biometrischen Risiken zu kombinieren?*

**Kettner:** Ganz naheliegend ist die Erwerbs- und Berufsunfähigkeit. Zwar hört man häufig, dass mit einem Pflegefall im Erwerbsalter automatisch Berufsunfähigkeit vorliegt und dann auch finanzielle Leistungen aus dem BU-Schutz fließen. Aber das ist nur die halbe Wahrheit. Zum einen wird damit nur der Verdienstausfall ausgeglichen – zusätzliches Geld für die Reduzierung der Pflegelücke steht damit noch lange nicht zur Verfügung. Zum anderen endet die



**Highlights Pflege-Schutzbrief OLGAflex**

- Auf Wunsch: reduzierter Startbeitrag bei voller Leistung
- Engpasslösung durch Beitragsreduzierung im laufenden Vertrag
- 2. Chance der Pflegeeinstufung über ADL-Kriterien
- Bis zu 4.500 Euro pro Monat geben finanzielle Sicherheit
- Stationär: 100 Prozent bereits ab Pflegestufe I
- Werterhaltungsgarantie: Dynamisierung alle 2 Jahre um 5 Prozent – ohne Altersbegrenzung und auch im Leistungsfall
- Unfallhilfe: bis zu 22.500 Euro, wenn die Pflegestufe III unfallbedingt eintritt
- Weltweite Geltung
- Umfangreiche Assistance-Leistungen

BU-Rente spätestens mit Erreichen des Rentenalters. Ein Langzeitpflegefall endet aber selten pünktlich zum 65. Geburtstag. Und zudem ist dann durch die meist geringeren Rentenansprüche die Gefahr groß, automatisch zum Sozialfall zu werden. Wer also das Risiko der Berufsunfähigkeit weiterdenkt, kommt an der Pflegevorsorge nicht vorbei. Damit sind wir wieder bei den jüngeren Zielgruppen. Berufsunfähig wird jeder Vierte, pflegebedürftig aber jeder Zweite!

*Planen Sie kurz- oder mittelfristig weitere Neuerungen im Segment Pflege?*

**Kettaker:** OLGAflex steht für Top-Schutz mit Merkmalen wie weltweiter Geltung, Dynamisierung ohne Altersbegrenzung und auch im Leistungsfall, einer stationären 100-prozentigen Leistung bereits ab Pflegestufe I sowie die Vermittlung umfassender Assistance-Leistungen. Und neben dem flexiblen Beitrag bieten wir gleich noch ein zweites Alleinstellungsmerkmal im Markt: die zweite Chance zur Pflegeeinstufung nach ADL-Kriterien. Hierfür wurden uns 2014 gleich drei Innovationspreise verliehen über die wir uns sehr freuen. In unserem Konzern wird darüber hinaus die Alte Leipziger in Kürze eine Pflegerente anbieten, sodass wir unter einem Dach alle gängigen Vorsorgemodelle im Portfolio haben.

*Durch das Pflegestärkungsgesetz wird eine Verteuerung der Pflegeversicherung erwartet. Mit welchen Maßnahmen wollen Sie gegensteuern, um ein in der Durchdringung noch ausbaufähiges Produkt weiter attraktiv zu halten?*

**Kettaker:** Pflege kostet Geld, darüber müssen sich alle im Klaren sein. Bislang fielen alle Leistungserweiterungen in der privaten Pflegepflichtversicherung im Vergleich mit der gesetzlichen Pflegeversiche-

rung im Beitragsanstieg äußerst moderat aus, so dass zumindest bei privat Krankenversicherten hier keine neuen Hürden entstehen. Generell gilt, dass wir nicht nachlassen dürfen, die Wichtigkeit und auch den Wert der Pflegevorsorge herauszustellen. Es zählt hierzulande zu den größten Ängsten in der Bevölkerung, zum Pflegefall zu werden und auf fremde Hilfe angewiesen zu sein. Das müssen wir ernst nehmen. Den Pflegefall kann niemand verhindern, finanzielle Sorgen und Nöte schon. Eine würdevolle Pflege, mit einem Höchstmaß an Selbstbestimmung, bei der aber auch die im Leben aufgebauten Werte für die Kinder erhalten werden – das alles ist unseren Kunden schon sehr wichtig und darüber kann man in der Beratung auch ganz offen sprechen.

*Bundesgesundheitsminister hat sich zumindest verbal das Thema Pflege auf seine Fahnen geschrieben. Rechnen Sie mit einer umfassenden Pflegereform?*

**Kettaker:** Auch hier gilt, dass Pflege nun einmal Geld kostet. Viele dringend nötige Leistungsverbesserungen sind in erster Linie an den Kosten gescheitert – das wird auch in Zukunft das regulierende Kriterium zwischen Wunsch und Wirklichkeit sein. Die für 2017 geplante neue Definition des Pflegebedürftigkeitsbegriffes – mit künftig fünf Pflegestufen, die eine sachgerechtere Einstufung ermöglichen – wird für den Einzelnen sicher Verbesserungen mit sich bringen. Wunder sind aber nicht zu erwarten, denn üppige Leistungserweiterungen hätten zugleich massive Beitragserhöhungen und damit steigende Abgabenbelastungen zur Folge. Dies dürfte einer breiten Wählerschicht ohne entsprechende Entlastungen an anderer Stelle nicht zu vermitteln sein.

*Wo sehen Sie die bislang größten Versäumnisse der Politik?*

**Kettaker:** Hier muss man gleich in das Jahr 1995, an den Beginn der gesetzlichen Absicherung, zurückgehen. Wider

**Fakten zur Hallesche Krankenversicherung**

Die Hallesche war 1985 erster bundesweiter Anbieter einer Pflegeversicherung – zehn Jahre vor Einführung der gesetzlichen Absicherung. Maßstäbe setzte sie auch 2007 mit dem Pflege-Schutzbrief OLGA zur zusätzlichen finanziellen Absicherung des Pflegefallrisikos und mit umfangreichen Assistance-Leistungen. Mit OLGAflex geht die Hallesche erneut innovative Wege, um ihrem Anspruch als Erfinder der Pflegeversicherung weiter gerecht zu werden.

Kontakt: Tel.: 0711/6603-3000  
E-Mail: service@hallesche.de  
Internet: www.hallesche.de/vermittler

besseres Wissen und trotz Kenntnis der demografischen Entwicklung liegt der größte Konstruktionsfehler in der Umlagefinanzierung. Die Reserven waren schnell aufgezehrt. Trotz wiederkehrender Erhöhungen des Beitragssatzes wurden die Leistungen der Pflegekasse bis 2008 nicht angepasst, die Absicherung wurde also de facto inflationsbedingt Jahr für Jahr entwertet. Der Staat tut sich naturgemäß schwer, diese Dinge offen auszusprechen. Zumindest hat er mit der staatlich geförderten Pflegeversicherung einen Schritt in die richtige Richtung getan, welcher die Eigenvorsorge unterstützt und dabei auf einen kapitalgedeckten Baustein setzt. *Welche Erwartungen haben Sie an das Neugeschäft in 2015?*

**Kettaker:** Die Hallesche, Erfinder der Pflegeversicherung, wird mit OLGAflex ihrem Ruf als Experte in Sachen Pflege einmal mehr gerecht. Wir gehen davon aus, dass wir mit unserem innovativen und leistungsstarken Produktkonzept das Neugeschäft in der Pflegeversicherung deutlich ausbauen können. Wir freuen uns gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern auf diesen Zukunftsmarkt, der trotz zweistelliger jährlicher Zuwachsraten noch sehr viel ungenutztes Potenzial bietet. Auch wenn wir bereits seit 30 Jahren eine Lösung für die Pflegevorsorge anbieten: Betrachtet man den klassischen Produktlebenszyklus, befinden wir uns erst am Anfang der Wachstumsphase.

*Welche Trends im Segment Pflege registrieren Sie derzeit?*

**Kettaker:** Zuletzt konnte man bei den Pflege-Bahr-Tarifen deutlich beobachten, dass Anreize wie eine staatliche Förderung ein probates Mittel zur Stärkung der Eigenvorsorge darstellen. Hunderttausende haben bereits ein solches Angebot angenommen. Die Menschen wollen vorsorgen, man muss ihnen nur aktiv dabei helfen. Dazu gehört selbstverständlich auch eine fundierte Beratung durch den Vertrieb. Aber ein absoluter Megatrend ist die Pflege selbst. Sie stellt eine riesige, gesamtgesellschaftliche Herausforderung dar, die ganz sicher nicht mehr lange ausgeblendet werden kann. Zum einen als rasant wachsender Arbeitsmarkt, der händeringend nach geeignetem Personal suchen wird. Und genauso als attraktiver Vorsorge- und Versicherungsmarkt, den es für Vermittler und Versicherer gemeinsam zu gestalten gilt. ■

Das Gespräch führte  
**Frank O. Milewski**, Cash.

Fortsetzung von Seite 44

0,3 Prozentpunkte auf 2,35 Prozent, für Kinderlose auf 2,60 Prozent. Die Leistungsverbesserungen sollen mit den Einnahmen aus 0,2 Prozentpunkten finanziert werden, was 2,4 Milliarden Euro im Jahr ergibt.

**2,4 Milliarden Euro mehr für die Pflege**

Von besagten 2,4 Milliarden Euro sollen 1,4 Milliarden Euro in die häusliche Pflege fließen. Mehr als zwei Drittel der rund 2,5 Millionen Pflegebedürftigen in Deutschland werden zu Hause von Laien oder ambulanten Pflegediensten versorgt. Die restliche Milliarde ist für Verbesserungen in Pflegeheimen eingeplant.

So soll etwa im stationären Bereich die Anzahl der Betreuungskräfte im Verhältnis zu den Heimbewohnern deutlich erhöht werden. Die bisher rund 25.000 Pflegekräften soll nach und nach auf bis zu 45.000 aufgestockt werden.

Die Einnahmen aus den verbliebenen 0,1 Beitragssatzpunkten, derzeit rund 1,2 Milliarden Euro pro Jahr, fließen in einen Pflegevorsorgefonds, der bei der Bundesbank angesiedelt ist. Der Fonds soll dazu beitragen, mögliche Beitragssteigerungen abzumildern, wenn ab 2034 die geburtenstarken Jahrgänge ins Pflegealter kommen. Die Bundesregierung plant, dass ab dem Jahr 2035 über einen Zeitraum von mindestens 20 Jahren in jedem Jahr bis zu einem Zwanzigstel des angesammelten Kapitals an den Ausgleichsfonds der Pflegeversicherung abgeführt werden. „Übermäßige Beitragssatzsteigerungen“, wie das Bun-



Uwe Laue vom PKV-Verband hält eine staatliche Pflege-Kapitalreserve für falsch.

desgesundheitsministerium (BMG) mitteilt, sollen dadurch abgefedert werden.

Beim Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) ist man eher skeptisch hinsichtlich der Erwartungen an eine künftige Dämpfung der Beitragssteigerungen. Zwar hält der Verbandsvorsitzende Uwe Laue die vorgesehene Dynamisierung der gesetzlichen Pflegeleistungen für „notwendig“. Zugleich verschärfe diese allerdings das „demografisch bedingte Finanzierungsproblem der gesetzlichen Pflegeversicherung“.

So erhöhe jede Leistungsausweitung „die implizite Verschuldung kommender Generationen, die die entsprechenden Zusagen einlösen müssen“, kritisiert Laue. Zudem geht der PKV-Manager davon aus, dass auch der Pflegevorsorgefonds das Finanzproblem der gesetzli-

chen Pflegeversicherung nicht lösen werde, da der Umfang der anzusparenden Mittel unzureichend sei. Laue stellt dazu einen Vergleich an: „Die gesetzliche Pflegeversicherung mit ihren rund 70 Millionen Versicherten soll jährlich etwa 1,2 Milliarden Euro zurücklegen. Die Private Pflegepflichtversicherung mit ihren rund neun Millionen Versicherten führt ihrer Alterungsrückstellung im Durchschnitt der letzten Jahre jährlich rund 1,5 Milliarden Euro zu.“

Wie die Versicherungswirtschaft bereits bei der Debatte über die Einführung von Staatsfonds in der Altersvorsorge nach norwegischem Vorbild hervorbrachte, fürchtet Laue zudem, dass eine staatliche Kapitalreserve niemals sicher sei „vor der Gefahr einer politischen Zweckentfremdung“. Daran ändere auch die geplante Verwaltung bei der Bundesbank nichts, erklärt der PKV-Verbandsvorsitzende.

**Höhere Zuschüsse für Umbauten**

Erleichterungen gewährt der Gesetzgeber seit dem 1. Januar auch bei der Finanzierung von pflegebedingten Umbaumaßnahmen in den heimischen vier Wänden – seien es begehbare Duschen, verbreiterte Türen oder Rollstuhlrampen. Die Zuschüsse pro Maßnahme steigen von bisher maximal 2.557 Euro auf bis zu 4.000 Euro. Leben mehrere Pflegebedürftige gemeinsam in einer Wohnung, können sie statt bis zu 10.228 Euro jetzt bis zu 16.000 Euro pro Maßnahme erhalten. Auch die Zuschüsse zu Pflegehilfsmitteln, die im Alltag verbraucht werden, steigen von bis zu 31 Euro auf bis zu 40 Euro je Monat.

Da die Pflege-Finanzierung für viele Angehörige untrennbar mit dem Faktor Zeit verbunden ist – denn wer pflegt, kann nicht zeitgleich arbeiten –, sieht das erste Pflegestärkungsgesetz auch eine bezahlte Pflegezeit vor. Ziel ist es, die Vereinbarkeit von Familie, Pflege und Beruf zu verbessern und es Arbeitnehmern leichter möglich zu machen, pflegebedürftige Angehörige zu versorgen.

Doch so lobenswert diese Absicht auch ist – die Kritik an der Umsetzung der Pflegezeit lässt nicht lange auf sich warten. So hat Pflege-Expertin Margit Winkler vom Institut GenerationenBeratung „einige gravierende Löcher“ im Gesetz entdeckt.

**Mehr Geld für Pflegesachleistungen in der häuslichen Pflege**

Seit 1. Januar 2015 werden die Leistungen der staatlichen Pflegeversicherung, etwa für Sachleistungen in der häuslichen Pflege, um vier Prozent erhöht.

Stufe der Pflegebedürftigkeit	Leistungen ab 2015 pro Monat (Angaben in Euro) bis zu	Leistungen 2014 pro Monat (Angaben in Euro) bis zu
Pflegestufe 0 (mit Demenz <sup>1</sup> )	231	225
Pflegestufe I	468	450
Pflegestufe I (mit Demenz <sup>1</sup> )	689	665
Pflegestufe II	1.144	1.100
Pflegestufe II (mit Demenz <sup>1</sup> )	1.298	1.250
Pflegestufe III	1.612	1.550
Pflegestufe III (mit Demenz <sup>1</sup> )	1.612	1.550
Härtefall	1.995	1.918
Härtefall (mit Demenz <sup>1</sup> )	1.995	1.918

<sup>1</sup> gilt für Personen mit dauerhaft erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz im Sinne von Paragraph 45a SGB XI – das sind vor allem an Demenz erkrankte Menschen. Quelle: Bundesgesundheitsministerium

Fortsetzung auf Seite 56



**OLGAflex: Volle Leistung  
zum flexiblen Beitrag!**

Schwester Olga



## Die TOP-Innovation in der Pflegeversicherung.

Ab jetzt muss niemand mehr auf eine hochwertige Pflegevorsorge verzichten. Dank der flexiblen Beitragsgestaltung kann OLGAflex exakt auf die finanzielle Situation Ihrer Kunden abgestimmt werden. Und das nicht nur zu Beginn der Absicherung, sondern auch noch später – bei vollem Schutz. Die exzellenten Leistungen von OLGAflex werden Sie ebenfalls überzeugen! Mehr Infos unter [www.hallesche.de/vermittler](http://www.hallesche.de/vermittler)



# „Maßgeschneiderter Schutz“

**INTERVIEW** Cash. sprach mit Marlies Tiedemann, Leiterin Produktmarketing Leben bei den Basler Versicherungen, über das Pflegevorsorge-Produkt und die Herausforderungen beim Thema Pflegeabsicherung in den kommenden Jahren.

*Immer wieder ist im Markt zu hören, dass für einen nachhaltigen Erfolg im Vertrieb leistungsstarke, preiswerte und einfache Produkte wichtig sind, die der Kunde schnell versteht. Muss die Beratung stärker, als bisher vielleicht geschehen, emotionalisiert werden?*

**Tiedemann:** Eine sorgfältige Beratung ist das A und O in der Pflegevorsorge. Dabei muss der Berater gar nicht künstlich Empfindungen provozieren, denn das Thema Pflege ist schon emotional genug. Allein die Vorstellung, ein Verwandter oder die eigenen Eltern könnten pflegebedürftig werden, löst bereits heftige Gefühle aus. Diese Gefühle zu kanalisieren und auf drängende Fragen objektive Antworten zu finden, ist eine wichtige Aufgabe des Beraters. Damit ihm dies gelingt, braucht er vor allem das Vertrauen seines Kunden. Das gewinnt er mit einer Mischung aus Empathie und sachlichen Informationen zum Thema Pflege.

*Laut einer aktuellen Umfrage greifen Abschlussinteressierte während ihrer Informationsphase mehrheitlich auf das Internet und nur zur Hälfte auf Versicherungsmittler zurück. Wie berücksichtigen Sie dieses „hybride“ Vorgehen in ihrer Vertriebsstrategie?*

**Tiedemann:** Je einfacher und standardisierter Versicherungsprodukte sind, umso höher die Wahrscheinlichkeit, dass sie auch über das Internet abgeschlossen werden. Die ausschließliche Information im Netz führt aber nur selten zum Abschluss, wenn es nicht gerade um eine Autoversicherung geht. Welcher Kunde sagt schon von allein: Prima, heute ist ein guter Tag, um eine Pflegeversicherung abzuschließen? Da ist meistens ein Impulsgeber erforderlich. Viele Verbraucher handeln nach dem Ropo-Prinzip. Das steht für „Research online, purchase offline“, also Informationsbeschaffung im Netz und Abschluss bei einem realen Geschäftspartner. Deshalb setzt die Basler auch weiterhin auf qualifizierte Berater. Speziell bei der Pflegeversicherung kommt hinzu, dass es am Markt sehr unterschiedliche Gestaltungen für den



**Marlies Tiedemann:** „Die Absicherung biometrischer Risiken und insbesondere die Pflegeabsicherung werden weiter an Bedeutung gewinnen.“

Versicherungsschutz gibt. Das erschwert potentiellen Kunden eine Entscheidung; qualifizierte Beratung ist gefragt.

*Die Pflege-Expertin Margot Winkler meint: Was bei der gesetzlichen Pflegeversicherung passiert, gilt auch für die private Zusatzversicherung: Die Beiträge werden steigen, denn der Bedarf bei immer mehr Pflegefällen wird größer. Kann die Pflegerente, die stabile Beiträge vorsieht, von dieser Entwicklung profitieren?*

**Tiedemann:** Zunächst einmal richtet sich der Beitrag einer privaten Pflegerentenversicherung nicht nach dem Kundenbedarf, sondern nach versicherten Risiken und Leistungen. Stabile Beiträge sind eine

Kernkompetenz der Lebensversicherer. Das gilt sogar, wenn sich Zusagen über mehrere Jahrzehnte erstrecken. Die Beiträge zur privaten Pflegerente bieten aus heutiger Sicht ausreichend Sicherheitsreserven, während der Beitrag in der PKV jährlich je nach Schadenverlauf überprüft und bei Bedarf angepasst wird. Wer nicht Gefahr laufen will, dass er sich die Versicherung dann, wenn er sie am meisten braucht, nicht mehr leisten kann, sollte sich mit einer Pflegerente beschäftigen. Zudem kann die Überschussbeteiligung im besten Fall nahezu einen Inflationsausgleich bieten. Gerade in der Zielgruppe 50plus sind dies zentrale Argumente. Dabei sollten wir aber



eines nicht vergessen: Je früher eine Pflegerente abgeschlossen wird, umso günstiger der Beitrag. Eine zufriedenstellende Marktdurchdringung erzielen wir erst, wenn wir auch jüngere Kunden erreichen. *In der Branche gibt es Stimmen, wonach Assistance-Leistungen eine immer größere Rolle bei der Produktauswahl spielen. Stimmen Sie dem zu?*

**Tiedemann:** Auf jeden Fall. Gerade Assistance-Leistungen machen den Unterschied. Der Versicherungsschutz wird so für Kunden real spürbar. Eine gute Pflegeversicherung regelt deshalb nicht nur die finanziellen Fragen sondern bietet zusätzlich umfassende Unterstützung. Deshalb haben wir spezielle Extra-Leistungen entwickelt, die unsere Versicherten und ihre Angehörigen gerade in schwierigen Situationen entlasten. Sie können auf die tatkräftige Hilfe von erfahrenen Experten bauen. So stellen wir Versicherten einen Pflegemanager zur Seite, empfehlen und vermitteln Pflegeleistungen, Ärzte und Gutachter und haben ein Beratungstelefon eingerichtet, das rund um die Uhr besetzt ist.

*Sie bieten mit der Basler Beruf + Pflege Lifetime ein Produkt an, das verschiedene biometrische Risiken kombiniert. Wodurch zeichnet sich der Tarif aus und inwieweit sind diese Kombiprodukte ein nachhaltiger Trend?*

**Tiedemann:** Basler Beruf + Pflege kombiniert Leistungen bei Berufsunfähigkeit mit einer Rente im Pflegefall innerhalb nur eines Vertrages. Beide Leistungskomponenten sind optimal aufeinander abgestimmt. Der Tarif richtet sich an Berufstätige in der Altersgruppe bis 50 Jahre und ist gerade für Jüngere attraktiv, die mit geringem Beitrag ein Höchstmaß an Sicherheit erreichen wollen. Die Variante Beruf + Pflege Lifetime steht für lebenslangen Versicherungsschutz bei Berufsunfähigkeit und im Pflegefall. Viele Kunden möchten sich möglichst nur einmal mit dem Thema „Vorsorge“ befassen und sich danach entspannt zurücklehnen, weil sie für alles gesorgt haben. Das kann Basler Beruf + Pflege. Auch Vermittlern bietet unsere Lösung entscheidende Vorteile: Die Beratung ist schlank, und ihre Kunden bekommen mit nur einem Vertrag und einer Unterschrift Versicherungsschutz für heute und morgen. Zudem verringert sich ihr Risiko aus der Beraterhaftung, weil die zunehmend wichtige Pflegeversicherung nicht vergessen wird. Unser Kombiprodukt ist also keine Eintagsfliege sondern eine Lösung mit Zukunft.

*Wie groß ist der Bedarf an Innovationen im Bereich der Pflegeabsicherung?*

**Tiedemann:** Der tatsächliche Bedarf geht über Standardlösungen längst hinaus. Dem tragen wir mit unserer Produktgestaltung Rechnung. Zudem helfen Innovationen, uns von Mitbewerbern deutlich abzuheben. So ergänzt die Basler Sicherheitswelt den Versicherungsschutz mit neuartigen und innovativen Zusatzleistungen, die weit über dem Standard der Branche liegen. Das alles verstehen wir unter dem „Sicherheits-Plus“ der Basler.

*Wie wird sich der Markt der Pflegeversicherungen aus Ihrer Sicht in den kommenden Jahren entwickeln?*

**Tiedemann:** Die Absicherung biometrischer Risiken und insbesondere die Pflegeabsicherung werden weiter an Bedeutung gewinnen. Gerade das Risiko, zum Pflegefall zu werden, steigt mit zunehmendem Alter exponentiell. Immer mehr Menschen erleben, dass Verwandte und Freunde pflegebedürftig werden und die Leistungen der Pflegepflichtversicherung nicht ausreichen. Der Bedarf ist schon jetzt vorhanden, und er wächst stetig. Vermittler sollten sich offensiv mit dem Thema auseinandersetzen. Die Basler bietet Pflegerenten übrigens auch mit Einmalbeitrag an. Das ist gerade bei der Wiederanlage von Ablaufleistungen ein wichtiges Argument.

*Welche Erwartungen haben Sie an das neue Pflegegesetz, das seit Anfang Januar gilt? Wird nicht vielmehr eine umfassende Pflegereform benötigt?*

**Tiedemann:** Das erste Pflegestärkungsgesetz, das jetzt in Kraft getreten ist, bietet nur marginale Verbesserungen. Pflegeleistungen steigen gerade einmal um vier Prozent. Mit dem zweiten Pflegestärkungsgesetz könnte sich allerdings wirklich etwas bewegen. Nach den jetzigen Plänen wird dann die Unterscheidung zwischen Pflegebedürftigen mit körperlichen Einschränkungen und Demenzzkranken wegfallen. Statt drei Pflegestufen soll es künftig fünf Pflegegrade geben, die der individuellen Pflegebedürftigkeit besser gerecht werden. Ausschlaggebend dafür, ob jemand pflegebedürftig ist, wird sein Grad der Selbstständigkeit sein: Was kann noch allein bewältigt werden, und wo benötigt er oder sie Unterstützung? Diese Entwicklung ist aus meiner Sicht zu begrüßen. Sie orientiert sich am Menschen und kann zudem vieles vereinfachen. Bei der Basler haben wir die Verbesserungen übrigens in gewisser Weise

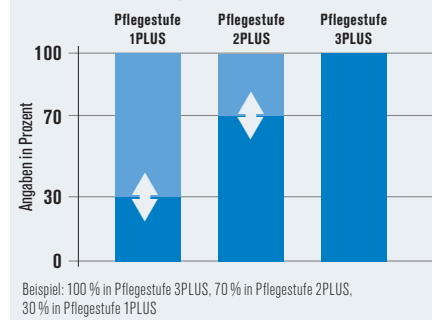
schon vorweggenommen. Nach unserer Definition von Pflegebedürftigkeit liegt ein Pflegefall bereits dann vor, wenn Alltagsroutinen wie Waschen, Aufstehen und Zubettgehen, An- und Auskleiden und die Einnahme von Mahlzeiten nicht mehr ohne Hilfe bewältigt werden können. Diese Bewertung nach „ADLs“ – Activities of Daily Living ist weitaus lebensnäher als die bisherigen gesetzlichen Kriterien. *Wo wird Ihr Haus in den kommenden Monaten besondere Akzente setzen?*

## So viel Sicherheit, wie Sie sich wünschen

Der Kunde legt die Höhe der Pflegerente in der Stufe 3Plus fest. Davon ausgehend wird die Höhe der Absicherung in den Stufen 1Plus und 2Plus frei bestimmt.

### Basler Pflege Rente Flex

Quelle: Basler Versicherungen



**Tiedemann:** Zum 1. Januar 2015 haben wir unsere neue Basler Pflege Rente Flex eingeführt. Sie bietet nicht zu viel und nicht zu wenig Schutz, sondern exakt die Sicherheit, die sich ein Kunde für den Fall der Fälle wünscht. Die volle Leistung wird in Pflegestufe drei oder alternativ bei sechs ADL-Punkten gezahlt. Für die Stufen eins und zwei kann er sich, je nach Bedarf und Lebenssituation, zwischen null und hundert Prozent der Leistungen der Stufe drei entscheiden. Das nennen wir maßgeschneiderten Schutz. Garantierte Nachversicherung ohne Gesundheitsprüfung, Pflegeleistungen bei Demenz und der Einmalzuschuss bei Wiedereingliederung zeichnen diesen Tarif zusätzlich aus. Zudem belohnt die Basler Vorsorge: Wer sein Bonus-Heft jährlich vom Arzt abzeichnen lässt, erhält im Pflegefall 20 Prozent mehr Rente. ■

Das Gespräch führte  
**Frank O. Milewski**, Cash.



# „Pflege schon früh absichern“

**INTERVIEW** Thomas A. Fornol, Leiter Intermediärvertrieb von Swiss Life Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung, über die Vorzüge von Pflegerenten, die Herausforderungen im Beratungsgespräch und den Trend zu flexiblen Produktlösungen.

*Das neue Pflegegesetz sieht ab 1. Januar 2015 eine Leistungssteigerung um vier Prozent vor. Zudem haben Pflegende Anspruch auf eine zweijährige Familienpflegezeit, eine bezahlte Auszeit von zehn Tagen sowie ein zinsloses Darlehen. Wird das Gesetz dazu führen, dass die Bürger eine private Pflegevorsorge als weniger notwendig erachten?*

**Fornol:** Im ersten Moment könnte man das annehmen, denn eine Leistungssteigerung in Höhe von vier Prozent klingt ja erst mal gut. Die gesetzliche Pflegeversicherung finanziert sich über ein Umlageverfahren. Beitragseinnahmen werden also unmittelbar zur Deckung der anfallenden Pflegeaufwendungen verwendet. Zum 1. Januar 2015 wird zwar der Beitragssatz um 0,3 Prozent erhöht. Fraglich ist aber, ob die Beitragserhöhung zur Finanzierung der Leistungsversprechen ausreichen wird. Der Bedarf an privater Vorsorge bleibt unverändert hoch. *Als häufigster Auslöser für die Beschäftigung der Bundesbürger mit dem Thema Pflegezusatzversicherung gilt laut einer aktuellen Studie des Marktforschers Heute und Morgen das unmittelbare Erleben von Pflegefällen im persönlichen Umfeld. Wie berücksichtigen Sie dies im Vertrieb?*

**Fornol:** Es stimmt, die meisten Menschen beschäftigen sich nur sehr ungern mit dem Thema Pflegebedürftigkeit und Vorsorge, solange sie nicht unmittelbar davon betroffen sind. Darum argumentieren wir nicht nur mit der Pflegebedürftigkeit, sondern auch mit dem Vermögensschutz. Denn Pflege kostet Monat für Monat viel Geld, das die pflegebedürftige Person oder ihre Angehörigen aufbringen müssen – es gilt die Devise „Kinder haften für ihre Eltern“. Unser Produkt Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz bietet Kunden genau das, was der Name verspricht, inklusive einer „Geld-zurück-Garantie“. Benötigt ein Kun-

de Kapital, kann er es der Police entnehmen, was bis zum Eintritt der Pflegebedürftigkeit möglich ist. Der Todesfall ist vor Eintritt der Pflegebedürftigkeit immer mit abgesichert und nach Eintritt der Pflegebedürftigkeit kann dieser optional mit vereinbart werden. Auch die Höhe der monatlichen Pflegeabsicherung kann entsprechend dem Versorgungsbedarf der Kunden individuell bestimmt werden.

*Laut der erwähnten Studie suchen 70 Prozent der Abschlussinteressierten nur nach einer einzigen Produktart, wobei das höchste Informationsinteresse an einer Pflegekostenversicherung besteht, die dann auch am häufigsten abgeschlossen wird, dicht gefolgt von den förderfähigen Pflege-Bahr-Policen. Warum erhält die Pflegerentenversicherung nicht die gleiche Aufmerksamkeit?*

**Fornol:** Das mag sicherlich auch daran liegen, dass die Pflegerente, wie sie Lebensversicherer anbieten, auf den ersten Blick „teurer“ erscheint als eine Pflegekostenversicherung und ein Pflegetagegeld, die Krankenversicherer im Angebot haben. Die Produkte unterscheiden sich aber zum einen hinsichtlich ihrer Beitragsstabilität. Bei Pflegerenten sind stabile Beiträge garantiert, während sie bei der Pflegekostenversicherung und beim Pflegetagegeld erhöht werden können. Ein weiterer Unterschied sind die Leistungen. Während unsere Pflegerente beispielsweise die erwähnte Geldzurück-Garantie enthält, handelt es sich bei den Beiträgen für eine Pflegekostenversicherung oder für das Pflegetagegeld um reine Risikobeiträge. Das bedeutet, es werden keine Gelder an den Kunden zurückgezahlt, unabhängig davon, ob der Pflegefall eingetreten ist oder nicht.

*Wie beurteilen Sie den Pflege-Bahr?*

**Fornol:** Eine Pflege-Bahr-Police bietet den Kunden einen Kontrahierungszwang. Antragsteller dürfen also aufgrund ihrer Vor-

erkrankungen nicht abgelehnt werden und Risikozuschläge oder Leistungsausschlüsse sind ebenfalls tabu. Durch den Kontrahierungszwang könnte ein erhebliches Risiko für die Versicherer entstehen, weil sie verpflichtet sind, jede Person unabhängig vom ihrem Gesundheitszustand aufzunehmen. Möglich, dass sich das auch auf den Leistungsumfang und die Beitragsentwicklung des Pflege-Bahrs auswirken wird.

*Bleibt ein Abschluss aus, so die Studienmacher, liege dies vor allem „am Erleben mangelnder Transparenz, Vergleichbarkeit und Verständlichkeit der angebotenen Produkte und Leistungen, weniger allein an der Prämienhöhe“. Muss das Produkt Pflegezusatzversicherung besser vermarktet werden?*

**Fornol:** Grundsätzlich kann man sagen, dass nur etwa drei Prozent der Bundesbürger eine Vorsorge im Bereich Pflegebedürftigkeit getroffen haben – also viel zu wenig. Und selbst jene, die eine Police abgeschlossen haben, sind zu etwa 70 Prozent unzulänglich versorgt. Darum ist es so wichtig, die Menschen für das Thema Pflege zu sensibilisieren und die Notwendigkeit zur Vorsorge zu betonen. Der Vermittler hat hier also die wichtige Aufgabe, auf den Be-



Thomas A. Fornol, Swiss Life: „Mit einer Pflegerente haben Kunden Planbarkeit. Angesichts einer steigenden Anzahl von Pflegefällen wird Beitragsstabilität immer wichtiger.“

darf hinzuweisen, Angebote zu vergleichen und Nachfragen seiner Kunden verständlich zu beantworten. Als Maklerversicherer unterstützen wir unsere Vermittler dabei.

*Worin besteht die größte Herausforderung im Vertrieb?*

**Fornol:** Natürlich spielt das Preis-Leistungs-Verhältnis eine wesentliche Rolle. Die besten Leistungen und gleichzeitig der günstigste Tarif – diese Kombination ist schwerlich möglich. Kunden sollten sich genau anschauen, welche Leistungen sie für ihre Prämien erwarten dürfen. Für Swiss Life kann ich sagen: Die bestmögliche Absicherung hat für uns Vorrang. Das belegen auch die zahlreichen Auszeichnungen für den Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz. Die Bundesarbeitsgemeinschaft der Senioren-Organisationen (BAGSO) e.V. hat für das Produkt übrigens eine Verbraucherempfehlung ausgesprochen.

*Die Pflege-Expertin Margot Winkler meint: „Was bei der gesetzlichen Pflegeversicherung passiert, gilt auch für die private Zusatzversicherung: Die Beiträge werden steigen, denn der Bedarf bei immer mehr*

*Pflegefällen wird größer.“ Kann die Pflegerente, die stabile Beiträge vorsieht, von dieser Entwicklung profitieren?*

**Fornol:** Ganz sicher. Wie schon beschrieben: Die Pflegerentenversicherung garantiert Beitragsstabilität. Das ist ein ganz wesentlicher Vorteil im Vergleich zum Pflegetagegeld und der Pflegekostenversicherung, denn bei diesen Produkten kann der Versicherer die Beiträge erhöhen. Mit einer Pflegerente haben Kunden also Planbarkeit. Angesichts einer steigenden Anzahl von Pflegefällen wird Beitragsstabilität immer wichtiger.

*In der Branche gibt es Stimmen, wonach Assistance-Leistungen eine immer größere Rolle bei der Produktauswahl spielen. Stimmen Sie dem zu?*

**Fornol:** Ja, darum haben wir 2014 auch unseren Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz um eine Pflege-Hotline erweitert. Hier werden unsere Kunden bei allen Fragen rund um das Thema Pflege beraten. *Welche weiteren Trends stellen Sie im Bereich der Leistungen fest und wie stellen Sie sich auf diese Entwicklung ein?*

**Fornol:** Mehr und mehr Kunden wünschen sich eine Todesfallabsicherung, und zwar sowohl vor als auch nach Eintritt der Pflegebedürftigkeit. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Absicherung der Demenz, weil die Anzahl der Bundesbürger, die an Demenz erkranken, weiter ansteigt. Auch die Verfügbarkeit des Kapitals einer privaten Pflegeabsicherung nimmt einen immer höheren Stellenwert ein. Die Absicherung muss so flexibel gestaltet sein, dass die Kunden jederzeit wieder über das eingezahlte Kapital verfügen können. Auch die Leistungen in den einzelnen Pflegestufen müssen individuell auf den Versorgungsbedarf der Kunden abgestimmt werden können. Denn nicht jeder Kunde wünscht die pauschale Absicherung der Pflegestufen. Alle diese Punkte decken wir mit unserem Produkt ab.

*Wie bewerten Sie den Ansatz, zusätzlich zur Pflege weitere biometrische Risiken, wie etwa den Verlust der Arbeitskraft, in einer Police zu integrieren?*

**Fornol:** Das halte ich für sinnvoll. Unseren Kunden bieten wir diese Möglichkeit an. Zusätzlich zur Pflegeabsicherung, die für den dritten Lebensabschnitt gedacht ist, ist die Absicherung der Arbeitskraft sehr wichtig. Wir kombinieren beides mit der „care“-Option, die optional in unsere Berufsunfähigkeitsabsicherung eingeschlossen werden kann. „care“-Option bedeutet: Bei Pflegebedürftigkeit zahlen wir die Berufsunfähigkeitsrente so lange weiter, wie eine Pflegebedürftigkeit besteht – bei Bedarf lebenslang. So können sich bereits junge Kunden, die eine Berufsunfähigkeitsversicherung inklusive der „care“-Option abschließen, gegen das Pflegekostenrisiko absichern. Wer lieber eine separate Police abschließen möchte, dem steht der Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz bereits ab einem Alter von 18 Jahren offen. In jedem Fall ist es richtig, Arbeitskraft und Pflege schon frühzeitig abzusichern.

*Mit welchen Wachstumserwartungen im Pflegebereich starten Sie ins neue Jahr?*

**Fornol:** Das Interesse an unseren Pflegeprodukten wird weiter steigen. Kunden erkennen zunehmend, dass Pflegeversicherungen wie eine „Vollkaskoversicherung“ der Altersversorgung zu sehen sind. Unseren Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz werden wir bedarfsgerecht weiterentwickeln, um die Wünsche von Kunden und Maklern passgenau abzudecken. ■

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.

Fortsetzung von Seite 50

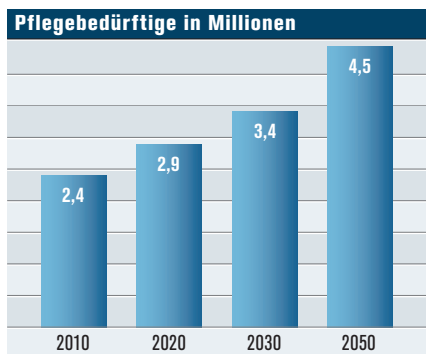
Doch zunächst die Fakten: Seit Januar 2015 haben Arbeitnehmer Anspruch auf zehn Tage bezahlten Sonderurlaub, dem sogenannten Pflegeunterstützungsurlaub – ob dem Gesetzgeber die Ironie bewusst war, als er die völlig gegensätzlichen Begriffe Pflege und Urlaub in einem Wort zusammenband, soll hier nicht weiter erörtert werden.

### Pflege-Expertin Winkler stellt Schwachstellen im Gesetz fest

Der, nun ja, Urlaub, soll beispielsweise dazu genutzt werden, um die Pflege zu planen und oder ein Pflegeheim auszusuchen. Sofern noch keine Einstufung der Pflegestufe vorliege, erklärt Expertin Winkler, genüge es, wenn der Arbeitnehmer bei dieser „kurzzeitigen Arbeitsverhinderung“ das ärztliche Attest über den Zustand des Angehörigen vorzeigt.

### Pflegebedarf nimmt weiter zu

Die Anzahl der Pflegebedürftigen in Deutschland steigt im Jahr 2050 voraussichtlich auf 4,5 Millionen. Quelle: Statistisches Bundesamt.



Darüber hinaus sieht das Gesetz eine sechsmonatige Pflegezeit vor. „Dabei handelt es sich um eine unbezahlte, sozialversicherte Freistellung für Arbeitnehmer in Betrieben mit mindestens 15 Angestellten“, erklärt Margit Winkler. „Diese Zeit dient der Pflege des Angehörigen oder der Sterbebegleitung – auch mit ambulanter Unterstützung.“

Neu sei, so Winkler, dass auf die Pflegezeit nun ein Rechtsanspruch bestehe und Betroffene während dieser Zeit ein zinsloses Darlehen aufnehmen können.

Noch weiter geht der Gesetzgeber mit der Schaffung einer 24-monatigen „Familienpflegezeit“. Hier haben Ange-

stellte den Anspruch auf teilweise Freistellung, um Angehörige in häuslicher Umgebung pflegen zu können. Allerdings: Die Regelung gilt nur in Unternehmen mit mindestens 25 Arbeitnehmern und wenn die Mindestarbeitszeit bei 15 Stunden in der Woche liegt. Auch hier gilt ein Rechtsanspruch und die Aussicht auf ein zinsloses Darlehen.

Zu beachten ist allerdings, dass sich Arbeitnehmer entweder für die Familienpflegezeit entscheiden müssen oder für sechsmonatige Pflegezeit – beides geht nicht. Bedingung für die Familienpflegezeit ist zudem, dass sich der Bedürftige mindestens in Pflegestufe I befindet und ein Lebenspartner oder ein naher Verwandter des Arbeitnehmers ist.

„Mit den aktuell vom Bundestag beschlossenen Leistungen geht der Gesetzgeber sicher in die richtige Richtung“, analysiert Margit Winkler. Allerdings gebe es auch „ganz klare Schwachstellen, die so nicht tragbar sind.“ So kritisiert die Expertin, dass sieben Millionen Menschen, die in Betrieben mit weniger als 25 Mitarbeitern beschäftigt sind, keinen Anspruch auf eine Familienpflegezeit haben. „Arbeitnehmer kleinerer Betriebe werden damit ganz klar benachteiligt“, beklagt Winkler.

Es sei nicht nachvollziehbar, so die Expertin, dass die Freistellung von der Arbeit im Pflegefall solche Unterschiede mache. Die Pflege innerhalb der Familie sei meist nicht nur die beste, sondern auch die günstigste Variante für den Staat. Außerdem würden bei der Erziehung von Kindern auch für alle Arbeitnehmer gleiche Regelungen gelten – unabhängig von der Größe des Betriebes.

### Pflege-Bahr reicht nicht aus zur Deckung der Vorsorgelücke

Zudem stört sich Winkler daran, dass Beamten eine wesentlich längere Auszeit zur Pflege von Angehörigen gewährt wird: Laut Bundesbeamtenengesetz dürfen sie bis zu 15 Jahre „familienbedingte Teilzeit und Beurlaubung“ in Anspruch nehmen. Die Expertin fordert: „Der Staat muss klare Akzente setzen. Nur so kann auch die Gesellschaft besser mit dem Thema Pflege umgehen.“

Erste Akzente hat der Staat mit der staatlich geförderten privaten Pflege-Zusatzversicherung zum 1. Januar 2013 gesetzt. Der Abschluss eines „Pflege-Bahr“-Vertrages – benannt nach dem damaligen Gesundheitsminister Daniel

### Fakten zur Pflegestärkungsreform

#### Pflegestärkungsgesetz 1

(seit 1. Januar 2015 in Kraft)

- Die 2,5 Millionen Pflegebedürftigen in Deutschland profitieren ab Januar 2015 von Leistungsverbesserungen im Umfang von 2,4 Milliarden Euro.
- Die meisten Leistungsbeträge der Pflegeversicherung steigen pauschal um vier Prozent.
- Weitere Maßnahmen sollen die Pflege zu Hause und den Pflegealltag in den Heimen verbessern.
- Der neue Pflegevorsorgefonds hat zum Ziel, den Beitragssatz in 20 Jahren zu stabilisieren.

#### Pflegestärkungsgesetz 2

(tritt voraussichtlich ab 1. Januar 2017 in Kraft)

- Ein neuer Pflegebedürftigkeitsbegriff mit fünf Pflegegraden (statt drei Stufen) soll individuellere Einstufungen und passgenauere Leistungen in der Pflege ermöglichen.
- Alle Pflegebedürftigen im jeweiligen Pflegegrad (egal ob körperlich, demenziell oder psychisch beeinträchtigt) haben Anspruch auf die gleichen Leistungen.
- Die Pflegeversicherung soll dann insgesamt 20 Prozent mehr Leistungen als bisher erbringen.

Bahr – ist für alle Erwachsene (mit Ausnahme von Pflegebedürftigen) ohne Gesundheitsprüfung möglich. Angeboten wird der Pflege-Bahr ausschließlich als Pflegetagegeldversicherung, die bei privaten Krankenversicherern erhältlich ist. Zahlt der Kunde mindestens 120 Euro im Jahr eigenständig ein, gibt der Staat noch einmal 60 Euro dazu.

Im Pflegefall gibt es dann mindestens 600 Euro pro Monat in Pflegestufe III, in Pflegestufe II sind es 70 Prozent des Betrags, in Pflegestufe I 30 Prozent, im Demenzfall (Pflegestufe 0) sind es zehn Prozent. Inzwischen gibt es über 400.000 Pflegetagegeldverträge mit staatlicher Förderung.

Doch auch der Pflege-Bahr kann die Vorsorgelücke nicht vollständig schließen – nur etwa ein Drittel der nach Abzug der gesetzlichen Leistungen (maximal 1.612 Euro) verbliebenen Kosten in Höhe von rund 1.800 Euro für einen Heimplatz in Pflegestufe III wären damit gedeckt. Nur höherwertige Absicherungen, wie eine private Pflegetagegeld-, Pflegekosten-, oder Pflegerentenversicherung wären in der Lage, die Lücke vollständig zu schließen – da helfen auch keine Pflegestärkungsgesetze weiter. ■

Lorenz Klein, Cash.



# Finanziell absichern, schnell unterstützen

## **PFLEGEZUSATZVERSICHERUNG** Axa setzt auf Nähe zum Kunden

Das Thema Pflege ist in Politik und Gesellschaft allgegenwärtig, der Anstieg der Pflegebedürftigen auf mehr als vier Millionen im Jahr 2050 bekannt, die Grenzen der gesetzlichen Pflegeversicherung offensichtlich. Und doch sind viele Verbraucher beim Thema Pflegezusatzversicherung unentschieden, wie eine Studie des Marktforschungs- und Beratungsinstituts Heute und Morgen ergab. Die Abschlüsse etwa beim staatlich geförderten Pflege-Bahr blieben bisher im Markt hinter den Erwartungen der Politik zurück.

### **Erfahrungen aus Beratungspraxis**

Was also tun? Axa setzt auf große Nähe zum Kunden. Der Ansatz: Um die Produkte optimal gemäß deren Bedürfnissen zu entwickeln, arbeitet Axa eng mit seinen Vermittlern zusammen. Zum Beispiel mit Tobias Becker, der mit seinem Kollegen Hans-Volker Jonen eine Agentur im nordrhein-westfälischen Euskirchen betreibt.

#### **Fakten zu Axa**

Die Axa Krankenversicherung, mit Beitragseinnahmen von mehr als 2,6 Milliarden Euro (im Jahr 2013) die Nr. 5 im inländischen Markt der privaten Krankenversicherung, zeichnet sich vor allem durch ihre innovativen Produkte und ihre Rolle als aktiver Gesundheitsmanager aus.

Der Beratungsansatz 360° von Axa ermöglicht es ihm, strukturiert die Interessen des Kunden abzufragen. Bei den biometrischen Risiken kommt er dabei auch auf das Thema Pflege zu sprechen. Seine Erfahrung: „Viele meiner Kunden sind damit bereits in Berührung gekommen, oftmals in der eigenen Familie. Doch gerade für junge Menschen ist das Thema häufig noch zu weit weg“, sagt Becker. Um die Risiken bewusst zu machen, zeigt er die entstehende Versorgungslücke und konkrete Szenarien auf – zum Beispiel, dass Kinder im Ernstfall für ihre pflegebedürftigen Eltern aufkommen müssen.

Die Prämienhöhe spielt im Gespräch mit den Kunden eine große Rolle. Axa



Die Beratungspraxis zeigt: Für viele Kunden wird die Pflegestufe 0 immer wichtiger.

bietet hier eine flexible und einfache Lösung an. Der Kunde kann einzelne Pflegestufen absichern, von Stufe 0 bis 3. Dabei hat er die Möglichkeit, zunächst mit einem kleinen Beitrag zu beginnen und den Versicherungsschutz später auszubauen. Die Police kann auch mit dem Pflege-Bahr kombiniert werden. Der Vorteil: Die Wartezeit entfällt und der Kunde sichert sich die staatliche Förderung. Axa macht es möglich, die Versicherungslösung zu wählen, die am besten zu den Bedürfnissen passt.

Tobias Becker kann im Gespräch auch mit den umfangreichen Leistungen der Axa Pflegezusatzversicherung überzeugen. So erhalten Pflegebedürftige jeden Monat ein Pflegegeld, das sie bereits ab Stufe 0 flexibel einsetzen können: für zusätzliche Besuche am Tag durch einen professionellen Pflegedienst, für selbst organisierte Pflegebetreuung oder für ein komfortableres Pflegeheim mit höherer Qualität. Zudem sind Kunden bei Axa bereits ab Pflegestufe 1 von der Beitragszahlung befreit.

Die finanzielle Absicherung stehe zwar bei den Kunden im Vordergrund, so Becker. Im Ernstfall komme es aber auch auf eine schnelle Unterstützung an. Axa

hilft mit der Pflegevorsorge Akut in der ersten schwierigen Phase, noch bevor die offizielle Pflegeeinstufung stattfindet. Sie unterstützt bei der Beantragung von Pflegeleistungen und der Vermittlung von ambulanten Pflegediensten, bietet eine 24-Stunden-Hotline und einen vielfältigen Service von der Wohnungsreinigung bis zum Menüservice. Die dabei entstehenden Kosten trägt Axa bis zu 2.500 Euro.

### **Umfangreicher Versicherungsschutz bei Demenz**

Seit Anfang dieses Jahres kann Tobias Becker seinen Kunden umfangreichere Leistungen bei Pflegestufe 0 anbieten – ein Thema, das für viele Kunden an Bedeutung gewinnt. Auch hier setzte Axa auf die Erfahrungen aus der Praxis: Vermittler wie Tobias Becker konnten sich in die Produktentwicklung einbringen. Und so dazu beitragen, dass die Pflegevorsorge von Axa bei den Kunden punkten kann.

#### **Kontakt Axa**

So erreichen Sie das Unternehmen:

Telefon: 0800 / 32 03 205

E-Mail: [service@axa.de](mailto:service@axa.de)

Internet: [www.axa.de/pflege](http://www.axa.de/pflege)