

Cash.EXKLUSIV

PFLEGEVERSICHERUNG

Richtungswechsel



Frank O. Milewski, Chefredakteur

Langlebigkeit – ein Begriff, der in der Versicherungsbranche einen wichtigen Parameter bei der Tarifkonzeption darstellt, erhält auch im Alltag hierzulande eine immer größere Bedeutung. Denn die „demografische Welle“, die auf die deutsche Gesellschaft zuläuft, sorgt für eine drastische Erlebbarkeit dieses Begriffs. Der Grund: Bereits heute sind knapp drei Millionen Menschen pflegebedürftig, in 2030 sollen es nach konservativen Schätzungen bereits 3,5 Millionen sein.

Und das bei einer Entwicklung, welche die Menschen immer älter werden lässt. Das Erreichen des 80. Lebensjahres ist vielfach nicht mehr die Ausnahme, sondern wird immer mehr zur Regel. Zu diesem Stichtag sind bereits heute mehr als 20 Prozent der Menschen pflegebedürftig. In den danach folgenden 20 Jahren steigen die Pflegefälle rapide je nach Pflegestufe auf über 90 Prozent

an. Das heißt, viele Kinder werden – sehr viel stärker als bislang – ihre Eltern im Alterungsprozess begleiten. Tritt in dieser Zeit Pflegebedürftigkeit auf, drohen finanzielle Risiken, die sich nur durch eine private Absicherung auffangen lassen. Schließlich kosten fünf Jahre Pflege mittlerweile im Schnitt über 100.000 Euro. Da kann der seit einigen Jahren eingeführte Pflege-Bahr, der mit jährlich 60 Euro staatlich bezuschusst wird, nur als zusätzliches Absicherungselement betrachtet werden.

Gebraucht wird eine effektive private Pflegeabsicherung, über die bislang nur vier Prozent der Deutschen verfügen. Kein Wunder, schließlich ist das Thema schwierig und so wird die Notwendigkeit eines Abschlusses von vielen Deutschen gerne verdrängt. Und selbst Versicherungsmakler, das zeigt eine Umfrage der Ratingagentur Assekurata, sprechen das Thema Pflegevorsorge nur in 45 Prozent der Beratungsgespräche an.

Aus diesem Grund beginnen Versicherer im Vorfeld der zweiten Stufe des Pflegestärkungsgesetzes, das am 1. Januar 2017 in Kraft treten soll und speziell für Demenzkranke Verbesserungen vorsieht, nun mit einem veränderten Vertriebsansatz. Wurde bisher meist lediglich auf die möglichen finanziellen Folgen im Falle einer Pflegebedürftigkeit bei der dann betroffenen Person hingewiesen, sollen nun auch die möglicherweise auftretenden Belastungen auf Seiten der Angehörigen thematisiert sowie das Risiko einer klaffenden Vorsorgelücke verstärkt in den Fokus gerückt werden. Ob dies dazu beiträgt, die Marktdurchdringung zu erhöhen bleibt abzuwarten. Generell sind alle Maßnahmen zur Absatzbelebung zu begrüßen.

Inhalt

42 Emotionalität ersetzt Preisschild

Ein emotionaler Vertriebsansatz soll die Vorsorgebereitschaft der Deutschen gegen Pflegebedürftigkeit erhöhen

44 „Die Konsequenzen aufzeigen“

Dr. Gerd Sautter und Rainer Gelsdorf, W&W Gruppe, über die Notwendigkeit für eine private Pflegevorsorge

Cash.Exklusiv **Pflegeversicherung**
in Kooperation mit:



württembergische

Der Fels in der Brandung.

Emotionalität ersetzt Preisschild

PFLEGE Die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland steigt unaufhaltsam an. Damit sich diese Entwicklung auch in einer höheren Vorsorgebereitschaft der Bundesbürger niederschlägt, setzen Versicherer auf einen „emotionalen“ Vertriebsansatz.

Sollte sich die Prognose der Bevölkerungsforscher tatsächlich bewahrheiten, steht die Gesellschaft in Deutschland vor einer immensen Herausforderung: Die Zahl pflegebedürftiger Menschen werde hierzulande in den nächsten 15 Jahren um etwa 35 Prozent steigen, teilte das Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BiB) im Sommer 2015 mit.

Laut den Berechnungen der Wiesbadener Forscher werden im Jahr 2030 voraussichtlich 3,5 Millionen Menschen pflegebedürftig sein – fast eine Million mehr als heutzutage. So galten im Jahr 2013 „nur“ rund 2,6 Millionen Menschen als pflegebedürftig. „Triebfeder dieser Entwicklung ist die Alterung der starken Babyboomer-Jahrgänge der in den 1950er- und 1960er-Jahren Geborenen“, erklärt Bevölkerungsforscher Stephan Kühntopf vom BiB. In wenigen Jahren gehen die ersten Babyboomer in Rente.

Im Jahr 2030 werden die 65-Jährigen die größte Bevölkerungsgruppe bilden und bis Mitte der 2030er-Jahre werden fast alle Angehörigen der geburtenstarken Jahrgänge im Ruhestand sein. Zwar ist der Eintritt in den Ruhestand keineswegs als Vorbote einer baldigen Pflegebedürftigkeit zu verstehen – so gehen die Forscher beispielsweise davon aus, dass es in Zukunft weniger Pflegebedürftige unter 65 Jahren geben wird. Grund hierfür ist das steigende „allgemeine Gesundheitsniveau“, erklären die Demografie-Experten.

Doch da die Menschen in Deutschland zugleich auch immer älter werden, wächst auch das Risiko, irgendwann einmal gepflegt werden zu müssen: So leben beispielsweise schon heute über 17.000 100-Jährige in Deutschland – sie gehören damit zu der Bevölkerungsgruppe, die am schnellsten wächst. Zudem soll sich die Anzahl der 100-Jährigen in den nächsten 35 Jahren versechsfachen. Vor allem für Frauen stellt die steigende Langlebigkeit ein finanzielles Risiko dar – zum einen müssen sie ihre privaten Ersparnisse, die

im Geschlechtervergleich geringer ausfallen, auf einen längeren Lebenszeitraum strecken, zum anderen sind Frauen häufiger auf eine teure Pflege im hohen Alter angewiesen als Männer.



Diana Nöcke von Simon-Kucher & Partners stellt fest, dass die Versicherer im Bereich Pflege auf emotionale Themen setzen.

Laut BiB sind die Pflegequoten beider Geschlechter bis zum 80. Lebensjahr noch gleich hoch. Danach geht die Schere jedoch deutlich auseinander: Ab 90 Jahren sind demnach zwei von drei Frauen pflegebedürftig, bei den Männern ist es nur jeder Zweite. Eine jahrelange Pflege ist teuer und der Großteil der Kosten muss privat von den Betroffenen oder deren Angehörigen finanziert werden. Pflege-Experten beziffern die durchschnittlichen Kosten, die für eine fünf Jahre währende vollstationäre Pflege in einem Pflegeheim anfallen auf rund 100.000 Euro – wohlgermerkt nach Abzug der staatlichen Leistungen durch die gesetzliche Pflegeversicherung.

Vor diesem Hintergrund mutet es erstaunlich an, dass bisher nur vier Prozent der Deutschen über eine private Pflegezusatzversicherung verfügen. Der erwartete Boom der Pflegezusatzversicherung sei bislang ausgeblieben, konstatierte die Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners auf Basis einer Studie vom Sommer 2015. Die Hoffnungen der Versicherungsmanager ruhen nun auf der Implementierung der zweiten Stufe des Pflegestärkungsgesetzes zum 1. Januar 2017. Aus Sicht vieler Branchenvertreter könnte sich das Reformwerk als Dünger für die oftmals als etwas reizarm empfundene Tariflandschaft der Versicherer erweisen.

Die zweite Stufe der Pflegereform bietet eine zweite Chance, „Produkt- und Vertriebsansatz zu verbessern“, meinen die Berater von Simon-Kucher. Der Umfrage zufolge erwarten zwei Drittel der Manager einen weiteren Anstieg des Volumens von Pflegezusatzverträgen in den kommenden Jahren. Zum Missfallen der Unternehmensberater sei der Verkauf der Policen lange Zeit vor allem über „rationale Themen wie den Preis und die Betonung auf Steuervorteile“ erfolgt. Dies sei ein Fehler gewesen, meint Dr. Diana Nöcke, Senior Consultant bei Simon-Kucher. „Die Taktik der Versicherer, einfach mal zu produzieren, es wird sich schon verkaufen, ist nicht aufgegangen.“

Doch die Umfrage zeigt einen Lerneffekt bei den Vertriebschefs auf: Der Fokus liege nun vor allem auf emotionalen Themen, erklärt Beraterin Nöcke – dies könne der Hinweis auf die Entlastung Angehöriger sein oder die Betonung des Risikos, das durch die Versorgungslücke zwischen gesetzlicher Pflegeversicherung und den tatsächlichen Kosten bestehe. „Wenn die Versicherer die Tarife jetzt mit dem nötigen Blick für Kunden- und Vertriebsbedürfnisse überarbeiten, könnten sich die hohen Erwartungen an das Neugeschäft erfüllen“, resümiert Nöcke. ■

Lorenz Klein, Cash.

AUSGEZEICHNET VORGESORGT.

DIE WÜRTTEMBERGISCHE. DER FELS IN DER BRANDUNG.



Württembergische Maklervertrieb.



Der Tarif „Pflegetagegeld Premium Plus“ hat in der Kategorie Pflegeversicherung den ersten Platz bei den Financial Advisors Awards belegt.

Informieren Sie sich und lassen Sie sich weitere Unterlagen senden.

Service Hotline: 0711 662-72227
makler-service@wuerttembergische.de
www.wuerttembergische-makler.de



württembergische

Der Fels in der Brandung.

„Die Konsequenzen aufzeigen“

INTERVIEW Die private Pflegevorsorge wird von vielen Deutschen vernachlässigt – zu Unrecht, sagen Dr. Gerd Sautter, Vorstand Württembergische Krankenversicherung AG und Rainer Gelsdorf, Geschäftsführer Württembergische Vertriebsservice GmbH.

Die Pflegeversicherung wird in mehreren Stufen reformiert. Immer häufiger ist jedoch der Vorwurf in Richtung Politik zu hören, dass diese in Sache Pflege nichts im Griff habe. Teilen Sie diese Sicht?

Sautter: Grundsätzlich ist es positiv, dass mit dem neuen Pflegegesetz hinsichtlich der Pflegeleistungen etwas in Bewegung gekommen ist. So haben es zum Beispiel Demenzzranke und Menschen mit psychischen Erkrankungen künftig leichter, Leistungen der Pflegeversicherung zu erhalten. Eines der drängendsten Probleme ist jedoch der Personalmangel in Pflegeheimen. Dagegen vermag das Gesetz nicht viel auszurichten.

Welche Wünsche haben Sie als Anbieter einer Pflegezusatzversicherung an die Politik?

Sautter: Es ist wünschenswert, dass die Bundesregierung die Pflege weiter auf die mediale Agenda und damit stärker in das öffentliche Bewusstsein rückt. Die Bevölkerung sollte darüber aufgeklärt werden, dass das Sozialsystem lediglich eine Basisabsicherung darstellt – auch nach der Reform der Pflegepflichtversicherung. Nur wer zusätzlich privat vorsorgt, ist im Pflegefall optimal versorgt. *Die Bundesregierung plant, dass der pflegebedingte Eigenanteil mit zunehmender Pflegebedürftigkeit nicht mehr ansteigen soll. Halten Sie das für umsetzbar?*

Sautter: In der Tat stellt das neue Gesetz sicher, dass der Eigenanteil bei einer Unterbringung in einem Pflegeheim unabhängig vom jeweiligen Pflegegrad gleich hoch ist. Dies ist sehr zu begrüßen. Diskussionen über eine Höherstufung im Pflegegrad werden dadurch entschärft. Allerdings hat der Eigenanteil der Pflegebedürftigen in der Vergangenheit immer weiter zugenommen. Trotz der Absicht der Bundesregierung lässt sich diese Entwicklung meines Erachtens auch nicht grundsätzlich stoppen. Vor dem Hintergrund der stetig wachsenden Zahl an Pflegebedürftigen und den zu er-

wartenden steigenden Pflegekosten wird die Begrenzung des Eigenanteils über das Umlageverfahren ohne signifikante Beitragserhöhungen nicht dauerhaft zu finanzieren sein – ein weiterer Grund, zusätzlich privat vorzusorgen.

Konservativen Schätzungen zufolge könnte es bis 2030 3,5 Millionen Pflegebedürftige geben. Schaut man auf den Vertrieb der Pflegezusatzversicherung, scheinen viele Menschen das Pflegerisiko nach wie vor auszublenzen. Was sind die Gründe?

Gelsdorf: Für viele Menschen ist Pflegebedürftigkeit ein Tabu-Thema, über das sie mit ihren Familien und Freunden nicht sprechen. Wer möchte sich schon vorstellen, im Alter auf Hilfe angewiesen zu sein oder in jungen Jahren durch einen Unfall die Selbstbestimmung zu verlieren? Das sind Szenarien, mit denen man sich nicht

gern auseinandersetzen möchte.

Wie lassen sich Kunden im Beratungsgespräch eher für den Abschluss einer Pflegeversicherung begeistern und wie unterstützt die Württembergische ihre Makler diesbezüglich?

Gelsdorf: Bei einem solch sensiblen Thema ist eine ehrliche Aufklärung über die Konsequenzen wichtig. Einen Einstieg bietet das Thema Vollmachten. Viele Menschen haben sich noch nicht damit befasst, wer für sie Entscheidungen trifft, falls sie selbst einmal dazu nicht mehr in der Lage sind. Auch über die Konsequenzen einer Pflegebedürftigkeit muss gesprochen werden: Welche finanziellen Folgen können sich ergeben? Wo möchte ich gepflegt werden und kann ich mir das leisten? Zum einen können die Kunden durch den Abschluss einer Pflegeversicherung dafür Sorge tragen, dass sie im Pflegefall wunschgemäß gepflegt werden können – ob zu Hause oder in einem Pflegeheim. Zum anderen gibt es auch den Aspekt der Verantwortung den eigenen Partnern und Kindern gegenüber. Denn wer nicht selbst für den Pflegefall vorsorgt, überträgt die finanzielle Belastung unter Umständen auf seine Familie. Bei der Beratung zum Thema Pflege unterstützen wir unsere Partner mit Ansprachekonzepten, Unterlagen und Vergleichen.

Inwieweit eignet sich der Pflege-Bahr als „Startrampe“ im Beratungsgespräch?

Gelsdorf: Der Pflege-Bahr hat 2013 mit seiner Einführung für eine größere mediale Präsenz des Themas Pflege gesorgt. Den gleichen Effekt hat die aktuelle Diskussion über die Pflegereform der Bundesregierung – und genau das hilft unseren Maklern im Beratungsgespräch. Das Bewusstsein für die Notwendigkeit privater Pflegevorsorge stellt sich erst langsam ein, gleichzeitig haben sich die Tarife am Markt in den letzten Jahren deutlich verbessert. Noch haben zu wenige Menschen eine Pflegeversicherung abgeschlossen, aber das wird sich in den kommenden Jahren ändern.

Fakten zu Wüstenrot & Württembergische

Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe hat sich auf vier Vorsorge-Bausteine spezialisiert: Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung. Im Jahr 1999 aus dem Zusammenschluss der Traditionsunternehmen Wüstenrot und Württembergische entstanden, verbindet der börsennotierte Konzern mit Sitz in Stuttgart die Geschäftsfelder BausparBank und Versicherung als gleichstarke Säulen. Das Ziel: jedem Kunden die Vorsorgelösung zu bieten, die zu ihm passt. Die rund sechs Millionen Kunden der W&W-Gruppe sollen dabei von der Nähe zu gut 7.000 Innendienst-Mitarbeitern und 6.000 Außendienst-Partnern in Deutschland profitieren. Dank eines weiten Netzes aus Kooperations- und Partnervertrieben sowie Makler- und Direkt-Aktivitäten kann die W&W-Gruppe nach eigenen Angaben mehr als 40 Millionen Menschen in Deutschland erreichen. Der W&W-Gruppe zufolge hat sich der Konzern als größter unabhängiger und kundenstärkster Finanzdienstleister Baden-Württembergs etabliert und will in Zukunft weiter wachsen.



Gerd Sautter: „Wer nicht selbst für den Pflegefall vorsorgt, überträgt die finanzielle Belastung unter Umständen auf seine Familie.“



Rainer Gelsdorf: „Noch haben zu wenige Menschen eine Pflegeversicherung abgeschlossen, aber das wird sich in den kommenden Jahren ändern.“

Die Württembergische Krankenversicherung bietet eine Pflegezusatzversicherung mit vier Deckungskonzepten an. Was steckt dahinter und wie sind Sie damit im Wettbewerb positioniert?

Sautter: Unsere Tarife bieten jedem Kunden die passende Absicherung. Sie unterscheiden sich im Wesentlichen dadurch, dass der eine in allen drei Pflegestufen leistet, ein anderer lediglich in Pflegestufe II und III und der dritte nur in Pflegestufe III. Unser Tarif PTPU schließlich ist unser Premiumprodukt mit vielen zusätzlichen Leistungen wie zum Beispiel der Leistung in Pflegestufe 0. Er überzeugt durch ein vorzügliches Preis-Leistungs-Verhältnis, was uns unabhängige Ratingagenturen wie Franke und Bornberg sowie Produkttests namhafter Medien wie Finanztest, Focus-Money oder Handelsblatt bestätigen. Nicht selten wird von Maklern Kritik an der mangelnden Möglichkeit zur Dynami-

sierung der Tarife geäußert. Wie fällt Ihre Replik zu diesem Sachverhalt aus?

Gelsdorf: Betrachtet man die Pflegetagegeldtarife, die aktuell am Markt angeboten werden, so ist in den meisten Tarifen eine Dynamisierung verankert. Grundsätzlich wirken die Versicherer damit einer Abwertung des vereinbarten Tagessatzes infolge der Inflation entgegen. Die Ausgestaltung der Dynamisierung gibt es allerdings in den unterschiedlichsten Ausprägungen, wobei ein Teil davon eher ungeeignet für den Verbraucher ist. Eine sinnvolle Dynamisierung des Tagegeldes, wie wir sie in unserem Tarif PTPU verankert haben, sollte stets automatisch erfolgen, keine Begrenzungen auf jegliche Höchstalter beinhalten und natürlich auch im Leistungsfall weiterlaufen. Nur so sind zum Beispiel auch pflegebedürftige Kinder langfristig und ausreichend geschützt. Zusätzlich haben unsere Kunden in dem

Tarif PTPU noch den Vorteil, dass sie im Leistungsfall schon ab Pflegestufe 0 keinen Beitrag mehr leisten müssen und dennoch Anspruch auf die Dynamisierung ihres Tagegeldes haben.

Wann rechnen Sie mit dem Durchbruch für die privat finanzierte Pflegevorsorge?

Sautter: Derzeit scheint es tatsächlich so zu sein, dass der Großteil der Bevölkerung sich noch nicht mit dem wichtigen Thema der Absicherung im Pflegefall auseinandergesetzt hat. Nur so ist es zu erklären, dass bisher lediglich circa vier Prozent der deutschen Bevölkerung eine private Vorsorge für den Pflegefall getroffen haben. Um dies zu ändern, wird es in Zukunft umso wichtiger sein, die Menschen über das Thema Pflege zu informieren und ihnen Lösungen wie die private Pflegeversicherung aufzuzeigen. ■

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