

In Kooperation mit: Barmenia · Hallesche · Hanse Merkur · Münchener Verein







Frank O. Milewski, Cash.-Chefredakteur milewski@cash-online.de

### Raus aus der Nische

Noch immer ist die Pflegeversicherung in Deutschland ein Nischenprodukt. Die demografische Entwicklung dürfte allerdings dafür sorgen, dass dieser Zustand bald beendet wird. Bereits heute sind 40 Prozent der Menschen in der Altersgruppe zwischen 85 und 90 Jahren hierzulande pflegebedürftig. Oder anders ausgedrückt: 2,6 Millionen Menschen sind derzeit pflegebedürftig - Tendenz weiter steigend. Für 2030 wird mit einer Zahl von 3,4 Millionen Menschen gerechnet, die auf fremde Hilfe angewiesen sein dürften, um die Herausforderungen des täglichen Lebens zu meistern.

Dabei ist die mit hoher Wahrscheinlichkeit steigende Zahl der Pflegebedürftigen nur ein Teil der Wahrheit. Der andere Teil bezieht sich auf die explodierenden Kosten in der Pflege, die maximal nur noch zur Hälfte von der gesetzlichen Pflegeversicherung gedeckt werden. Die andere Hälfte der Kosten, die bei einem Pflegegrad 4 mit mehr als 3.500 pro Monat zu Buche schlagen können, ist Eigeninitiative beziehungsweise eigene finanzielle Vorsorge vonnöten.

Die Absicherung gegen die finanziellen Folgen einer Pflegebedürftigkeit wird also zunehmend zu einer gesellschaftlichen Aufgabe, die weder von den Deutschen noch von Maklern oder Beratern weggedrückt werden sollte. Im Gegenteil: Das zweite Pflegestärkungsgesetz, das die bisher geltenden drei Pflegestufen durch fünf Pflegegrade ersetzt, macht den Pflegebedarf noch einmal sehr viel konreter und deutlich sichtbarer. In jedem Fall zählt die Information über den Schutz vor einer etwaigen Pflegefalle in jedes Beratungsgespräch, das sich rund um das Thema Altersvorsorge dreht. Und es sollte nicht erst bei der Generation 50 plus starten, sondern bereits deutlich früher.

### INHALT

### Erst mal wirken lassen

Obwohl die Versicherer mit dem zweiten Pflegestärkungsgesetz und seinen Neuerungen zufrieden sind, ist das Mammut-Vorhaben Pflegereform per se nicht Konsens in der Assekuranz

#### "Vollkasko-Mentalität"

Fünf Marktexperten diskutieren die Chancen, die sich aus der zweiten Stufe der Pflegereform ergeben könnten, die Anfang des Jahres gestartet ist.

### **IMPRESSUM**

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Frank O. Milewski

Das Cash. Extra Pflegeversicherung erscheint als Beilage im Cash.Special Versicherungen 2/2017.

Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

& Co. KG, Kassel

Anzeigen: Cash.Print GmbH, Hamburg Vorstufe und Druck: Dierichs Druck + Media GmbH

4

## Erst mal wirken lassen

Die Versicherer sind zufrieden mit den Neuregelungen des Pflegestärkungsgesetzes. Dass es mit der Pflegereform in die richtige Richtung geht, ist aber keineswegs Konsens in Deutschland.

ie Reform scheint schon zu fruchten: Nach der Neudefinition der Pflegebedürftigkeit zu Jahresbeginn ist einem Bericht der "Rheinischen Post" zufolge die Zahl der Menschen, die erstmals Geld oder Sachleistungen aus der Pflegeversicherung erhalten, deutlich gestiegen. Von Januar bis Juli dieses Jahres sprach der Medizinische Dienst der Krankenkassen 432.000 Versicherten erstmals einen der neuen fünf Pflegegrade zu, wie das Blatt unter Berufung auf Daten des Dienstes im September berichtete. Im Vorjahreszeitraum war bei 175.000 Menschen weniger erstmals eine Pflegebedürftigkeit anerkannt worden.

**Der Gesetzgeber** will mit der Reform im Rahmen des zweiten Pflegestärkungsgesetzes (PSG II) nicht nur eine bessere finanzielle Ausstattung der Pflegekassen erreichen, sondern vor allem eine genauere Erfassung der Pflegebedürftigkeit ermöglichen. Zu diesem Zweck sind Pflegebedürftige zum Jahreswechsel automatisch in ein neues Bewertungssystem überführt worden, das nach Pflegegraden differenziert. Kern der zweiten Stufe des PSG II ist ein völlig neues Begutachtungsverfahren für Pflegebedürftige.

Bisher fielen Patienten bei einem durchschnittlichen täglichen Aufwand von mindestens 90 Minuten für die Hilfe unter Pflegestufe I (erhebliche Pflegebedürftigkeit). Pflegestufe II (schwere Pflegebedürftigkeit) galt bei einem Gesamtpflegebedarf von mindestens drei Stunden pro Tag. Und die Voraussetzungen der Pflegestufe III (schwerste Pflegebedürftigkeit) waren erfüllt, wenn der Patient mindestens fünf Stunden täglich gepflegt werden musste. Mit dem neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff wird der Grad der Selbstständigkeit jetzt in sechs Bereichen eingeschätzt: Hilfe bei alltäglichen Aktivitäten, psychosoziale Unterstützung, Hilfsbedarf in der Nacht, Hilfsbedarf tagsüber, Unterstützung bei krankheitsbedingten Verrichtungen wie Medikamenteneinnahme und Hilfsmanagement. Mit dem Zählen der Minuten, die für die Pflege erforderlich sind, ist also Schluss.

Die Anbieter von Pflegezusatzversicherungen sind zufrieden mit der gesetzlichen Neuregelung: "Die Einführung der fünf Pflegegrade hat gemeinsam mit dem neuen Begutachtungsverfahren den Vorteil, dass die individuelle Pflegebedürftigkeit viel genauer in den neuen Graden abgebildet wird", sagt Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender des Münchener Vereins. Positiv sei ferner, dass nun auch demenzielle Erkrankungen im Rahmen der Begutachtung und Einstufung viel stärker berücksichtigt werden. "Das neue Pflegegesetz ist deutlich näher am Patienten als das alte, weil es nicht darauf abzielt, wie viel Zeit für die Pflege benötigt wird, sondern wie jemand sein Leben verrichten kann. Es geht mehr um kognitive und psychische Fähigkeiten. Das geht absolut in die richtige Richtung", sagt auch Michael Albrecht, Hauptabteilungsleiter des Maklervertriebs bei der Barmenia.

Dass es mit dem PSG II in die richtige Richtung geht, ist aber keineswegs Konsens in Deutschland. So kritisierte Pia Zimmermann, die pflegepolitische Sprecherin der Linken, dass die Regierung es versäumt habe, die Pflegeversicherung zur Vollversicherung zu machen, in der alle pflegebedingten Kosten übernommen werden. Die teils hohen Zuzahlungen würden Pflege für viele zu einem Armutsrisiko machen. Eine verantwortungslose Aussage, findet Ellen Ludwig, Geschäftsführerin des Analysehauses Ascore. "Die Pflege wird wie die anderen Sozialversicherungssysteme im Umlageverfahren berechnet. Und das zahlen im Endeffekt unsere Kinder. Es werden ja immer weniger Junge, und es gibt immer mehr Alte – das Verhältnis geht auseinander. Das kann keiner mehr im Arbeitsleben bezahlen. Das müsste sich auch eine linke Partei mal vor Augen führen", sagt sie.

"Der Gesetzgeber hat die Pflegeversicherung in der Tat nicht als Vollkasko-Versicherung angelegt", ergänzt Eric Bussert, Vertriebsvorstand der Hanse Merkur. Allerdings sei in Deutschland sichergestellt, dass ein Pflegebedürftiger eine angemessene Pflege erhält. "Der Staat zahlt eine Förderung für den sogenannten Pflege-Bahr, um den Abschluss einer Pflegezusatzversicherung attraktiv zu machen, ein Modell, das sich auch in der Rente bei den Riester-Produk-

ten etabliert hat", sagt er. Es sei das Ziel, die Eigenverantwortung der Bürger zu stärken.

Bussert kann auch den Aussagen von Adelheid von Stösser nicht zustimmen, der Vorsitzenden des Pflege-Selbsthilfeverbands. Sie bemängelte, dass die Reform ein grundsätzliches Problem der Pflegeversicherung nicht beseitigt habe: Je unselbstständiger ein Bewohner sei, desto mehr Geld gebe es. Dies sei ein Anreiz, "die Alten in die Betten zu pflegen". Stattdessen sollte es besser einen Pauschalbetrag von der Pflegekasse geben. "Es ist klar, dass es überall, natürlich auch im Pflegesektor, schwarze Schafe gibt. Aber Tatsache ist doch auch, dass die Menschen, die in der Pflege tätig sind, ihren Job aus Überzeugung machen und sich für ihre Patienten aufopfern", betont er. Wichtig sei in dem Zusammenhang natürlich, dass die Pflegekräfte ist ein Körnchen Wahrheit dran", bestätigt Ludwig. "An das Pflegepersonal hat man bei der Reform irgendwie gar nicht gedacht. Es wurde zum Beispiel nicht geklärt, wie man das Berufsbild attraktiver machen und damit mehr Menschen in Pflegeberufe bringen kann." Laut Martin Reinke, Projektleiter Key-Account und Kooperationen bei der Halleschen, sind sogar zwei Körnchen Wahrheit dran: "Wir haben da eine gegenläufige Entwicklung. Es gibt immer mehr zu pflegende Menschen und immer weniger Fachkräfte. Das ist tatsächlich mit dem PSG II gar nicht oder nur sehr wenig bedacht worden."

Zuletzt meldete sich dann auch noch die Deutsche Stiftung Patientenschutz zu Wort und warf den Parteien vor. dass sie sich im Wahlkampf zu wenig mit dem Thema Pflege auseinandergesetzt hätten. Albrecht hält das in der



Pflegebedürftige sind zum Jahreswechsel automatisch in ein neues Bewertungssystem überführt worden.

adäquat honoriert werden. Auch Albrecht widerspricht der These: "Wir sehen nicht die Tendenz, dass man sich ins Bett bewegt oder pflegt, um eine höhere Leistung zu erhalten." Das Gesetz sei vielleicht nicht in allen Segmenten hundertprozentig rund, aber es gehe in die richtige Richtung.

Kritik gab es auch von Seiten der pflegepolitischen Sprecherin der Grünen, Elisabeth Scharfenberg, die das PSG II als "Schaufensterreform" bezeichnete. Die Regierung habe den Pflegebedürftigen zwar mehr Leistung versprochen, doch die Pfleger und Betreuungskräfte außen vor gelassen. So fehle es schon heute am nötigen Personal, um die gesetzlichen Ansprüche der Senioren umzusetzen. "Da jetzigen Zeit aber für normal: "Die Große Koalition hat eine Pflegereform umgesetzt und die Weichen für die Zukunft gestellt. Deshalb ist die Pflege eigentlich kein aktuelles Thema, das erneut in die Wahlprogramme hinein musste. Und die anderen Parteien hatten andere Angriffspunkte, da ging es dann um die Rente und die Bürgerversicherung." Ludwig ist sogar froh, dass die Pflege kein Wahlkampfthema war. "Weil diese Themen nach der Wahl ja meist relativ schnell verpuffen. Dafür ist es aber zu wichtig", betont sie. "Das PSG II muss jetzt erst mal wirken." Und das tut es offenbar bereits, wie die jüngsten Zahlen zeigen.

### ROUNDTABLE

# "Vollkasko-Mentalität"

Fünf Experten diskutieren die Marktchancen von Pflegezusatzversicherungen nach Inkrafttreten der zweiten Stufe des zweiten Pflegestärkungsgesetzes (PSG II).

Die Ablösung der bisherigen drei Pflegetarife durch fünf Pflegegrade im Rahmen des PSG II ist seit knapp neun Monaten in Kraft. Wie fällt Ihr Fazit aus?

Reitzler: Die Einführung der fünf Pflegegrade hat gemeinsam mit dem neuen Begutachtungsverfahren den Vorteil, dass die individuelle Pflegebedürftigkeit viel genauer in den neuen Graden abgebildet wird. Positiv ist ferner zu bewerten, dass nun auch demenzielle Erkranwerden sich – ähnlich wie bei der früheren Einführung der Pflegestufe "0" - jedoch kontinuierlich über die nächsten Jahre entwickeln und ansteigen.

Albrecht: Das neue Pflegegesetz ist aus meiner Sicht deutlich näher am Patienten als das alte, weil es nicht darauf abzielt, wie viel Zeit für die Pflege benötigt wird, sondern wie jemand sein Leben verrichten kann. Es geht mehr um kognitive und psychische Fähigkeiten. Das geht





Martin Reinke, Hallesche

Michael Albrecht, Barmenia

kungen im Rahmen der Begutachtung und Einstufung viel stärker berücksichtigt werden. Ebenso hat der Grad der Selbstständigkeit den alten zeitlichen Pflegeaufwand in Minuten abgelöst.

Bussert: Durch die aktuellen Pflegestärkungsgesetze erhalten Pflegebedürftige mehr Geld und der Kreis der Anspruchsberechtigten wurde erweitert. Der daraus resultierende Leistungsanstieg fällt zunächst erwartungsgemäß noch eher gering aus. Die Leistungsausgaben absolut in die richtige Richtung. Wir haben die vorhandenen Tarife umgestellt, Angebote an die Kunden gemacht, auch im Pflegeergänzungsbereich, das alles ging recht problemlos vonstatten.

Reinke: Ich begrüße das PSG II, weil es einige Verbesserungen für die Menschen vorsieht. Es wird mehr differenziert, dadurch haben mehr Menschen Zugang zu Pflegeleistungen als in der Vergangenheit. Grundsätzlich versucht die Bundesregierung über die fünf Pflegegrade, die häusliche/ambulante Pflege weiter auszubauen und zu stärken. Die Menschen wollen häuslich gepflegt werden, was ja auch nachvollziehbar ist. Wer möchte schon in einem Pflegeheim untergebracht werden? Das Ganze geht aber zulasten der stationären Pflege, dort werden die Leistungen zum Teil reduziert. Klar, man hat das Geld ja nur einmal, man kann es nur einmal verteilen. Die Pflegeleistung bleibt auf jeden Fall eine Teilkaskoleistung aus der staatlichen Versorgung. Die Eigenvorsorge ist gefragter denn je. Das PSG II bietet viel mehr Möglichkeiten, aber es braucht auch viel mehr Aufklärung. Der Beratungsaufwand für die Vermittler ist trotz des komplexeren Umfanges nicht direkt gestiegen, aber er bleibt ein wichtiger Bestandteil.

### Gehen Sie darauf ein, indem Sie mehr zum Thema Pflege schulen?

Reinke: Ja, wir haben letztes Jahr und in diesem Jahr schon einiges in diesem Bereich gemacht, über Roadgegraden vorhanden – das ist sehr gut gelaufen. Beim neuen Pflegegrad 1 besteht aber natürlich noch eine gewisse Unsicherheit. Es liegen sehr unterschiedliche Schätzungen vor und man weiß nicht so genau, was auf einen zukommt, denn diesen Pflegegrad gab es vorher nicht. Man hat auch jetzt noch nicht so viele Zahlen, um konkret auszuwerten, wie es im Pflegegrad 1 läuft. Ein Problem, auf das im Rahmen des PSG II durch den Gesetzgeber überhaupt nicht aufmerksam gemacht wurde, ist sicherlich auch, dass der Eigenanteil nicht kleiner wird, was ja den Anschein hatte, so nach dem Motto: "Es wird alles besser, es bekommen mehr Leute eine Pflegeversorgung". Dass aber der Eigenanteil in vielen Bereichen höher wird als vorher, wurde überhaupt nicht kommuniziert. Das hat man den privaten Versicherern überlassen.

Es gibt ja durchaus kritische Stimmen zu der Reform. So hat die pflegepolitische Sprecherin der Linken gesagt, die Regierung habe es versäumt, die Pflegeversicherung



Ellen Ludwig, Ascore

Rainer Reitzler, Münchener Verein

Eric Bussert, Hanse Merkur

shows, Vermittlerveranstaltungen, Seminare und Webinare. Auch in den Einzelgesprächen in der Betreuungsarbeit mit den Vermittlern haben wir das Thema PSG II aufgegriffen. Wir holen uns auch externe Referenten und Fachleute zu Hilfe.

Ludwig: Bei der Umstellung von Pflegestufen auf Pflegegrade haben die Krankenversicherer zusammen mit dem PKV-Verband sehr gute Vorarbeit geleistet. Anfang des Jahres waren bereits sehr viele Tarife mit den neuen Pfle-

#### Die Teilnehmer (von links)

Martin Reinke, Projektleiter Key-Account und Kooperationen der Halleschen Michael Albrecht, Hauptabteilungsleiter des Maklervertriebs bei der Barmenia Ellen Ludwig, Geschäftsführerin Ascore Das Scoring Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender der Münchener Verein Versicherungsgruppe Eric Bussert, Vertriebsvorstand der Hanse Merkur

zur Vollversicherung zu machen, die alle pflegebedingten Kosten übernimmt. Die teils hohen Zuzahlungen würden Pflege für viele zu einem Armutsrisiko machen. Herr Albrecht, was sagen Sie dazu?

Albrecht: Diesen Anspruch kann eine Gesundheits- oder Pflegereform aber nicht erfüllen. Die demografische Entwicklung in Deutschland betrifft ja nicht nur die Sozialversicherungssysteme, sondern auch die Renten- und Krankenversicherung. Je älter wir werden, umso größer ist das Pflegerisiko. Die Pflegekosten werden signifikant steigen. Für eine Vollkasko-Versicherung ist schlicht und ergreifend das Geld nicht vorhanden.



Michael Albrecht, Barmenia

Reinke: Der Staat wird das niemals bzw. nur sehr schwer darstellen können, schon aus finanziellen Gründen nicht. Wir werden Steigerungen an Demenzerkrankungen in Deutschland sehen. Das könnte eine neue Volkskrankheit werden. Das löst natürlich Kosten aus und bringt sehr viel mehr Menschen in die Pflegeleistung hinein. Von daher ist das allein vom Staat nicht zu schaffen.

Ludwig: Ich finde so eine Aussage von den Linken verantwortungslos. Die Pflege wird wie die anderen Sozialversicherungssysteme im Umlageverfahren berechnet. Und das zahlen im Endeffekt unsere Kinder. Es werden ja immer weniger Junge, und es gibt immer mehr Alte - das Verhältnis geht auseinander. Das kann keiner mehr im Arbeitsleben bezahlen. Das müsste sich auch eine linke Partei mal vor Augen führen.

Reitzler: Es ist richtig, dass viele Menschen den hohen Eigenanteil in den betreffenden Pflegegraden und Pflegearten nicht mehr aus eigener Kraft bezahlen können. Zuerst werden ja die gesetzliche Rente und betriebliche Altersvorsorge oder private Renten zur Kostendeckung herangezogen. Wenn das nicht ausreicht, werden die Ersparnisse und das Vermögen angegriffen. Sind auch diese Quellen ausgeschöpft, springt das Sozialamt ein, das sich jedoch von den Kindern, sofern vorhanden, ein Teil des Geldes wieder zurückholt. Bereits heute beziehen rund 30 Prozent der Heimbewohner Sozialhilfe. Insofern birgt eine Pflegenotwendigkeit immer ein gewisses Armutsrisiko in sich. Was die Forderung der Linken quasi nach einer gesetzlichen Vollkasko-Pflegeversicherung angeht, so lässt die Finanzierung dieser Idee deren realistische Umsetzung jedoch mehr als fragwürdig erscheinen.

Bussert: Der Gesetzgeber hat die Pflegeversicherung in der Tat nicht als Vollkasko-Versicherung angelegt. Allerdings ist in Deutschland sichergestellt, dass ein Pflegebedürftiger eine angemessene Pflege erhält. Der Staat zahlt eine Förderung für den sogenannten Pflege-Bahr, um den Abschluss einer Pflegezusatzversicherung attraktiv zu machen, ein Modell, das sich auch in der Rente bei den Riester-Produkten etabliert hat. Es ist das Ziel, die Eigenverantwortung der Bürger zu stärken.

Kritik gab es auch von Seiten der Grünen, ebenfalls von der pflegepolitischen Sprecherin. Sie hat das PSG II als "Schaufensterreform" bezeichnet. Die Regierung habe den Pflegebedürftigen zwar mehr Leistung versprochen, doch die Pfleger und Betreuungskräfte außen vor gelassen. So fehle es schon heute am nötigen Personal, um die gesetzlichen Ansprüche der Senioren umzusetzen.

Ludwig: Da ist ein Körnchen Wahrheit dran. An das Pflegepersonal hat man bei der Reform irgendwie gar nicht gedacht. Es wurde zum Beispiel nicht geklärt, wie man das Berufsbild attraktiver machen und damit mehr Menschen in Pflegeberufe bringen kann.

Reinke: Da sind sogar zwei Körnchen Wahrheit dran. Wir haben da eine gegenläufige Entwicklung. Es gibt immer mehr zu pflegende Menschen und immer weniger Fachkräfte. Das ist tatsächlich mit dem PSG II gar nicht oder nur sehr wenig bedacht worden.

Bussert: Das ist natürlich ein Problem, das die Politik im Hinblick auf die demografische Entwicklung in Deutschland lösen muss. Ein privater Krankenversicherer wie die Hanse Merkur sorgt dafür, dass die eigenen Kunden sicher sein können, im Bedarfsfall eine qualitativ hochwertige Pflege zu erhalten.

Albrecht: Wir haben eine Zunahme von Pflegebedürftigen, aber bei den Pflegekräften eher eine Stagnation.

Gilleßen, Thomas, Produktmanager HanseMerkur Versicherungsgruppe

# Pflegezusatzversicherung jetzt noch individueller, flexibler und umfassender!

Die Finanzierung der Pflege bedürftiger Menschen ist und bleibt eine der größten Herausforderungen unserer Gesellschaft. Nach wie vor erscheint es vielen zu abstrakt, selber einmal von einer Pflegebedürftigkeit betroffen zu sein. Doch wer pflegebedürftig wird, muss aufgrund der geringen staatlichen Zuwendungen mit immensen finanziellen Aufwendungen rechnen. Und wenn diese durch Liquidierung der persönlichen Vermögenswerte nicht gedeckt werden können, werden Angehörige für die Begleichung der Kosten herangezogen.

### Günstig und früh absichern: Absicherung für Einsteiger

Mit einer individuell auf den Bedarf abstimmbaren Absicherung bietet die neue HanseMerkur Pflegeversicherung "Fit Pflege Schutz" mit den Bausteinen für ambulante (PGA) und stationäre Pflegeleistungen (PGS) einen optimalen Schutz. Dabei kann der ambulante Baustein um 600 Euro niedriger oder auch höher als der stationäre Baustein angesetzt werden. Neben den pflegegradgebundenen, prozentual unterschiedlichen Leistungen zur ambulanten Pflege leistet die HanseMerkur bei stationärer Behandlung bereits ab dem Pflegegrad 2 in voller Höhe.

Gute Argumente: In den Bausteinen sind bereits umfangreiche Assistanceleistungen enthalten: z. B. eine Pflegeplatzgarantie innerhalb von 24 Stunden, die Garantie eines qualifi-

zierten Pflegedienstes oder aber die Einrichtung eines Hausnotrufsystems. Noch mehr zusätzliche Leistungen bietet der Baustein PZG: die Beitragsbefreiung im Pflegefall für PGA/PGS (ab Pflegegrad 3) oder eine Einmalzahlung von 1.500 EUR und Zahlung von weiteren Assistanceleistungen bis 2.500 (jeweils ab Pflegegrad 2).

Pflegebedürftigkeit ist keine Frage des Alters. Ein Unfall, eine plötzlich auftretende Krankheit oder ein Schlaganfall sind nur einige von vielen Ursachen, wegen denen man auch in jungen Jahren pflegebedürftig werden kann. Doch Pflege in jungen Jahren ist "anders" und kann noch mehr kosten. Können Sie sich vorstellen, dass ein 30-Jähriger genauso gepflegt wird wie ein 80-Jähriger? Junge Menschen wollen trotz eines Handicaps noch kulturelle oder auch Sportveranstaltungen besuchen. Darauf spezialisierte Einrichtungen haben ihren Preis...

Genau diesen Absicherungsbedarf deckt der HanseMerkur Baustein PGE zu einem extrem günstigen Beitrag: Für nur 5,18 Euro im Monat (62,16 Euro p.a.) – also weniger als manch eine Handyversicherung – sichern sich junge Einsteiger mit einer feststehenden Absicherung von 1.000 Euro Pflegemonatsgeld (für die stationäre Pflege bereits ab Pflegegrad 2) sinnvoll ab.

Nach Vollendung des 49. Lebensjahres erfolgt eine automatische Umstellung in die Bausteine PGA/1.000 und PGS/1.000. Selbstverständlich kann auch früher in die Bausteine mit Altersrückstellungen im Beitrag gewechselt werden. Und je früher man wechselt, desto geringer ist der lebenslang zu zahlende Beitrag.

### Kostenloser HanseMerkur Vorsorgeservice

Im Notfall keine Entscheidungen mehr zu medizinischen Behandlungen oder Abwicklung der Geschäfte fällen zu können, ist für viele kaum vorstellbar. Bei Pflegebedürftigen kann eine solche Situation jedoch schnell einmal vorkommen. Unangenehme Konsequenzen für den Betroffenen und die Angehörigen sind dann die Folge. Selbstbestimmt vorzusorgen mit Verfügungen oder einer Vollmacht macht vieles einfacher.

Mit Abschluss einer Pflegeversicherung erhalten HanseMerkur-Kunden automatisch einen kostenfreien Zugang zum Vorsorge-Assistenten der "Deutschen Anwaltshotline". Patientenverfügung, Betreuungsverfügung und Vorsorgevollmacht können damit online in einfachen Schritten erstellt werden – ggf. mit ebenfalls kostenfreier telefonischer Unterstützung durch Anwälte der Hotline.

Kurz gesagt: der Fit Pflege Schutz der HanseMerkur bietet günstigen Schutz für junge Leute, eine bedarfsgerechte und umfassende Absicherung sowie mit dem Vorsorgeservice eine neue Dimension der Absicherung. Dieses Delta wird immer größer. Es ist sicherlich eine Herausforderung für den Gesetzgeber, den Pflegeberuf attraktiver zu machen. Er ist sehr körperbetont und hat nicht den besten Ruf. Es ist aber auch eine Herausforderung für die privaten Krankenversicherungen, die wir bei der Produktentwicklung berücksichtigen: Wie stellen wir sicher, dass unsere Pflegeversicherten einen adäquaten Anspruch haben?

#### Wie berücksichtigen Sie das genau?

Albrecht: Wir suchen Kooperationen und bieten Assistanceleistungen. Wir haben dazu unsere Kooperation mit den Johannitern intensiviert. Die Erfahrung aus ihrer täglichen Zusammenarbeit mit den Kunden fließt in unsere Produktgestaltung mit ein. Wir liefern die versicherungstechnischen Lösungen, die Johanniter stehen unseren Versicherten als Ansprechpartner zur Verfügung und ebenso die Einrichtungen der Johanniter. Sie können genutzt werden.

Reitzler: Der Pflegenotstand ist in Deutschland seit Jahren ein großes Problem. Bundesweit sind derzeit etwa 30.000 Stellen unbesetzt, Hochrechnungen der Bertelsmann Stiftung zufolge sollen bis 2030 etwa 500.000 Vollzeitkräfte fehlen. Um die Situation zu ändern, hat der Bundestag im Juni die Reform der Pflegeausbildung, die ab Januar 2019 gilt, beschlossen. Gerade die Grünen stimmten ja dagegen. Ob die neue Regelung, die vorsieht, dass Altenpfleger und Krankenpfleger künftig gemeinsam ihren Beruf lernen, zu mehr Pflegekräften führt, muss sich in der Tat zeigen. Inwieweit der Pflegeberuf damit attraktiver wird, steht noch aus.

Die Vorsitzende des Pflege-Selbsthilfeverbandes hat bemängelt, dass die Reform ein grundsätzliches Problem der Pflegeversicherung nicht beseitigt habe: Je unselbstständiger ein Bewohner sei, desto mehr Geld gebe es. Dies sei ein Anreiz, "die Alten in die Betten zu pflegen." Stattdessen sollte es besser einen Pauschalbetrag von der Pflegekasse geben.

Bussert: Dieser Aussage stimme ich ganz und gar nicht zu. Es ist klar, dass es überall, natürlich auch im Pflegesektor, schwarze Schafe gibt. Aber Tatsache ist doch auch, dass die Menschen, die in der Pflege tätig sind, ihren Job aus Überzeugung machen und sich für ihre Patienten aufopfern. Wichtig ist in dem Zusammenhang natürlich, dass die Pflegekräfte adäquat honoriert werden.

Albrecht: Da würde ich ihr widersprechen. Wir sehen nicht die Tendenz, dass man sich ins Bett bewegt oder pflegt, um eine höhere Leistung zu erhalten. Wahrlich nicht! Das Gesetz ist vielleicht nicht in allen Segmenten hundertprozentig rund, aber es geht schon in die richtige Richtung.

Reinke: Wer Hilfe braucht und bettlägerig ist, der muss rund um die Uhr gepflegt werden. Aber niemand strebt diesen Zustand an. 24 Stunden im Bett zu liegen und pflegerisch versorgt zu werden ist natürlich kein Spaß. Das PSG II hat sicherlich noch viele Haken und Ösen, aber diese These würde ich nicht unterstreichen.

Ludwig: Die Zahlen zeigen, dass der Trend eher zur häuslichen Pflege geht, weil die Leute versuchen, so selbstständig wie möglich zu sein. Die feinere Einstufung und Prüfung nach PSG II geht ja auch in die Richtung. Man versucht, die Fähigkeiten zu unterstützen, die nicht mehr so optimal funktionieren.



Martin Reinke, Hallesche

Reitzler: Es ist zunächst richtig, dass die gesetzlichen Leistungen in der vollstationären Pflege in einem Heim von 125 Euro pro Monat im Pflegegrad 1 von Grad zu Grad bis auf 2005 Euro im Pflegegrad 5 steigen. Der Eigenanteil bleibt in allen fünf Pflegegraden indes bei monatlich 1.800 Euro gleich. Ein durchschnittlicher Pauschalbetrag pro Monat könnte jedoch dazu führen, dass der Eigenanteil in bestimmten Pflegegraden noch größer wird. Ziel des Gesetzgebers war es, dass der Eigenanteil nicht mehr steigt, wenn die Pflegebedürftigkeit größer wird. Das soll die Pflegebedürftigen spürbar entlasten.

### Wie haben Sie sich auf die Umstellung vorbereitet und welche Folgen ergeben sich daraus für Ihre Bestandsund Neukunden?

Reitzler: Wir haben unsere Bestandskunden umfassend über die Neuerung informiert und unsere Versicherungs-







Für Ihre Beratung nur das Beste:



Im Pflegefall eigenbestimmt und finanziell unabhängig leben – das ermöglicht der vielfach ausgezeichnete Premiumschutz.

### Individuell durch flexible Leistungsbausteine:

- · Optional: Höherversicherung und Beitragsbefreiung
- Ohne Wartezeit und Gesundheitsprüfung durch Ausschluss bestimmter Krankheiten
- MV-Mobil für den Online-Abschluss
- · Und viele weitere Extras

### Jetzt informieren:

Alle Informationen zu den vielfältigen Möglichkeiten online oder direkt bei Ihrem Maklerservice. www.mv-Maklernetz.de/Deutsche\_PrivatPflege



bedingungen für alle unsere Pflegezusatztarife an den neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff und die neuen fünf Pflegegrade angepasst. Weiterhin haben wir unsere Deutsche Privat Pflege an die neuen Regelungen angeglichen und sie ganz aktuell vollkommen neu aufgelegt.

Bussert: Die Versicherungsbedingungen unserer bisherigen Pflegezusatztarife wurden an die neuen gesetzlichen Gegebenheiten angepasst und so etwa die bisherigen Pflegestufen durch Pflegegrade ersetzt. Für Neukunden haben wir außerdem neue Pflegeversicherungsprodukte auf den Markt gebracht, die gezielt an die geänderten Voraussetzungen angepasst wurden. Darüber hinaus bieten wir aktuell interessierten Kunden, die sich bisher keine Pflegezusatzversicherung leisten konnten oder wollten, die Möglichkeit, sich über einen Einsteigertarif günstig zu versichern.



Ellen Ludwig, Ascore

Reinke: Wir haben vor dem PSG II schon alle Pflegestufen abgebildet. So konnten wir auf die Einführung eines neuen Produktes verzichten und das bestehende Produkt auf Pflegegrade umstellen. Dabei haben wir darauf geachtet, dass das bisherige Absicherungsniveau weitestgehend erhalten und die Auswirkung auf den Beitrag so gering wie möglich bleibt. Zum Beispiel bieten wir bereits ab Pflegegrad 4 100 Prozent Leistung im ambulanten und stationären Bereich.

Die Bestandskunden mussten kein neues Produkt abschließen, sondern die bestehenden Tarife wurden umgestellt?

Reinke: Richtig. Aber auch für den Fall, dass wir ein neues Produkt eingeführt hätten, wären wir vorbereitet

gewesen. Wir hatten das vorher schon im Produkt verankert, im Grunde genommen als Garantie für unsere Kunden: Wenn es neue gesetzliche Grundlagen gibt, bekommt jeder Bestandsversicherte von uns die Option, ohne erneute Risikoprüfung in den neuen Tarif umsteigen zu können. Er hatte also ein Wahlrecht. Für mich ist eine weitere wichtige Option eines Tarifes, dass man eine alternative Einstufung des Pflegebedarfes anbietet, um unabhängig von der gesetzlichen Einstufung und von der gesetzlichen Regelung zu sein. Bei uns hat der Versicherte zusätzlich die Möglichkeit, sich alternativ nach ADL (Activities of Daily Living) einstufen zu lassen.

Albrecht: Wir hatten bisher Pflegetarife, die eine bestimmte Laufzeit haben. Die mussten wir uns alle anschauen und individuell etwas vorgeben. Wir haben natürlich auch geschaut, was das für Prämienauswirkungen in dem Segment hat und haben dann Angebote erstellt, individuell für die einzelnen Produktkategorien. Wir haben unseren Kunden auch angeboten, ihren Tarif umzustellen. Das hat eine deutlich zweistellige Zahl dann auch gemacht. Bei diesen Kunden ist ein gewisses Verständnis und eine Sensibilität für das Thema Pflege vorhanden.

Konservativen Schätzungen zufolge könnte es bis 2030 3,5 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland geben. Schaut man auf den Absatz von Pflegezusatzversicherungen, scheinen viele Menschen das Pflegerisiko aber nach wie vor auszublenden. Was sind die Gründe für die Schwierigkeiten im Vertrieb?

Bussert: Die Erfahrungen machen wir ebenfalls. Hier geht es um ein wenig attraktives Thema, das zu den größten Ängsten der Deutschen zählt. Daher beschäftigt sich niemand gern damit. Bei der Hanse Merkur sind der Pflegebedarf und seine optimale Absicherung bereits seit einiger Zeit ein Schwerpunktthema. Unsere Kunden werden von unseren Vertriebspartnern intensiv auf die Versorgungslücken hingewiesen und das vor allen Dingen jene aus den geburtenstarken Jahrgängen, die jetzt Mitte 50 sind und bei denen die Notwendigkeit einer Pflegezusatzversicherung besonders groß ist. Die junge Zielgruppe unter 50 Jahren, die sich in den vergangenen Jahren mit dem Thema Pflege gar nicht beschäftigt hat, versuchen wir mit einem neuen Produkt, das nur 5,18 Euro im Monat kostet, an das Thema heranzuführen.

Reinke: Ein Problem ist auf jeden Fall der Gedanke, der Staat wird es für mich schon richten. Es ist diese Vollkasko-Mentalität, die in uns Deutschen steckt und die aus der Kranken- und Rentenversicherung kommt. Viele Menschen denken: Wenn ich pflegebedürftig werde, dann komme ich im schlimmsten Fall ins Pflegeheim. Wenn ich das nicht bezahlen kann, lande ich aber nicht auf der Straße.

Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender der Münchener Verein Versicherungsgruppe

### Noch flexibler und stärker: Die neue Deutsche PrivatPflege des Münchener Verein

Trotz Verbesserungen des Pflegestärkungsgesetzes II bleibt in allen Pflegegraden – sei es zu Hause oder im Pflegeheim – ein gewichtiges Problem bestehen: Die bis zu 2.100 Euro große Versorgungs- oder Pflegelücke, die aus eigenen Mitteln bezahlt werden muss.

### Privater Pflegeschutz ist unentbehrlich

Bereits 30 Prozent der Heimbewohner erhalten staatliche Unterstützung in Form von Sozialhilfe. Das zeigt, dass bei vielen die finanzielle Leistungskraft nicht ausreicht, die verbleibenden Kosten einer Pflege abzudecken. Diese Sozialhilfe wird allerdings nur gewährt, wenn die gesetzliche und private Rente sowie die betriebliche Altersvorsorge oder sonstige finanzielle Vorsorgemaßnahmen und die eigenen Ersparnisse bis hin zum Verkauf der eigenen Immobilie nicht ausreichen.

Für Makler und Vermittler sind private Pflegezusatzversicherungen ein riesiger, gewinnbringender und profita-



Um sich selbst und seine Familie vor finanziellen Belastungen zu schützen, ist eine private Pflegezusatzversicherung wichtiger denn je.

bler Markt. Schätzungen zufolge haben rund 70 Millionen Menschen in Deutschland noch keinen privaten Pflegeschutz. Nutzen Sie das Beratungsgespräch, um die Kunden auf die Notwendigkeit dieser essenziellen Grundabsicherung hinzuweisen.

#### Die Vorteile der neuen Deutschen PrivatPflege des Münchener Verein auf einen Blick:

- Flexible finanzielle Absicherung der Pflegegrade 1 – 5
- Absicherung der häuslichen und vollstationären Pflege, die vollstationäre Pflege ist in den Pflegegraden 4 – 5 auch allein abschließbar
- Keine Wartezeit
- Keine Gesundheitsprüfung durch Ausschluss hestimmter Krankheiten
- Einfacher Online-Abschluss mit verbesserter Angebots-Software MV-Mobilrechner
- Beitragsbefreiung schon ab Pflegegrad 2

 Pflegeschutz später ausbauen – ohne Gesundheitsprüfung mit der Option auf Höherversicherung

#### Unverändert weitere Top-Argumente:

- Weltweite Leistung
- · Inflationsschutz durch Dynamik
- Hilfreiche kostenlose Assistanceleistungen (z. B. persönliche Pflege-Hotline im Pflegefall; kostenfreies Demenz-Betreuungsprogramm für pflegende Angehörige in der häuslichen Pflege)
- Vollstationäre Pflegeplatzgarantie innerhalb von 24 Stunden, Kurzzeitpflegegarantie innerhalb von 48 Stunden
- Attraktive Courtage

### Im Pflegefall bestens versorgt

Mit der Deutschen PrivatPflege mit ihren vielfältigen Möglichkeiten bestimmen die Kunden ihre Pflege selbst: individuell, flexibel und auf die persönlichen Rahmenbedingungen zugeschnitten. Mit der finanziellen Leistung der Deutschen PrivatPflege entscheidet der Kunde selbst, wie und wo er gepflegt werden will.

Weitere Informationen unter: https://www.mv-maklernetz.de/privatkunden/pflege/ private-pflegezusatzversicherung/

Kontakt: Münchener Verein Versicherungsgruppe · Pettenkoferstraße 19 · 80336 München

Tel: 089 / 51 52 10 15 · Fax: 089 / 51 52 23 49 · E-Mail: maklerservice@muenchener-verein.de · Internet: www.muenchener-verein.de

Ich finde ein Plätzchen irgendwo. Wenn ich nicht in der Lage bin, die Kosten zu bezahlen, dann zahlt der Staat für mich. Darauf ruhen sich viele Verbraucher aus. Deswegen ist es wichtig, dass man ihnen den Bedarf aufzeigt, über Qualität und Lebensstandard in der Pflege spricht und wirklich mal darstellt, über welche Summen wir da reden. Wir reden nicht über die Leistungen einer Zahn-Zusatzversicherung. Wir sprechen über existenziell bedrohende Kosten, die sich schnell im sechsstelligen Bereich wiederfinden. Und diese Kosten gilt es abzusichern.



Eric Bussert, Hanse Merkur

Albrecht: Das mangelnde Problembewusstsein der Bürger ist sicherlich eine Herausforderung. Viele glauben, dass sie durch die soziale Pflegeversicherung ausreichend abgesichert sind. Damit ist das Thema Pflegeabsicherung für sie gelöst. Und dann verdrängen sie es.

Reinke: In der Vergangenheit waren unsere Produkte zum Teil aber auch zu komplex. Je komplexer und leistungsfähiger ein Tarif ist, je differenzierter man ihn gestalten kann, desto schwieriger wird es, diesen Tarif beim Kunden zu beraten und anzubringen.

**Ludwig**: Ich bin eine Verfechterin von nicht zu komplexen Produkten, weil eine hohe Komplexität im Betrieb im Endeffekt mehr kostet. Ein guter Mittelweg ist sinnvoll. Teilweise waren die Produkte in der Vergangenheit eher zu einfach, weil sie feste Stufen hatten. Mittlerweile gibt es einige Tarife, die in allen Pflegegraden variable Sätze zulassen. Vorgefertigte Systeme sind für den Vermittler zwar einfach zu berechnen, aber sie passen eben nicht immer. Der Trend geht auf jeden Fall dahin, flexible Produkte anzubieten und aus daraus wiederum einfach verständliche Pakete zu machen.

**Reitzler**: Wir stellen fest, dass sich immer mehr Menschen mit dem Thema Pflege befassen und nach einer leistungsfähigen Pflegezusatzversicherung suchen. Diejenigen, die das nicht tun, haben in erster Linie ein Informationsdefizit was das PSG II angeht. Im Beratungsgespräch müssen daher Information und Aufklärung im Fokus stehen. Jüngere verdrängen eher das Risiko, zum Pflegefall zu werden, Ältere sehen das Thema viel realistischer.

### Welchen Rat würden Sie denn Vermittlern geben, wenn die nach einem Ansatz suchen, um das Thema Pflege beim Kunden erfolgreich zu platzieren?

Bussert: Bei der Beratung geht es darum aufzuzeigen, dass Pflege ein Altersrisiko ist. Dem Kunden müssen also - ähnlich wie bei der gesetzlichen Altersrente - die gravierenden Versorgungslücken deutlich gemacht werden. Denn letztlich geht es auch um die Absicherung von Vermögenswerten.

Reitzler: Wichtig ist, den Kunden im Gespräch auf das beträchtliche Risiko des hohen Eigenanteils im Pflegefall hinzuweisen und ihn verantwortungsvoll zu beraten, was er wirklich an Pflegeschutz braucht. Der Hinweis, dass der hohe Eigenanteil auch das eigene Vermögen und das der Angehörigen verschlingen kann, ist ein sinnvoller Ansatz. Darüber hinaus wird die Pflegebedürftigkeit kontinuierlich zunehmen, da mit der immer höher werdenden Lebenserwartung es auch mehr Pflegefälle geben wird. Die Kunst ist, dem Kunden maßgeschneiderte Pflegeschutzmodelle anzubieten, die ein hohes Maß an der Flexibilität bei den Pflegearten und der Höhe der Absicherung beinhalten.

Albrecht: Die Pflegezusatzversicherung gehört in jede Beratung einer Krankenversicherung dazu. Nicht nur im Ergänzungsbereich, sondern auch in der Vollversicherung. Wir müssen bei den Produkten viel mehr vom Kunden her denken. Die Abschlussmöglichkeiten sollten einfacher sein. Die Produktentwicklungen sind da noch ganz am Anfang. In der Vergangenheit haben wir bei der Produktentwicklung nicht alles richtig gemacht. Wir waren zu komplex, haben das Thema nicht gut geschult, die Marketingunterlagen waren verbesserungsfähig. Vielleicht waren auch die Gesundheitsprüfungen zu komplex, sodass der Vermittler gesagt hat, Aufwand und Ertrag lohnen sich in dem Segment nicht. Aber das möchte ich gar nicht unterstellen.

Ludwig: Problematisch finde ich auch, dass die Pflege über die betriebliche Krankenversicherung so gut wie gar



### Besser Barmenia. Besser leben.

Das Pflegemonatsgeld Pflege100 finanziert und sichert die Vorsorge Ihrer Kunden. **Das Besondere daran:** Die Barmenia zahlt 100% Leistung auch schon in Pflegegrad 1. So erhalten Ihre Kunden finanzielle Unterstützung in einer Phase, in der ihnen noch viele Möglichkeiten offenstehen – und die in der Regel die längste ist. Mit den integrierten Beratungs- und Vermittlungsleistungen der Johanniter können sie ihr Leben weiter selbstbestimmt gestalten – als Mensch und nicht als Pflegefall!

**Pflege100:** Die neuartige Pflegeversicherung kombiniert die Versicherungskompetenz der Barmenia mit dem Leistungsversprechen der Johanniter.

Informieren Sie sich jetzt:

www.maklerservice.de oder Telefon 0202 438-3734







Rainer Reitzler, Münchener Verein

nicht angeboten wird. Man könnte zum Beispiel jedem Einzelnen nahebringen, sich frühzeitig zu versichern und nicht erst mit 60, weil es dann wirklich teuer wird. Das wäre ein Ansatz für den Arbeitgeber, weil ein Rahmenvertrag Vorteile gegenüber einer Einzelabsicherung bringen kann.

Albrecht: Ich glaube aber nicht, dass der Arbeitgeber daran Interesse hat, denn eine Pflegebedürftigkeit kommt in der Regel ja erst im Alter zum Tragen. Der Arbeitgeber möchte eher einen Mehrwert liefern, von dem der Arbeitnehmer während seines Berufslebens profitiert. Er möchte, dass seine Mitarbeiter aktiv und gesund sind, solange sie berufstätig sind. Ich kenne keinen Arbeitgeber, der sagt, ich will jetzt für meine Mitarbeiter eine Pflegeversicherung abschließen. Die klassischen Pflegeprodukte passen nicht in die bKV.

Reinke: Die Tarifwelt gibt das meiner Meinung nach noch nicht her. Wir denken aber intensiv über dieses Thema nach. Und wir prüfen gerade intensiv, so was zu machen. Aber es gibt noch keine fertige Lösung, weil es verschiedene Hürden und Schranken gibt. Da geht es zum Beispiel um den Bezug von Leistungen, wie sieht das steuerliche Thema aus, wenn Pflegetagegelder fließen und so weiter.

Ludwig: Ich könnte mir aber vorstellen, dass die Pflege auch für die bKV einen größeren Schwung mit sich bringt. Die bKV hat generell noch nicht den Zulauf wie zum Beispiel die betriebliche Altersversorgung. Das Thema wird aber immer wichtiger, das sehen wir ja auch in anderen europäischen Ländern, zum Beispiel in Österreich. Dort ist die bKV sehr gut etabliert.

Reinke: Viele Vermittler scheuen sich auch vor dem Aufwand einer Pflegeberatung. Sie sehen nur, dass sie am Ende relativ wenig Honorar oder Provision dafür bekommen. Hinzu kommt, dass sich viele Vermittler thematisch nicht fit fühlen. Sie haben Angst, das Thema anzusprechen, weil dann Fragen von den Kunden kommen könnten, die sie unter Umständen nicht beantworten können. Was rät man also dem Vermittler? Ich meine, es ist immer ein Mix aus Zahlen, Daten, Fakten und Emotionen beziehungsweise das Aufzeigen der Pflegesituation, den man beim Kunden darstellen muss. Jeder hat letzten Endes eine eigene Vorstellung davon, was im Pflegefall geschehen sollte. Hier sind unsere Vermittler gefordert, ihrem Kunden Lösungen und Konzepte vorzustellen.

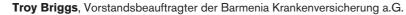
### Welche Rolle werden Assistance-Leistungen rund um alle Entwicklungen im Bereich "Smart Home" künftig

Reitzler: Die Digitalisierung wird in den eigenen vier Wänden immer stärker Einzug halten. Da drei Viertel der Pflegebedürftigen zu Hause gepflegt werden wollen, wird "Smart Home" auch im Pflegebereich immer wichtiger werden. Nach unserer Erfahrung schätzen die Kunden und ihre Angehörigen dennoch die persönliche Beratung am Telefon oder zu Hause sehr. Das können moderne Sprachassistenten zumindest zurzeit noch nicht leisten.

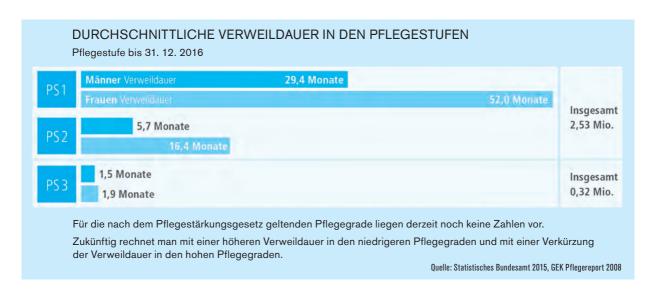
Albrecht: Die älteren Menschen sind heute noch nicht sehr Smart-Home-vernetzt, sie brauchen schlicht und ergreifend Unterstützung und Hilfe, zum Beispiel beim Formularwesen. Bei einer Pflegebedürftigkeit kommt auf die Betroffenen und ihre Angehörigen ein großer bürokratischer Aufwand zu. Da wollen wir vielfältige Unterstützung und Assistance bieten. Zukünftig wird das Thema Smart Home aber sicherlich wichtiger, da wird sich in den nächsten Jahren sehr viel tun.

Ludwig: Smart Home ist schon ein Trend der Zeit. Ich glaube, dass ältere Menschen auch jetzt schon relativ affin in diesem Bereich sind. Unterstützen kann man sie zum Beispiel mit Videogesprächen oder Sprachsteuerung, wenn sie mit den Händen nicht mehr so filigrane Sachen steuern können. Allerdings muss man bei Smart Home darauf achten, dass die Sicherheitslage verbessert wird, denn die Gefahr ist groß, dass man dort Trickbetrügern ausgesetzt ist.

Bussert: Ich glaube, dass dieser Bereich eine überaus wichtige Bedeutung erlangen wird, denn der Wunsch der Menschen geht doch mehrheitlich dahin, in der häuslichen Umgebung gepflegt zu werden. Insofern werden



### Lebenswert leben



Seit Mai 2017 bietet die Barmenia mit dem Anspruch "Kein Mensch ist ein Pflegefall" und einem völlig neuen Ansatz eine innovative Lösung im Bereich der privaten Pflegevorsorge an. Gemeinsam mit ihrem Kooperationspartner, den Johannitern, will sie ihren Kunden auf diese Weise ermöglichen, solange wie möglich ihr Leben selbstbestimmt bis ins hohe Alter zu gestalten – auch wenn sie Pflege benötigen.

### Volles Leistungsspektrum schon ab dem ersten Pflegegrad!

Das Thema Pflege wird in den nächsten Jahren in der Gesellschaft immer mehr an Bedeutung gewinnen. Durch die weiter steigende Lebenserwartung und dadurch, dass in den nächsten Jahrzehnten die geburtenstarken Jahrgänge der 60er-Jahre ins "Pflegealter" kommen, wird die Zahl der Menschen, die Unterstützung und

Pflege benötigen, stark ansteigen. Volles Leistungsspektrum ab dem ersten Pflegegrad leistet das Produkt, das gemeinsam mit den Johannitern neu entwickelt wurde und das bewusst anders funktioniert als die Produkte der Mitbewerber.

Pflege100 legt seinen Schwerpunkt auf die wahrscheinlichsten und am längsten andauernden, mit noch geringen Beeinträchtigungen verbundenen Pflegesituationen: finanzielle Sicherheit durch volle Leistung von Anfang an – 100 Prozent des vereinbarten Pflegemonatsgeldes schon bei Pflegegrad 1. Leistungsgarantie der Johanniter-Unfall-Hilfe e. V., die durch ihre hervorragende Infrastruktur sicherstellen kann, dass Barmenia-Kunden auch in 20 oder 30 Jahren noch qualifiziertes Pflegepersonal zur Verfügung steht.

Mit Pflege100 haben Barmenia-Kunden alle Möglichkeiten, ihr Leben auch bei einer Pflegebedürftigkeit aktiv zu gestalten. So erhalten sie die volle Leistung bereits in einer Phase, in der sie zusätzliche finanzielle Mittel sehr gut einsetzen können, um sich mit den vielfältigen Services der Johanniter Mobilität und Teilhabe am Leben zu sichern.

### Heute individuell für morgen vorsorgen

In Würde altern, das ist möglich. Sich klar darüber werden, was passieren kann, und was es bedeutet, finanziell abgesichert zu sein und kompetente Ratgeber an der Seite zu haben, ist der erste Schritt. Pflegel00 bietet mehr finanziellen Spielraum und mehr selbstbestimmtes Leben im Alter.

Ausführliche Informationen und viele Aktionen rund um das Thema Pflege gibt es auch auf der DKM in Dortmund: Die Barmenia finden Sie in Halle 3B, Stand D06+E03. Besuchen Sie uns, und erfahren Sie mehr!

zahlreiche technische Lösungen jene Vernetzungen mit Pflegediensten und Ärzten garantieren, die der älteren Generation das beruhigende Gefühl vermitteln, im Notfall schnell versorgt zu werden. Das geht vom elektronischen Abruf der Vitalwerte bis zu Erinnerungsservices, welche die regelmäßige Medikamenteneinnahme sicherstellen.

### Wird der pflegende Roboter die nächste Stufe im Bereich Pflege sein und wie würde sich sein Einsatz auf die Versicherungsangebote auswirken?

Albrecht: Nein, das sehe ich heute noch nicht. Es wird technische Hilfsmittel und Erleichterungen geben, zum Beispiel Sprachsteuerung in Bereichen, in denen man die Versicherten in verschiedensten Disziplinen wie Einkaufen und Saubermachen unterstützt. Aber ich sehe in absehbarer Zeit keinen Pflegeroboter. Im Pflegebereich gibt es ja auch viele medizinische Leistungen, zum Beispiel die Medikamentenverabreichung, die Dosierung, die Pflege als solche. Es fällt mir wirklich schwer, mir da einen Pflegeroboter vorzustellen.



Martin Reinke, Hallesche

Ludwig: Ich tue mich schwer mit der Vorstellung, dass eine Maschine sich mit mir unterhält. Ältere Menschen wollen soziale Kontakte. Es ist nicht schlecht, wenn diese Roboter Arbeiten übernehmen, die nicht zwingend von einem Menschen gemacht werden müssen. Aber als sozialen Kontakt braucht man dann doch noch Menschen.

Reitzler: Ich kann mir nicht vorstellen, dass pflegende Roboter auf Hinwendung, Fürsorge und Einfühlsamkeit programmiert werden und das auch zeigen können. Alles andere ist Science Fiction.

Bussert: Mir fehlt derzeit die Fantasie, mich mit der Idee eines pflegenden Roboters anzufreunden. Unsere Unternehmensphilosophie stellt den Menschen in den Mittelpunkt. Und daher hoffe ich, dass unsere Versicherten in der Pflegesituation - trotz aller technischen Innovationen – nach wie vor auch von ausgebildeten Fachkräften umgeben sein werden.

Die Deutsche Stiftung Patientenschutz hat sich vor Kurzem zu Wort gemeldet und den Parteien vorgeworfen, dass sie sich im Bundestagswahlkampf zu wenig mit dem Thema Pflege auseinandergesetzt hätten. Haben Sie das auch so wahrgenommen?

**Albrecht**: Ja, aber das halte ich in der jetzigen Zeit für verhältnismäßig normal. Die Große Koalition hat eine Pflegereform umgesetzt und die Weichen für die Zukunft gestellt. Deshalb ist die Pflege eigentlich kein aktuelles Thema, das erneut in die Wahlprogramme hinein musste. Und die anderen Parteien hatten andere Angriffspunkte, da ging es dann um die Rente und die Bürgerversicherung.

Reinke: Das Thema Pflege ist politisch zunächst mal abgeschlossen. Es wäre noch zu früh, sich hinzustellen und zu sagen, PSG II und III verlaufen völlig im Sand und haben gar nichts gebracht.

Ludwig: Ich bin ehrlich gesagt froh, dass die Pflege kein Wahlkampfthema war, weil diese Themen nach der Wahl ja meist relativ schnell verpuffen. Dafür ist es aber zu wichtig. Das PSG II war kein Schnellschuss und wirklich gut durchdacht. So ein Gesetz muss man dann auch mal zur Ruhe kommen lassen. Man muss sich nicht schon wieder die nächste Reform überlegen. Davon hatten wir immer schon genug. Das PSG II muss jetzt erst mal wirken.

Reitzler: Es ist richtig, dass das Thema Pflege in den Wahlprogrammen der Parteien nur am Rande vorkommt. Das ist überraschend und verwunderlich zugleich, denn einer Umfrage des Zentrums für Qualität in der Pflege zufolge sehen 43 Prozent der Deutschen die Pflege als sehr wichtig für ihre Wahlentscheidung an. Bei den über 50-Jährigen sind es 53 Prozent. Ich bin mir sicher, dass sich die neue Bundesregierung mit diesem Thema zeitnah befassen wird und muss: Im Vordergrund wird dann wie so oft die Finanzierung der Pflegeleistungen stehen. Bussert: Ich stelle fest, dass das Thema Pflege gerade in

der Endphase des Wahlkampfs wieder ganz oben auf die politische Agenda gerückt ist. Und da gehört es auch hin. Wiltrud Pekarek, Mitglied des Vorstands der HALLESCHE Krankenversicherung

### Frühe Vorsorge schafft Sicherheit

Mit der Pflegereform Anfang dieses Jahres erhalten zukünftig mehr Personen Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung. Doch haben die erwünschten Änderungen auch zu umfangreichen Verbesserungen geführt? Fakt ist: Die private Pflegevorsorge ist unabdingbar!

Laut einer repräsentativen Studie des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) schätzen über ein Drittel der Befragten im Alter von 40 bis 55 Jahre ihre spätere finanzielle Situation im Ruhestand als schlecht ein. Neben den finanziellen Sorgen kommen gesundheitliche Ängste hinzu. Die ernüchternden Ergebnisse der Befragung verwundern nicht. Schließlich steigt mit zunehmendem Alter auch die Wahrscheinlichkeit langfristig auf fremde Hilfe angewiesen zu sein. In dieser Situation ist vor allem der finanzielle Bedarf enorm.

### Nicht nur eine Frage des Alters

Mit der Pflegereform versucht der Gesetzgeber dem entgegenzuwirken. Im ersten Quartal 2017 konnten rund 80.000 Personen, die vor der Reform keine Pflegeleistung bekommen hätten, von den Neuerungen profitieren. Doch das darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Leistungen für ein selbstbestimmtes Leben im Pflegefall weiterhin nicht ausreichen. Trotz allem verbleibt eine erhebliche Pflegelücke, die oft bei über 2.000 Euro pro Monat liegen kann.

Pflegebedürftigkeit ist aber keinesfalls nur ein Thema im hohen Alter. Jeder fünfte Betroffene ist unter 65 Jahre alt. Für Menschen, die in jungen



Wiltrud Pekarek

Jahren z.B. durch einen Unfall oder eine schwere Krankheit zum Pflegefall werden, wird die private Pflegevorsorge zum finanziellen Rettungsanker. Doch wenn gerade eine Familie gegründet oder in das erste eigene Heim investiert wurde, sind die finanziellen Spielräume der Kunden oft eng und der Vorsorgegedanke wird zurückgedrängt.

Mit OLGA*flex* bietet die HALLE-SCHE einen innovativen Pflegeschutz, der dank seines flexiblen Beitragsmodells exakt auf die finanzielle Situation des Kunden abgestimmt werden kann. Mit reduzierten Startbeiträgen wird die wichtige Pflegevorsorge auch in Lebensphasen ermöglicht, in denen finanzielle Mittel nur begrenzt vorhanden sind – bei vollem Schutz von Anfang an. Bei Bedarf kann auch während der Vertragslaufzeit bis zum 60. Lebensjahr der Beitrag flexibel auf ein Minimum reduziert werden.

Auch nach der Pflegereform können die Versicherten auf einen leistungsstarken Schutz vertrauen. So werden im stationären Bereich bereits ab Pflegegrad 2 100 Prozent des versicherten Pflegetagegelds ausbezahlt. Die regelmäßige Dynamisierung des Pflegetagegelds – ohne Altersbegrenzung und auch im Pflegefall, eine weltweite Geltung, Extrazahlungen oder die Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4 sind weitere Vorzüge.

Hinzu kommen umfangreiche Assistance-Leistungen, die u.a. die Organisation von Pflegekräften und Haushaltshilfen innerhalb von 24 Stunden ermöglichen. Die alternative Begutachtung nach den ADL-Kriterien (Activities of Daily Living), die von der Pflege-Pflichtversicherung unabhängig sind, rundet das umfassende Leistungsangebot ab. So bietet die HAL-LESCHE lebenslang einen zuverlässigen Pflegeschutz auf höchstem Niveau.



# OLGA flex: Pflegevorsorge, die immer passt!

Auch nach der Pflegereform ist OLGA*flex* die perfekte Lösung in Sachen Pflege. Neben der flexiblen Beitragsgestaltung profitieren Ihre Kunden von Leistungen auf Top-Niveau. Mehr Infos unter www.hallesche.de/vermittler



