

## Münchener Verein baut seinen Marktanteil in der Pflege erstmals auf mehr als 10 Prozent aus und erweitert Assistanzenleistungen

**<strong>Der Versicherer verbessert nicht nur kontinuierlich seine Marktposition, sondern schenkt ab sofort jedem Pflegezusatzversicherten einen 90 Euro Beratungsgutschein zu Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung.</strong>**

**Der Versicherer verbessert nicht nur kontinuierlich seine Marktposition, sondern schenkt ab sofort jedem Pflegezusatzversicherten einen 90 Euro Beratungsgutschein zu Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung.**

Die Deutsche Pflegekarte, die bei dem Münchner Versicherer das Assistance-Angebot im Bereich Pflege für Kunden bündelt, wird weiter ausgebaut. In Kooperation mit dem Institut für Erbrecht wird ab sofort ein 90 Euro Beratungsgutschein für eine anwaltliche Beratung zur Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung integriert.

„Unser aktueller Marktanteil von rund 11 Prozent im Neugeschäft der Pflegezusatzversicherungen bestärkt uns darin, nicht nur unsere vielfach ausgezeichnete Deutsche PrivatPflege, sondern auch unsere Assistanzenleistungen sukzessive zu erweitern“, so Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender des Münchener Verein. Den Erfolg dieser Strategie belegt ebenso die aktuelle Umfrage von Asscompact Trends II/2014: Wenn es um die Vermittlung von privaten Pflegeversicherungen geht, steht der Münchener Verein in der Gunst der unabhängigen Vermittler auf dem Siegertreppchen.

### **Neue und bestehende Assistanzenleistungen der Deutschen Pflegekarte**

Mit der zur privaten Pflagegeldversicherung Deutsche PrivatPflege gehörenden Deutschen Pflegekarte erhalten Kunden viele kostenlose Zusatzleistungen im Pflegefall. Dazu zählen ab sofort der 90 Euro Beratungsgutschein beim Kooperationspartner Institut für Erbrecht sowie die bereits bekannte 24-Stunden-Pflegeplatzgarantie, 48-Stunden-Kurzzeit-Pflegeplatzgarantie, die Pflegehotline, das Demenz-Betreuungsprogramm "Hilfe für Pflegenden" sowie ein Pflege-Ratgeber.

### **Erfolgsfaktoren Assistanzenleistungen und gute Produktbedingungen**

Obwohl das Pflegefallrisiko in unserer alternden Gesellschaft konstant zunimmt, ist die Abdeckung dieses Risikos durch private Vorsorge bisher niedrig. Die Versicherungswirtschaft ist gefordert, bedarfsgerechte Vorsorgelösungen anzubieten. Vermittler haben die Aufgabe, die Kunden über die gesetzliche Vorsorge aufzuklären, Lücken aufzuzeigen und das passende Angebot zu finden. Dies bedeutet aber auch ein großes Potenzial. So betonte auf dem Deutschen Assekuranz Pflege Forum vergangene Woche Manuela Hennig, Prokuristin/Leiterin Produktmanagement TELIS FinancialServicesHolding AG: "Die Pflege-Situation unserer Mandanten behalten wir bei jedem Beratungsschritt im Auge - der Absicherungsbedarf ist hoch." Zu dem Forum in der bayerischen Landeshauptstadt hatte der Münchener Verein Politikgrößen, Branchenexperten und über 300 Vertriebspartner geladen, um gemeinsam zu diskutieren, wie die Beratung im komplexen Pflegesystem mit einer Marktvielfalt von allein derzeit rund 100 Pflagegeldtarifen von 33 Anbietern dem Vermittler verantwortungsvoll und erfolgreich gelingen kann. Referent und Ratingexperte Joachim Geiberger, Inhaber und Vorsitzender der MORGEN&MORGEN GmbH konstatierte, dass sich zwar im Laufe der Ratinghistorie das Qualitätsniveau der angebotenen Tarife deutlich verbessert hat, jedoch noch kein Generalschlüssel zur bedarfsorientierten Pflegeberatung gefunden ist. Am Beispiel der mit 5 Sternen ausgezeichneten Deutschen PrivatPflege, machte der Ratingexperte deutlich, dass Vermittler bei der Produktauswahl insbesondere auf Details in den Bedingungen und auf attraktive Assistanzenleistungen achten sollten.

**Pressekontakt:**

Jana Weisshaupt

- Öffentlichkeitsarbeit -

Telefon: 089 / 51 52 1154

Fax: 089 / 51 52 3154

E-Mail: [presse@muenchener-verein.de](mailto:presse@muenchener-verein.de)

**Unternehmen:**

MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe

Pettenkoferstr. 19

80336 München

Internet: [www.muenchener-verein.de](http://www.muenchener-verein.de)

**Informationen zur MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe**

Der Ursprung der Versicherungsgruppe wurzelt in der genossenschaftlichen Idee, eine wirtschaftliche Selbsthilfeeinrichtung für das Handwerk und Gewerbe zu schaffen. Den Anfang machte die Gründung der MÜNCHENER VEREIN Krankenversicherung a.G. als Versicherungsanstalt des Bayerischen Gewerbebundes 1922. Heute ist der Generationen-Versicherer mit Sitz in München nach wie vor ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit und ein leistungsstarker Versicherer mit den Sparten Krankenversicherung, Lebensversicherung und Allgemeine Versicherung. Er bietet insbesondere seinen strategischen Zielgruppen Handwerk/ Mittelstand, öffentlicher Dienst, Generation 50Plus und gesetzlich Versicherten individuelle Absicherungs- und Vorsorgekonzepte.

