

Pflegeversicherung – die Kunden drohen mit Unterschrift, aber es scheint, als gibt der Vertrieb den Stift nicht her

In der jüngsten Ausgabe von Procontra Thema war zu lesen, dass nur 18 Prozent der Bundesbürger über eine private Pflegeversicherung verfügen. Einer im Auftrag der IDEAL-Versicherung von Forsa durchgeführten Umfrage zu Folge favorisieren aber 65 Prozent der 1.003 Befragten eine private Lösung.

In der jüngsten Ausgabe von Procontra Thema war zu lesen, dass nur 18 Prozent der Bundesbürger über eine private Pflegeversicherung verfügen. Einer im Auftrag der IDEAL-Versicherung von Forsa durchgeführten Umfrage zu Folge favorisieren aber 65 Prozent der 1.003 Befragten eine private Lösung.

Die steigende Zahl der Pflegefälle in Deutschland ist erschreckend, jeder Vertriebler kennt den Satz „Kinder haften für ihre Eltern“. Dennoch führt die Pflegeversicherung ein Schattendasein – warum?

Pflegeversicherung schützt das Vermögen

Die durchschnittliche stationäre Pflege dauert acht Jahre und kostet nicht nur das Vermögen des Pflégelings, sondern unter Umständen auch das Vermögen der Kinder. In der Vergangenheit kam es vereinzelt schon zu intelligenten Selbstschutzmaßnahmen: Kinder haben ihren Eltern eine Pflegeversicherung geschenkt – als Vertriebsansatz keine schlechte Idee. Die Beiträge zu einer Pflegeversicherung sind auch über die Jahre gesehen in der Regel günstiger, als wenn im Falle einer mehrjährigen stationären Pflege Vermögensteile verwertet werden müssen, um für die Kosten aufkommen zu können. Gemäß einer Umfrage von YouGovPsychonomics befürchten 74 Prozent in der Altersklasse der 30- bis 39-Jährigen finanzielle Verluste im Pflegefall – auch durch die Pflegekosten von Angehörigen. Die Zielgruppe ist damit deutlich umrissen, Kinder sorgen für ihre Eltern vor.

Die Berechnung ist einfach. Eine fünfjährige Pflege in Stufe drei schlägt mit rund 150.000 Euro Eigenanteil zu Buche. Die dreißigjährige Beitragszahlung für eine Frau, die mit 55 Jahren versichert wird, mit weniger als 40.000 Euro (Beispiel Tarif PET / DKV).

Private Vorsorge ermöglicht ein Altwerden in Würde

Jeder erwachsene Bürger in diesem Land kennt in seinem Umfeld Pflegefälle und kaum einer Versicherung wird in der Breite der Bevölkerung so viel Bedeutung beigemessen wie der Pflegeversicherung. Fragt man Menschen, ob sie ihren Eltern auch als Pflegefall ein würdiges Leben wünschen, wird diese Frage kaum jemand verneinen. Die Prämien sind nicht horrend. Am Preis kann es also nicht liegen, dass die Marktdurchdringung so gering ist. Scheut sich der Vertrieb, im Kundengespräch vom Pflegefall zu sprechen? Es geht doch nicht um „die Pflege“, es geht um Vermögenssicherung. Es geht auch um ein Altwerden unter menschenwürdigen Umständen, um das Vermeiden einer Pflege auf Sozialhilfe-Niveau. Laut Frank Kettner, Vorstand der Hallesche, wird jeder dritte Pflégeling zum Sozialhilfe-Fall. Bevor dieser Fall eintritt, sind jedoch die Angehörigen gefragt.

Kein Versicherungsthema ist in den Köpfen der Bürger so präsent, wie die Pflegeversicherung. Lösungsmodelle gibt es für den Vertrieb genug. Gesprächsansätze finden sich auch, wie das obige Beispiel belegt – warum sind dann, bei offensichtlichem Bedarf, erst 18 Prozent der Bürger versichert?

Uwe Rabolt