

Pflegeabsicherung: maklermanagement.ag mit neuem Beratungskonzept „Pflege-Check“ für Maklermarkt

**Die maklermanagement.ag hat mit „Pflege-Check“ ein neues Beratungskonzept zur Pflegeabsicherung entwickelt. Es unterstützt Makler in der Ansprache potenzieller Kunden in der Altersgruppe von 30 bis 50 Jahren.
**

3. November 2011 - Die maklermanagement.ag hat mit „Pflege-Check“ ein neues Beratungskonzept zur Pflegeabsicherung entwickelt. Es unterstützt Makler in der Ansprache potenzieller Kunden in der Altersgruppe von 30 bis 50 Jahren. „Die Absicherung des Pflegerisikos ist ein interessanter Zukunftsmarkt für Makler“, meint Helmut Kriegel, Vorstand der maklermanagement.ag. Denn, so Kriegel weiter: „Laut Statistischem Bundesamt werden in Deutschland 3,4 Millionen Menschen in den nächsten 20 Jahren auf Pflegeleistungen angewiesen sein. Die gesetzliche Pflegeversicherung wird das allein nicht leisten können.“

Die Makler haben das Thema für sich erkannt. In der erst kürzlich veröffentlichten Maklertrendstudie 2011/2012 sehen 39 Prozent der Makler bei privaten Pflegeversicherungen langfristig hohe Absatzpotenziale für sich. Die Bedeutung des Themas wächst, denn noch in der Vorjahresstudie waren lediglich 30 Prozent der Befragten dieser Meinung.

Doch die Praxis sieht derzeit noch anders aus. „Wir haben beobachtet, dass die Gründe vielfältig sind, warum die Absicherung des Pflegerisikos im Alltag scheitert“, berichtet Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag. Meist sind die Kunden bereits zu alt, haben erste altersbedingte Gesundheitsbeschwerden oder können sich eine Pflegeversicherung nicht leisten.

Das neue Beratungskonzept der maklermanagement.ag richtet sich daher ausdrücklich an die jüngere Zielgruppe, die bereits Maßnahmen zur privaten und betrieblichen Altersvorsorge ergriffen hat. „Diesen Menschen wollen wir vermitteln, dass es primär um die Absicherung des Erreichten geht, also bereits abgeschlossene Altersvorsorgeverträge und andere Vermögenswerte“, erklärt Jürgen Riemer.

Für die Kundenberatung bekommen Makler den von der maklermanagement.ag entwickelten „Pflege-Check“ für den Erstkontakt an die Hand. Auf zwei Seiten wird eine klar strukturierte Bedarfsanalyse zu Einkommenssituation und Pflege Wünschen durchgeführt. Nachdem sämtliche Einkünfte im Alter erfasst wurden, wird die Ausgabenseite betrachtet. In einem nächsten Schritt werden die Kundenwünsche zu den Pflegeleistungen erfragt. Dabei geht es darum herauszufinden, ob der Kunde eine häusliche oder stationäre Pflege bevorzugt. An diesem Punkt angekommen, kann der Makler seine Kunden über die durchschnittlichen Pflegekosten für eine ambulante und stationäre Pflege informieren. Am Ende des „Pflege-Checks“ werden Versorgungswunsch und gegebenenfalls Versorgungslücke schriftlich notiert. „Nach unserer Erfahrung ergibt sich für die Zielgruppe unseres „Pflege-Checks“ ein durchschnittlicher Monatsbeitrag für eine Pflegeversicherung zwischen 30 und 50 Euro“, so Helmut Kriegel. Das sei vertretbar und sinnvoll.

Die passende Produktlösung zu diesem Beratungskonzept kommt von der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG, dem exklusiven Produktpartner der maklermanagement.ag. Die „RingPflegeRente“ gibt es in mehreren Tarifvarianten von „Elementar“ bis „Premium“, die abhängig von Kundenwünschen und Pflegestufe unterschiedlich hohe Rentenleistungen ergeben. Alle Tarifvarianten zeichnen sich durch eine besonders verbraucherfreundliche Definition der Pflegebedürftigkeit aus. Um Leistungen zu erhalten, genügt entweder eine Einstufung in Pflegestufe I bis III nach Sozialgesetzbuch oder in die international üblichen „Activities of Daily Living“ (ADL). Hierzu gehören Alltagsaktivitäten wie Essen und Trinken, Körperpflege und

Bewegung.

Kontakt:

DRMM Maklermanagement AG
Thomas Wedrich
Ludwig-Erhard-Str. 18
20459 Hamburg

Tel.: 040 / 3599 - 2737

Fax: 040 / 3599 - 2297

E-Mail: presse@maklermanagement.ag

Webseite: www.maklermanagement.ag

Über die maklermanagement.ag

Die maklermanagement.ag, Hamburg, ist eine Vertriebsservice-Gesellschaft für unabhängige Finanzdienstleister, die ihren Schwerpunkt in der privaten Altersvorsorge haben. Die maklermanagement.ag unterstützt ihre Geschäftspartner mit einem Angebot aus maklergerechten Produkten, einem professionellen Makler-Service und einer umfassenden Vertriebsunterstützung. Über die maklermanagement.ag wird insbesondere der Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten der Marke MONEYMAXX organisiert. Die maklermanagement.ag ist die erste Vertriebsservice-Gesellschaft, die im Vertriebspartnerservice zertifiziert wurde. Die Gesellschaft wurde im Jahr 2007 gegründet und ist seit dem 1. Juli 2010 hundertprozentige Tochter der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG.

