

Studie: Deutsche müssen beim Pflegeschutz aufholen

Die Bundesbürger fürchten sich vor Pflegebedürftigkeit. Trotzdem werden sie selten aktiv und sorgen vor. Der Hauptgrund: Das Gefühl, zu wenig Geld für effizienten Pflegeschutz zu haben. Produkte mit exzellentem Preis-Leistungsverhältnis können das Problem lösen.

Pflegebedürftig zu werden ist die größte Angst der Deutschen, wenn es um gesundheitliche Risiken geht. Zu diesem Ergebnis kommt der "Kundenmonitor Assekuranz 2015". Das ist eine repräsentative Umfrage, für die das Markt- und Meinungsforschungsinstitut YouGov im Mai 2015 insgesamt 2.269 Personen in Deutschland befragt hat, die in ihrem Haushalt über Versicherungsangelegenheiten entscheiden oder mitentscheiden.

Dazu passt, dass die Deutschen die finanzielle Absicherung der Pflegebedürftigkeit für den wichtigsten biometrischen Schutz halten, wie YouGov ermittelte. Was hingegen überrascht: Nur zwölf Prozent der Befragten besitzen derzeit eine private Pflegezusatzversicherung, nur vier Prozent eine Pflegezusatzversicherung mit staatlicher Förderung.

Woher kommt dieses Missverhältnis zwischen Risikobewusstsein und Absicherung? Mit 28 Prozent erklärt die größte Gruppe derjenigen, die heute keinen Pflegeschutz besitzen, finanzielle Gründe hielten sie vom Abschluss ab. Die Mehrheit der von YouGov Befragten ist bereit, für einen Pflegeschutz maximal 20 Euro pro Monat auszugeben. So gut wie niemand will monatlich mehr als 50 Euro investieren.

"Die aktuelle YouGov-Umfrage bestätigt, dass ein exzellentes Preis-Leistungsverhältnis der Schlüssel zum Erfolg von Pflegeprodukten ist", sagt Ulrich Rosenbaum, Vorstandsvorsitzender der HDI Lebensversicherung AG, und ergänzt: "Deshalb bietet HDI mit dem Pflegeschutz ‚Extra‘ im Rahmen der privaten Altersvorsorge starke Leistungen für kleines Geld an."

"Extra" ist in den Rentenversicherungsprodukten TwoTrust Selekt und TwoTrust Vario von HDI erhältlich. Damit sichern sich Kunden den Anspruch auf eine lebenslange Altersrente - und zwar unabhängig vom Eintritt einer Pflegebedürftigkeit. Sollte der Kunde pflegebedürftig werden, erhält er eine erhöhte Altersrente - ebenfalls auf Lebenszeit. Eine Erhöhung um 50 Prozent ist in jedem Fall garantiert - mit Überschüssen kann sich die Rente sogar verdoppeln.

Nach Rentenbeginn können die Leistungen sogar weiter ansteigen. Mit "Extra" schlagen Kunden also zwei Fliegen mit einer Klappe: Eine leistungsstarke Altersvorsorge kombiniert mit einer zusätzlichen Absicherung bei Pflegebedürftigkeit im Alter. Weitere Vorteile von "Extra": Einfacher Vertragsabschluss, Leistungen auch bei Demenz, selbst bei Genesung bleibt die erhöhte Rente erhalten. Das Institut für Finanz-Markt-Analyse Infinma bescheinigt "Extra" das umfangreichste Gesamtpaket am Markt. Das unabhängige Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat "Extra" mit der Note "exzellent" ausgezeichnet.

Das Thema Pflege dürfte in den kommenden Jahren zum Megatrend werden. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes wird die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland von 2,4 Millionen in 2010 auf 4 Millionen in 2040 ansteigen. Das ist ein Plus von mehr als 66 Prozent. Dementsprechend wird auch die Nachfrage nach finanziellem Pflegeschutz stark steigen. Laut "YouGov Kundenmonitor Assekuranz 2015" deutet sich dieser Trend bereits an: In den vergangenen fünf Jahren haben Pflegeversicherungen unter den biometrischen Produkten die höchsten Abschluss-Zuwächse verzeichnet.