

Mit Webinar und Videos vom Deutschen Assekuranz Pflege Forum jetzt Know-how für den Pflegevertrieb online erweitern!



Nach der erfolgreichen Pflegeveranstaltung vergangene Woche in München mit rund 250 Teilnehmern aus der Versicherungsbranche lädt der Veranstalter nun ein, online das eigene Pflegewissen mit Videos und Vorträgen sowie einem Webinar zu erweitern.

„Mit Live-Mitschnitten, Videointerviews sowie Vorträgen des Deutschen Assekuranz Pflege Forums verlängern wir den Erfahrungsaustausch, indem wir online noch mehr Informationsangebote für die Vermittler zur Verfügung stellen“, so der Vorstandsvorsitzende des Veranstalters Münchener Verein, Dr. Rainer Reitzler. Dazu gehört auch das Angebot für Vertriebspartner, sich für ein spezielles Webinar zum Thema „Testamentarische Verfügung“ am 22. Oktober durch den Kooperationspartner Institut für Erbrecht auf der Veranstaltungswebsite www.deutsches-assekuranz-pflege-forum.de anmelden zu können. „Es gehört zu unserem Anspruch als Serviceversicherer dazu, unseren Vertriebspartnern nicht nur als innovativer Produktgeber, sondern auch als zuverlässiger Wegbereiter für einen erfolgreichen Pflegevertrieb online wie auch offline zur Seite zu stehen“, so Dr. Rainer Reitzler weiter.

Perspektive: „Die neuen Alten sind die neuen Reichen“

Referent und Zukunftswissenschaftler Prof. Dr. Horst W. Opaschowski eröffnete den Forumsgästen mit dem Ausspruch, dass „die neuen Alten die neuen Reichen sind“, eine vielversprechende Perspektive auf die potenzielle Kundenklientel. Er beschrieb die aktuelle 65Plus-Generation als durchaus wohlhabend und an ihrem Wohlergehen orientiert. Doch das wird sich im Zuge des demografischen Wandels dramatisch ändern. Spätestens ab 2030 kippt es laut dem Wissenschaftler und dann wird die zukünftige Generation der Alten enorm mit Altersarmut zu kämpfen haben. Hauptgeschäftsführer des PKV-Verbandes Dr. Volker Leienbach plädierte daher: „Wer im Alter finanzielle Hilfebedürftigkeit durch Pflegebedürftigkeit vermeiden will, bedarf entweder einer ausreichenden Altersrente oder der zusätzlichen Vorsorge für den Pflegefall. Alles andere ist eine Illusion.“

Pläne: Demenzkranke und pflegende Angehörige stärken

Claudia Calero von der privaten Pflegeberatung COMPASS berichtet, dass die mit Abstand häufigste Frage in den Beratungsgesprächen die Frage nach Entlastungsmöglichkeiten für pflegende Angehörige ist. Sie ist von den Vorteilen der Pflegereform überzeugt und rechnet im Zuge der Umsetzung mit einer deutlichen Erhöhung der Beratungsleistungen für Pflegebedürftige und Angehörige. Denn mit der aktuellen Pflegereform sollen insbesondere Menschen mit Demenzerkrankungen und auch Pflegende stärker unterstützt werden. Referentin Dr. Monika Kücking des GKV-Spitzenverbandes stellte heraus, dass das neue Begutachtungssystem zu einer differenzierten Einstufung von Pflegebedürftigen und zu mehr Verteilungsgerechtigkeit beim Zugang zu Leistungen führen soll.

Positionen: Pflegevertrieb ist eine Herzensangelegenheit

Alle Referenten bekräftigten, dass es ohne eigene Pflegevorsorge nicht gehen wird. Schon heute zeigen sich mitunter gravierende Qualitätsmängel in der Pflege durch zu geringe personelle und monetäre Ressourcen - so skizzierte Investigativjournalistin Anette Dowideit den Versorgungsnotstand in der Pflege beim Deutschen Assekuranz Pflege Forum, welches erneut von Dr. Marc Surminski moderiert wurde. Dr. Notker Wolf, Abtprimas des Benediktinerordens und Kanzler der Hochschule von St. Anselmo, wies in diesem Zusammenhang darauf hin, dass es neben Geld auch mehr Eigenverantwortung der Alten und Kranken sowie Zuwendung und Empathie für Kranke in der Gesellschaft bedarf.

Der Markt für private Pflegeabsicherung ist nach Ratingexperte Joachim Geiberger, Inhaber und Vorsitzender der MORGEN & MORGEN Group GmbH, bereits heute deutlich in Bewegung, wobei die Pfl egetagegelder deutlich die Nase vorn haben.

Gastgeber Dr. Rainer Reitzler unterstrich, dass die Rolle der privaten Versicherer nicht nur in Produktinnovationen, wie dem Pfl egetagegeld Deutsche PrivatPflege oder der neuen Deutschen Demenzversicherung des Unternehmens, bestehen kann. Vielmehr geht es auch darum, sich z.B. durch Assistance- und Serviceleistungen zu kümmern und konsequent der Gesellschaft zu vermitteln, dass die staatliche Vorsorge Lücken aufweist und eine private Pflegevorsorge deshalb unumgänglich ist.

Vermittler, die bei der Vorsorgeberatung ihrer Kunden das Thema Pflege zu ihrer eigenen Herzensangelegenheit machen, haben durch ihre eigene Begeisterung bereits den Kunden überzeugt und einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil für ihren Pflegevertrieb erschlossen. Mit seinem Vortrag zum emotionalen Verkaufen schloss Verkaufstrainer Ingo Vogel die Veranstaltung.

Anmeldung zum Webinar „Testamentarische Verfügung“ am 22. Oktober 2015 sowie Vorträge und Videos mit Interviews der Referenten und Teilnehmer unter www.deutsches-assekuranz-pflege-forum.de

Pressekontakt:

Jana Weisshaupt
Fax: 089 / 51 52 - 3154
E-Mail: weisshaupt.jana@muenchener-verein.de

Unternehmen

MÜNCHENER VEREIN
Pettenkoflerstraße 19
80336 München

Internet: www.muenchener-verein.de