

## Makler-Workshops zur Pflegeabsicherung: maklermanagement.ag unterstützt Makler beim Einstieg in die Pflegeberatung

**Die Vertriebsservice-Gesellschaft maklermanagement.ag bietet Finanzdienstleistern von April bis Mai bundesweit „Pflege-Workshops“ an, bei denen es um neue Möglichkeiten der Kundenansprache geht. Die Veranstaltungen richten sich an Makler, die in die Pflegeberatung einsteigen wollen.<br />**

12. April 2012 - Die Vertriebsservice-Gesellschaft maklermanagement.ag bietet Finanzdienstleistern von April bis Mai bundesweit „Pflege-Workshops“ an, bei denen es um neue Möglichkeiten der Kundenansprache geht. Die Veranstaltungen richten sich an Makler, die in die Pflegeberatung einsteigen wollen.

„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 Pflege-Teilkasko-Versicherung deckt allerdings nur einen Teil der Kosten ab.“

Dass das Thema auch unter Makler an Bedeutung gewinnt, zeigt die Maklertrendstudie 2011/2012, die Towers Watson im Auftrag der maklermanagement.ag im Sommer 2011 durchführte. Demnach sehen 39 Prozent der Makler beim Absatz privater Pflegeversicherungen in den nächsten Jahren einen Schwerpunkt der eigenen Geschäftstätigkeit. „Doch die Vertriebspraxis sieht derzeit noch ganz anders aus“, sagt Helmut Kriegel. Die größten Hürden im Kundengespräch seien die unrealistischen Einschätzungen der Kunden sowohl über die Höhe des Pflegerisikos als auch über die geringen Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung. Darüber hinaus würde eine Mehrzahl der Kunden annehmen, dass eine private Pflegeversicherung zu teuer sei. Und nicht zuletzt denken viele Kunden erst dann an das Thema Pflege, wenn sie schon altersbedingte Gesundheitsbeschwerden haben.

Hier setzt die maklermanagement.ag mit den Pflege-Workshops an. Kriegel: „Wir haben neue Beratungsansätze für die Kundenansprache entwickelt, mit denen die Makler die bisherigen Hürden im Verkaufsgespräch nehmen können.“ So empfiehlt die maklermanagement.ag, genau die Bedarfssituation zu analysieren und sich bei ausgewählten Kunden unter Umständen erst einmal auf die Vermögensabsicherung zu konzentrieren. Dabei geht es nach Auskünften von Kriegel darum, die nicht gedeckte Differenz zwischen tatsächlichen Pflegekosten und gesetzlicher „Teilkasko-Leistung“ abzudecken. Dieser Betrag kann in der Regel eher finanziert werden als das große Pflege-Wunschkpaket mit zahlreichen Extras. „Kunden in der Altersgruppen von 30 bis 55 Jahren sind überrascht, wenn wir ihnen vorrechnen, dass für eine Pflegepolice in einem solchen Fall Monatsbeiträge von lediglich 30 bis 50 Euro aufzubringen sind“, sagt Helmut Kriegel. Auf den Workshops stellt die maklermanagement.ag auch ihr Beratungskonzept „Pflege-Check“ vor, mit dem die Makler in der Kundenerstansprache eine einfache Bedarfsanalyse zu Einkommenssituation und Pflegewünschen durchführen können.

Für weitere Informationen zu den Workshops "Innovative Pflegeabsicherung" senden interessierte Finanzdienstleister ihre Anfrage bitte an: [info@maklermanagement.ag](mailto:info@maklermanagement.ag).

### **Termine der Workshops:**

Erfurt, Mainz, Nürnberg	17.04.2012
Dresden, Donaueschingen	18.04.2012
Berlin, Ronneburg, München	19.04.2012
Ludwigsburg	26.04.2012
Köln / Bonn	02.05.2012
Dortmund, Viernheim	03.05.2012
Hamburg	09.05.2012
Hannover	10.05.2012

#### **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](mailto:presse@maklermanagement.ag)

Webseite: [www.maklermanagement.ag](http://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 von der Kölner Gesellschaft ServiceValue zertifiziert wurde. Die Gesellschaft wurde im Jahr 2007 gegründet und ist seit dem 1. Juli 2010 hundertprozentige Tochter der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG.

