

YouGov-Studie: Pflegevorsorge - kommender Megatrend

Im Thema "Pflege" schlummert großes, bislang ungenutztes Vertriebspotenzial. Knapp ein Drittel aller Makler lässt dieses existenzielle Risiko im Kundengespräch ganz oder teilweise außen vor, ergab eine repräsentative Studie, die YouGov im Mai 2013 im Auftrag der HDI Lebensversicherung AG unter 203 selbständigen Maklern in ganz Deutschland durchführte.

Im Thema "Pflege" schlummert großes, bislang ungenutztes Vertriebspotenzial. Knapp ein Drittel aller Makler lässt dieses existenzielle Risiko im Kundengespräch ganz oder teilweise außen vor, ergab eine repräsentative Studie, die YouGov im Mai 2013 im Auftrag der HDI Lebensversicherung AG unter 203 selbständigen Maklern in ganz Deutschland durchführte.

Das überrascht, denn schon heute gibt es rund 2,45 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland - bis 2030 soll ihre Zahl nach Schätzungen des Statistischen Bundesamtes auf 3,4 Millionen steigen und damit um etwa 40 Prozent. "Je früher Makler beginnen, sich mit dem Thema 'Pflege' vertraut zu machen, desto besser - denn hier entsteht gerade ein Megatrend", sagt Gerhard Frieg, Vorstand für Produktmanagement und Marketing bei HDI Leben.

YouGov untersuchte auch, warum so viele Vermittler das Thema Pflege heute noch links liegen lassen. Ein Hauptgrund: Die neuesten Produktinnovationen sind in der Vermittlerschaft zu wenig bekannt. Nur 10 Prozent der Befragten empfehlen ihren Kunden einen Pflegebaustein vom Lebensversicherer im Rahmen der Altersvorsorge. Gleichzeitig wünschen sich 23 Prozent der Makler ein solches Produkt.

"Extra" von HDI Leben schließt diese Lücke. Mit einer leistungsstarken Absicherung bei Pflegebedürftigkeit ergänzt Extra seit Mai 2013 die bewährten Altersvorsorge-Produktlinien TwoTrust und TwoTrust Klassik von HDI. Als einfaches und transparentes Produkt bietet es Verbrauchern eine solide Basis. Extra ist in der Basis-, der Riesterrente sowie in der privaten Altersvorsorge erhältlich.

Näheres zur YouGov-Vermittlerumfrage "Pflege" und Hintergrundinformationen zum Markt der Pflegevorsorge bietet die aktuelle Ausgabe des Pressedialogs. Der Pressedialog ist ein Themendienst von HDI für Wirtschafts-, Verbraucher- und Vertriebsjournalisten. Unter www.hdi.de/pressedialog stehen die aktuelle Ausgabe als PDF-Dokument, die einzelnen Beiträge im RTF- und die Grafiken im JPG-Format zum Herunterladen bereit. HDI stellt alle Materialien honorarfrei zur Verfügung und freut sich über Veröffentlichungshinweise.

Zur Pressemitteilung als PDF:

[http://www.hdi.de/docs/pressemitteilungen/2013/20130610_pm_pressedialog_extra.pdf]

Pressekontakt:

HDI Versicherungen

Hanni Tokgözoglu

- Kommunikation -

Telefon: 0221 / 144 - 3445

Fax: 0221 / 144 - 5127

E-Mail: hanni.tokgoezoglu@hdi.de

Internet: www.hdi.de

Über die HDI Lebensversicherung AG

Die HDI Lebensversicherung AG bietet individuelle Beratungen und Lösungen auf den Gebieten Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Mit Bruttoprämieneinnahmen von rund 2,3 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2012 gehört das Unternehmen zu den großen Lebensversicherern in Deutschland. Die HDI Lebensversicherung AG gehört zur Talanx Deutschland AG, in der das deutsche Privat- und Firmenkundengeschäft des Talanx-Konzerns vereint ist. Talanx ist mit Prämieinnahmen von 26,7 Mrd. Euro (2012) und mehr als 22.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine der bedeutendsten Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa. Die Talanx AG ist an der Frankfurter Börse im MDAX gelistet (WKN: TLX100, ISIN: DE000TLX1005).

