

## Pflege-Bahr – Das unbekannte Wesen - Kaum auf dem Markt und schon wieder tot (geschrieben)!!?

**Glaubt man vielen aktuellen Veröffentlichungen in den Medien, oder einigen - zum Teil ideologisch geprägten - unsachlichen Aussagen von Berufskritikern der Versicherungsbranche im Allgemeinen, so scheint der Pflege-Bahr bereits gescheitert zu sein, bevor ihn die breite Öffentlichkeit überhaupt richtig zur Kenntnis nehmen konnte.**

**Glaubt man vielen aktuellen Veröffentlichungen in den Medien, oder einigen - zum Teil ideologisch geprägten - unsachlichen Aussagen von Berufskritikern der Versicherungsbranche im Allgemeinen, so scheint der Pflege-Bahr bereits gescheitert zu sein, bevor ihn die breite Öffentlichkeit überhaupt richtig zur Kenntnis nehmen konnte. Umfragen von Branchendiensten und Beratungsunternehmen zeigen: Der Pflege-Bahr ist bei den Verbrauchern und Beratern / Vermittlern in der Tat noch gar nicht richtig angekommen. Was leistet der Pflege-Bahr tatsächlich? Für wen ist er geeignet? Was muss der Verbraucher aufwenden, was erhält er? Welchen Aussagen soll der Verbraucher vertrauen, wie soll er sich entscheiden?**

Die Experten des Freiburger Informationsdienstleisters KVpro.de haben die derzeit am Markt befindlichen Pflege-Bahr-Produkte genauer untersucht:

### **Die drei Säulen der Pflege-Absicherung**

Um die Orientierung im „Pflege-Dschungel“ zu erleichtern und das Thema vor allem für die Verbraucher verständlicher zu machen, ein kurzer Überblick: Die Pflege-Versicherung kann man (verglichen mit der gesetzlich verpflichtenden Autoversicherung) wie folgt einordnen:

bild1

### **Die Eckwerte des Pflege-Bahr**

Leistung mindestens 600 Euro in Pflegestufe 3, nach einer ersten Wartezeit von fünf Jahren. Jeder ab 18 Jahre kann den Pflege-Bahr abschließen. Es ist auch keine Ablehnung wegen einer Vorerkrankung möglich.

Kosten: 1/3 des Beitrags übernimmt der Staat, vorausgesetzt der Verbraucher übernimmt selbst 10 Euro. Im Klartext: Von den 15 Euro Beitrag übernimmt der Staat 5 Euro.

### **So funktioniert der Pflege-Bahr**

Wer in jungen Jahren kauft, erhält also für 10 Euro eigenes und 5 Euro staatliches Geld, mehr Leistung / Erstattung als die Älteren für den gleichen Einsatz. Warum ist das so?

bild2neu

### **Preiswerter Vollkaskoschutz für die Jungen**

Die Jungen haben einfach mehr Zeit, mit den 15 Euro Beitrag durch den Zinses-Zins-Effekt eine höhere Leistungssumme in der Pflegestufe 3 zu erreichen, als ältere Menschen. Von der Summe der Pflegestufe 3 leiten sich dann auch die Leistungen der anderen Pflegestufen ab. Wer mit 18 Jahren einen Pflege-Bahr abschließt, bekäme so bei Eintritt des Pflegefalls aktuell z.B. bei der Halleschen eine Leistung von 2.180 Euro in Pflegestufe 3. Zusammen mit den Leistungen der Pflegepflichtversicherung 1.550 Euro (Stand heute) wäre eine „Vollkasko“-Absicherung möglich.

Aber auch in höherem Alter kann man vom Abschluss des Pflege-Bahr noch profitieren: Jeder -

auch wenn bereits Vorerkrankungen vorhanden sind, aber der Pflegefall noch nicht eingetreten ist – hat Anspruch auf Pflege-Bahr, und damit auf mindestens 600 Euro in Pflegestufe 3. Je nach individuellem Eintrittsalter kann die tatsächliche Summe sogar höher liegen.

### **Was leisten Pflege-Bahr-Produkte tatsächlich**

KVpro.de hat für die Altersgruppen der 20-, 30-, 40-, 50- und 60-Jährigen die Erstattungen der derzeit angebotenen Pflege-Bahr-Produkte näher untersucht. Das Ergebnis: Jede Altersgruppe kann den für sich jeweils passenden Pflege-Bahr finden.

Der Pflege-Bahr ist eine erste Ergänzung zur Pflegepflichtversicherung und sollte je nach persönlicher Prämisse, Vermögensstruktur und Eintrittsalter – und nach entsprechender objektiver Beratung eines Experten – sinnvoll (mit anderen Vorsorgeprodukten) erweitert werden.

Insgesamt gilt es zudem bei allen Beispielrechnungen noch anderweitige Einnahmen wie Rente u. ä. zu berücksichtigen und gegen zu rechnen. Auch Ausgaben für Lebensunterhalt, Wohnen etc. sind insbesondere in der Pflegestufe 0 (Betreuungsbedürftige, z.B. bei Demenz) und Pflegestufe 1 in die Berechnung der „Versorgungslücke Pflege“ dringend mit einzubeziehen.

bild3

bild4

In wie weit diese Erstattungen ausreichend sind, hängt vom jeweiligen Anspruch und weiterem verwertbaren Vermögen des Verbrauchers ab. Tendenziell sind die Erstattungen in PS 3 derzeit ausreichend, in PS 2 jedoch eher knapp. Erstattungen in PS 1 und PS 0 sind nach heutigem Kenntnisstand nicht ausreichend.

bild5

bild6

In wie weit diese Erstattungen ausreichend sind, hängt vom jeweiligen Anspruch und weiterem verwertbaren Vermögen des Verbrauchers ab. Tendenziell sind die Erstattungen in PS 3 derzeit knapp ausreichend, in PS 2 jedoch eher knapp. Erstattungen in PS 1 und PS 0 sind nach heutigem Kenntnisstand nicht ausreichend.

bild7

bild8

In wie weit diese Erstattungen ausreichend sind, hängt vom jeweiligen Anspruch und weiterem verwertbaren Vermögen des Verbrauchers ab. Tendenziell sind die Erstattungen in PS 3 eher grenzwertig, in PS 2 schon knapp. Erstattungen in PS 1 und PS 0 sind nach heutigem Kenntnisstand nicht ausreichend.

bild9

bild10

Nach PS3 wäre der Münchener Verein mit 660 Euro in PS 3 vorne. Für 6,65 Euro mehr hätte die Debeka bessere Leistungen in PS 2, PS 1 und PS 0. In wie weit diese Erstattungen ausreichend sind, hängt vom jeweiligen Anspruch und weiterem verwertbaren Vermögen des Verbrauchers

ab. Nach heutigem Stand muss der Verbraucher eigenes verwertbares Vermögen einsetzen, bzw. es greift die Haftung der Verwandten in gerader Linie. Die Altersversorgung muss passen oder die Lücke durch ein zusätzliches Pflegeitagegeld geschlossen werden.

bild11

bild12

Nach PS 3 wäre für 60-Jährige der Münchener Verein vorne. Für 7,89 Euro mehr hätte die Debeka bessere Leistungen in PS 2, PS 1 und PS 0. In wie weit diese Erstattungen ausreichend sind, hängt vom jeweiligen Anspruch und weiterem verwertbarem Vermögen des Verbrauchers ab. Nach heutigem Stand muss der Verbraucher eigenes verwertbares Vermögen einsetzen bzw. es greift die Haftung der Verwandten in gerader Linie. Die Altersversorgung muss passen oder die Lücke durch ein zusätzliches Pflegeitagegeld geschlossen werden.

### **Pflege-Bahr im Fokus von Medien und Verbraucherschützern**

Ideologisch geprägtes Wahlkampfgetöse und leider auch in manchen Fällen unsachliche Berichterstattung sorgen derzeit dafür, dass das Thema „Pflege-Bahr“ – wenn überhaupt – nur in negativem Zusammenhang wahrgenommen wird. Rational und fachlich lässt es sich z. B. nicht erklären und nachvollziehen, warum eine Vertreterin der Verbraucherzentrale Hamburg für Ihre „Empfehlung“ – Anlage mittels Sparbuch sei die bessere Art der Pflegevorsorge als Pflege-Bahr – ein ungeprüftes, breites Forum in der Öffentlichkeit findet. Auch die vielen weiteren Aussagen von (manchmal auch selbsternannten) Verbraucherschützern sorgen meistens nicht für sachlich, fachlich fundierte, verbraucherorientierte Aufklärung. Im Gegenteil: Die Zielgruppe und Leserschaft „Verbraucher“ wird buchstäblich im Regen stehen gelassen!

### **Ein kleiner Exkurs: Anlage mittels Sparbuch – mal nachgerechnet!**

Ein 30-jähriger „kauft“ einen Pflege-Bahr solo. Er kann dann nicht 15 Euro anlegen – entgegen irriger Annahmen – sondern nur 10 Euro, denn 5 Euro bekommt der Verbraucher nur dann vom Staat, wenn er einen Pflege-Bahr abschließt. Der Verbraucher wird mit 75 Jahren zum Pflegefall in PS 3.

Laut Empfehlung der Hamburger Expertin hätte der Verbraucher einen Betrag von 6.814 Euro angespart (10 Euro x 12 Monate x 45 Jahre mit 1% verzinst. Bei 3% wäre es eine Summe von 11.307 Euro. Ohne Steuern auf Zinserträge gerechnet). Für jeden nachzuvollziehen und nachzurechnen z.B. bei: <http://www.zinsen-berechnen.de>.

In den Pflege-Bahr hätte der 30-jährige Verbraucher 4.800 Euro eigenes Geld investiert und bekäme zum Beispiel bei der Central 1.495 Euro Leistung in Pflegestufe 3. Vergleicht man nun die möglichen „Erstattungen“ würde das bedeuten, dass der Verbraucher im ersten Fall 6.814 Euro Sparbuch geteilt durch 1.495 Euro Leistung der Central 4,6 Monate für sein Pflegeheim zur Verfügung hat und im zweiten Fall 11.307 Euro Sparbuch geteilt durch 1.495 Euro Leistung der Central 7,5 Monate für sein Pflegeheim zur Verfügung hat.

Bei einem 60-jährigen ergibt die Empfehlung der Hamburger Verbraucherschützerin bei einer Anlage auf das Sparbuch ein Kapital von 1.942 Euro bei 1% Zinsertrag bzw. 2.268 Euro bei 3 % Zinsertrag. Verglichen mit der Leistung des Pflege-Bahr des Münchener Vereins von 660 Euro reichen diese Mittel zur Finanzierung des Pflegeheims für 2,9 Monate bzw. 3,4 Monate.

Der 60-jährige hätte 5.168 Euro in den Pflege-Bahr beim Münchener Verein als Beitrag eingezahlt und bekommt im Leistungsfall 660 Euro. Die eingezahlten Beiträge geteilt durch die Leistung ergibt 8,6 Monate zur Verfügung für sein Pflegeheim in Stufe 3. Noch völlig unberücksichtigt sind

die Erstattungen des Pflege-Bahr in den Pflegestufen 0, 1 und 2. Doch was für den Fall, der Pflegebedürftige lebt tatsächlich länger? Die Leistung aus dem Pflege-Bahr erhält der Verbraucher bis zu seinem Tode. Das Sparbuch wäre nur dann die bessere Alternative, wenn der Leistungsfall beim Verbraucher nie eintritt oder er Millionär ist.

Einziger Trost und Hoffnung für uns alle: Nicht alle Verbraucherzentralen und Verbraucherschützer beraten und empfehlen auf diese Art und Weise!

### **Fazit**

Der Pflege-Bahr alleine betrachtet ist und soll kein „Vollkasko“-Schutz in allen Pflegestufen sein. Er kann in Verbindung mit den Leistungen der Pflegepflichtversicherung und beizeitigem Einstieg für junge Menschen sehr wohl „Vollkasko“-Niveau für PS 3 erreichen. Insoweit ist hier sachliche, fachliche und objektive Aufklärung – auch in den Medien – wichtig. Denn verglichen mit einer alternativen reinen Pflegerente ist es durchaus möglich, beides zu bekommen: Pflegeabsicherung und einen Einstieg in die Altersvorsorge. Eines ist klar: Ohne Pflege-Bahr wäre die Versorgungssituation im Pflegefall noch schlechter. Der Staat kann (und möchte) die Pflegekosten für seine Bürger nicht finanzieren. Eigenvorsorge ist hier angebracht, wenn man im Pflegefall nicht nur auf das staatliche Niveau angewiesen sein will, sondern selbstbestimmt und in Würde altern möchte.

Deshalb: Clever und vorausschauend agieren ist angesagt und bietet Chancen – auch für den Vertrieb. KVpro.de unterstützt Sie dabei!

### **Pressekontakt:**

Gerd Güssler

Telefon: 0761 / 120 410 - 50

Fax: 0761 / 120 410 - 99

E-Mail: [presse@KVpro.de](mailto:presse@KVpro.de)

### **Unternehmen:**

KVpro.de GmbH

Wentzingerstraße 23

79106 Freiburg i. Br.

Internet: [www.KVpro.de](http://www.KVpro.de)

### **Über KVpro.de:**

KVpro.de ist einer der renommiertesten Informationsdienstleister rund um den deutschen Krankenversicherungsmarkt. Als unabhängiger Marktbeobachter sammelt und analysiert KVpro.de seit 2001 die Tarif- und Versicherungsbedingungen privater und gesetzlicher Krankenversicherer und stellt diese Informationen verschiedenen Anwendern zur Verfügung. Hauptzielgruppe sind Berater, Vertriebsgesellschaften und Versicherungsunternehmen. Diese nutzen den Datenpool auch für interne Auswertungen, etwa Wettbewerbsvergleiche und Produktanalysen. Ein weiteres Kundensegment bilden Verbraucher und Medien, die an den Ergebnissen der Leistungsvergleiche interessiert sind bzw. darüber berichten.

