

Blick in den Vertrieb

Angelika Nitsche, Leiterin dezentraler Vertrieb,
Hallesche Krankenversicherung a.G.

05.09.2023 „Die Zukunft der Pflegeversicherung in Deutschland“

53. Fachgespräch des Vereins zur Förderung der Versicherungswissenschaft in Berlin e.V



Überblick über die privaten Pflegeabsicherungen

Pflegerenten

- Pflegerenten-Policen
- 254.200 Verträge*

Pflegetagegeld

- Pflegetagegeldversicherung mit variabler Tagegeldhöhe
- 3.047.600 Versicherte*

Pflegekosten

- Pflegekostenversicherung erstattet die nachgewiesenen Pflegekosten
- 366.500 Versicherte*

„Pflege-Bahr“

- Staatlich geförderte Pflegezusatzversicherung
- 917.200 Versicherte*

Betriebliche Pflegeabsicherung

- Obligatorische Pflegeabsicherung über Arbeitgeber, Tarifpartner...
- 218.280 Verträge* (IG BCE – Careflex Chemie)



**Die bundesweite Bevölkerung lag 2021 bei 83,24 Mio.
Die private Absicherung betrug gerade einmal 5,51%,
dass sind rund 4.810.000 Versicherte**

**Daran sehen wir, welches riesige Potential in der
privaten Pflegeabsicherung steckt
und welche Notwendigkeit zum Handeln!**



Gedanken von Angehörigen, Betroffenen, Studierenden zur Pflegepflichtversicherung:

Die SPV ist eine Vollkasko, das ist doch eine ausreichende Deckung!

Meine Rente wird schon ausreichen!

Warum soll ich mir jetzt schon Gedanken darüber machen, ich bin jung!

Es wird Pflege bezahlt, wenn was passiert. Dafür zahle ich jeden Monat Beiträge in die SPV!

Meine Angehörigen werden durch die SPV entlastet! Warum soll ich was machen?

Meine Kinder versorgen mich, das haben wir schon geregelt!



Und was sagen uns die Vermittler?

- „Das Thema Pflegeergänzung ist beim Kunden negativ belegt“
- „Kein Kunde will sich vorstellen an den Rollstuhl oder das Pflegebett gefesselt zu sein. Außerdem sind die Produkte erklärungsbedürftig“
- „Leider denken die Kunden, dass die SPV völlig ausreicht und halten eine Ergänzung nicht für nötig“
- „Viele Haushalte sind finanziell überfordert (Inflation, Energiekosten, Absicherung Altersarmut und Invalidität)“
- „Das Bewusstsein für das Pflegerisiko bei Personen, die bereits einen Pflegefall zu Hause haben, ist vorhanden. Es fehlt an Klarheit über die SPV, dass diese nicht ausreicht“
- „Ein Pflegefall wird mit Bildern der Hilflosigkeit, Krankheit und dem Verlust der Eigenständigkeit verknüpft. Das macht den Verkauf so schwierig, vor allem bei der jungen Generation“





Entlastung für Mitarbeitende, die Angehörige pflegen oder selbst zum Pflegefall werden.

Persönliche Betreuung

- 24h Service-Hotline
- Persönlicher Ansprechpartner
- Pflegeberatung
- Demenzberatung
- Beschaffungen von Bescheinigungen

Aktive Organisation

- sozialen Betreuung für den Pflegebedürftigen
- Hausnotrufsystem
- Grundpflege per ambulantem Pflegedienst
- Wohnungsreinigung, Reinigung der Wäsche, Einkäufe
- Persönliche Begleitung bei Arzt oder Behördengängen
- Tierbetreuung und Unterbringung
- Psychologische Beratung
- Hospizplätze
- Fahrdienste zu Ärzten, ins Krankenhaus, zur Krankengymnastik oder Therapie

Benennung und Vermittlung von

- Pflege-Einrichtungen
- Hilfs- und Pflegedienste
- Therapiezentren
- Betreutes Wohnen
- Besorgung Einkäufe, Reinigung der Wäsche, Wohnungsreinigung
- Beratungseinrichtungen und Psychologen
- Pflegeheimplatz
- 24-Stunden-Pflegehilfe
- Professionelle Pflegeschulung
- Anbieter für Pflegehilfsmittel

Pflegebudget mtl. 300,-/ 600,- / 900,- EUR z. B. für

- Grundpflege
- Kosten für Hausnotrufanlage
- Pflege- und Pflegehilfsmittel
- Psychosoziale Erstberatung
- Kurzzeitpflege und Verhinderungspflege, wenn der Mitarbeitende als Pflegeperson ausfällt
- Fahrdienst zu Ärzten, ins Krankenhaus, zur Krankengymnastik, Therapie und Behörden
- Persönliche Pflegeberatung beim nahen Angehörigen vor Ort
- Teilstationäre Leistungen der Tages-/Nachtpflege
- 125 € monatlich für Besorgungen, Einkäufe, Wäscheservice, Wohnungsreinigung
- ...

Einmalzahlung von 15.000,-/20.000/25.000 EUR

- Finanzielle Soforthilfe bei Pflegefall des Mitarbeitenden selbst





Rechtliche Hinweise

Gerne überlassen wir Ihnen diese Präsentation zu Informationszwecken. Bitte beachten Sie aber, dass die darin enthaltenen Informationen allgemeiner Natur sind und eine Beratung im konkreten Einzelfall nicht ersetzen können.

Diese Unterlage haben wir nach bestem Wissen erstellt und die Inhalte sorgfältig erarbeitet. Gleichwohl kann man Fehler nie ganz ausschließen. Bitte haben Sie deshalb Verständnis dafür, dass wir keine Garantie und Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Infolgedessen haften wir nicht für direkte, indirekte, zufällige oder besondere Schäden, die Ihnen oder Dritten entstehen. Der Haftungsausschluss gilt nicht für vorsätzliches oder grob fahrlässiges Handeln oder bei Nichtvorhandensein zugesicherter Eigenschaften.

In die Zukunft gerichtete Aussagen sind naturgemäß mit Ungewissheiten verbunden. Deshalb können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen abweichen. Eine Verpflichtung zur Aktualisierung von Zukunftsaussagen wird nicht übernommen.

Bei Kapitalanlage-Produkten gilt zusätzlich: Die Präsentation stellt keine Anlageberatung dar und sollte auch nicht als Grundlage für eine Anlageentscheidung dienen. Aus den gegebenenfalls dargestellten Wertentwicklungen der Vergangenheit können keine Rückschlüsse auf zukünftige Wertsteigerungen gezogen werden.

Unsere Marken und Logos sind international markenrechtlich geschützt. Es ist nicht gestattet, diese Marken und Logos ohne unsere vorherige schriftliche Zustimmung zu nutzen.

Inhalt, Darstellung und Struktur dieser Unterlage sind urheberrechtlich geschützt und eine Nutzung, Verwendung, Reproduktion oder Weitergabe an Dritte – ganz oder teilweise – ist nur mit unserer ausdrücklichen vorherigen schriftlichen Zustimmung zulässig. Alle Rechte sind vorbehalten.

© ALH Gruppe

