

## Ihr Beratungsansatz: Guter Pflegeschutz ist günstiger als gedacht!

Philipp Krohn hat in der FAZ am 27.02.2020 geschrieben:

**„Die gesetzliche Pflegeversicherung ist nicht mehr als eine Teilkasko. Deshalb empfiehlt sich eine Zusatzvorsorge.“**

Grundsätzlich nichts Neues. Und wer weiß besser als Sie im Vertrieb, dass eine Pflegezusatzversicherung wichtig ist. Doch leider kann man beobachten, dass in letzter Zeit das **Interesse daran rückläufig** ist. **Woher kommt das?** Auf diese Frage könnte der FAZ-Artikel eine Antwort liefern.

**Der Glaube, dass die Beiträge für eine Pflegezusatzversicherung zu hoch sind, kommt vor dem Wissen**

Herr Krohn bringt zwei Ergebnisse unterschiedlicher Studien in Verbindung. Als erstes das Ergebnis des Allensbach Institutes. Hier wurde die Bevölkerung zur Pflege befragt. Dabei stellte sich u.a. heraus, dass die meisten zwar wissen, im Pflegefall nicht gut genug abgesichert zu sein, aber dennoch nichts dagegen tun. **„Jeder Zweite gab als Hauptgrund gegen den Abschluss an, die Kosten dafür seien zu hoch“** so Krohn.

Bringt man diese Aussage mit dem Ergebnis aus der soeben fertiggestellten Studie der Ratingagentur Assekurata in Verbindung, wird es spannend:

**„Allerdings schätzen die meisten Befragten die Beiträge zu einer Pflegezusatzversicherung deutlich zu hoch ein“**, so die Ratingagentur. Die Autoren der Studie schreiben weiter **„zugleich aber prüfen nur wenige die Möglichkeiten der Pflegevorsorge über Pflegezusatzversicherungen, weil sie unterstellen, dass die dafür notwendigen Beiträge sie überfordern könnten“**.

**Geglaubter Beitrag liegt bei 161 Euro - und damit weit über dem Beitrag, der tatsächlich gezahlt wird**

68,90 €

Ø Beitrag beim MV  
DPP Premium\*

„Im Durchschnitt lag der geschätzte Betrag bei 161 Euro im Monat, während das potentielle eigene Budget nur 77 Euro betrug“ so Krohn in dem Artikel.

➔ **Und das ist Ihr Vertriebsansatz:** Die meisten Menschen unterschätzen, wie günstig sie sich gegen das finanzielle Risiko im Pflegefall absichern könnten.

**In der Praxis sieht es so aus:** Laut einer Auswertung von Ende 2019 wird beim Münchener Verein am häufigsten das DPP Premium-Paket abgeschlossen. Also ein hochwertiger Schutz - mit einer finanziellen Absicherung in den Pflegegraden 1 bis 5 im ambulanten und stationären Bereich. Das durchschnittliche Eintrittsalter liegt dabei bei 52 Jahren und der durchschnittlich zu zahlende Beitrag bei nur 68,90 Euro\*.

**Empfehlung zu Pflegeschutz wird abgegeben.  
Deutsche PrivatPfleger (DPP) bietet alle geforderten Details**

**Auf diese Punkte sollten Kunden achten**

Laut FAZ empfiehlt Assekurata auf wichtige Details in Bedingungen zu achten:

- Dynamik ✓ bei DPP auch im Leistungsfall
- Nachversicherungsgarantie ✓ bei DPP über Option auf Höherversicherung wählbar
- Beitragsbefreiung (optional) ✓ bei DPP wahlweise ab Pflegegrad 2 oder 4
- Pflegebedürftigkeit aufgrund Suchterkrankung ✓ bei DPP bedingungsgemäß versichert
- Versicherungsschutz auch außerhalb der Europäischen Union ✓ DPP bietet Weltgeltung

**Weiteres Vertriebs-Plus**

Über die hohe Produkt-Qualität hinaus bietet der Münchener Verein auch die im Artikel der FAZ empfohlene Finanzstärke.

	Kennzahlen 2019*	Steigerung zum Vorjahr
<b>Eigenkapital</b>	344,0 Mio. Euro	<b>+ 16,7 %</b>
<b>Kapitalanlagen</b>	7,26 Mrd. Euro	<b>+ 4,9 %</b>
<b>Beitragseinnahmen</b>	743,0 Mio. Euro	<b>+ 2,1 %</b>
<b>Jahresergebnis</b>	116,0 Mio. Euro**	<b>+ 23,9 %</b>

\* Quelle: MV Controlling und Rechnungswesen, Hochrechnung  
\*\* Höchstes Jahresergebnis der rund 100-jährigen Unternehmensgeschichte

**Sprechen Sie mit Ihren Kunden und räumen Sie auf mit Vorurteilen**

Eine Hilfestellung bietet Ihnen unser Pflege-Wegweiser. Mit Beitragstabellen zu vielen Paketen für die Altersklassen 40, 50, 60 und 70 Jahre.

Gemeinsam mit Vertriebs-Profis entwickelt.

The collage features several key documents:

- Wegweiser zur passenden Pflege:** A brochure titled 'Eine Hilfestellung für Sie und Ihre Angehörigen zur passenden Betreuung im Pflegefall'.
- Bestimmen Sie Ihre Pflege selbst:** A calculator titled 'Bestimmen Sie Ihre Pflege selbst mit der Deutschen PrivatPfleger'.
- Finanzielle Pflegevorsorge:** A table titled 'Finanzielle Pflegevorsorge mit der Deutschen PrivatPfleger' showing contribution rates for different age groups (40, 50, 60, 70 years) across five insurance packages (Pflieger 1 to Pflieger 5).

Fragen beantwortet der Fachbereich Produktmanagement/Marketing (P+M):  
Ursula Eder, Produktmanagerin KV/Pflege, Tel. 1566  
Petra Nolte, Produkt-Marketing KV/Pflege, Tel. 1425