



Die fünf goldenen Regeln für mehr Pflegeumsatz

Der insuro Maklerservice, Partner der vigo Krankenversicherung, hat fünf Regeln aufgestellt, mit denen Makler ihren Umsatz im Bereich „Pflegeversicherung“ steigern können. Darüber hinaus gibt der Pool Maklern seit Kurzem mit dem Pflegeplan ein neues Verkaufstool an die Hand.

Die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland steigt jährlich um ca. 70.000. Die finanzielle Eigenbeteiligung im Pflegefall wird auch nach Inkrafttreten des Pflegestärkungsgesetzes II ähnlich groß bleiben wie heute. Der Absicherungsbedarf ist enorm. Zudem erhalten Makler sehr attraktive, nicht gedeckelte Courtagen bei meist nur zwölf Monaten Stornohaftung. Kurzum, alle reden von der Pflegezusatzversicherung und trotzdem – der Absatz stagniert! Aber warum ist dies so? Und wie können Makler ihr Stück vom Pflegekuchen abbekommen? Für den Vertriebs Erfolg wurden von insuro Maklerservice „fünf goldene Regeln“ aufgestellt.

Regel 1: Auf richtige Zielgruppe konzentrieren

Eine Marktanalyse von insuro Maklerservice zeigt, dass unter 50-Jährige nur selten eine Pflegezusatzpolice kaufen. Bei der Zielgruppe 50 plus beträgt der durchschnittliche Beitrag 91,06 Euro pro Monat je versicherte Person. In vielen Fällen kaufen sogar gleich beide Partner eine Police, sodass sich die Provision des Vermittlers schnell verdoppelt.

Regel 2: Richtige Produkte auswählen

Produkte für die Ü50-Zielgruppe müssen gewisse Kriterien erfüllen, um vom Kunden akzeptiert zu werden. Denn jemand, der mit 50, 60 oder 70 Jahren eine Pflegezusatzversicherung kaufen möchte,

legt auf andere Leistungskriterien wert als jüngere Kunden. Statistisch gesehen sind die 50- bis 70-Jährigen dem Versicherungsfall schon näher. Daher legen diese Kunden beispielsweise großen Wert darauf, alle Leistungen ohne Altersbegrenzung zu erhalten. Denn was nützt eine Dynamik im Leistungsfall, die ein paar Jahre nach Vertragsabschluss nicht mehr greift, weil sie altersmäßig auf das 70. Lebensjahr begrenzt ist oder entfällt, wenn die reguläre Beitragsdynamik zweimal nacheinander vom Kunden widerrufen wurde? Zudem sollten die Annahmerichtlinien auch in höheren Eintrittsaltern keine Wartezeiten vorsehen.

vigo Pfl egetagegeldtarif PT

Versicherungsmakler, die gezielt in dieser Kundenzielgruppe arbeiten, vermitteln sehr gerne Tarife wie den Pfl egetagegeldtarif PT der vigo Krankenversicherung VVaG, da dieser alle oben genannten Kriterien erfüllt.

Regel 3: Gesundheitsfragen passend zur Hauptzielgruppe

Einfache geschlossene Gesundheitsfragen ohne Altersbegrenzung sind ein sehr wichtiges Kriterium, das es bei der Produktauswahl zu beachten gilt. Denn 50- bis 75-jährige Kunden haben in der Regel diverse Vorerkrankungen und häufig zahlreiche Arztbesuche in ihrer Vita zu verzeichnen. Auch aus dem Gesichtspunkt der Haftungssicherheit ist es für den Vermittler von Vorteil, wenn sich die Gesundheitsfragen auf die Abfrage eines vorhandenen Grads der Behinderung (GdB) oder auf ganz bestimmte schwere Vorerkrankungen beziehen. Der Makler kann bei diesem Verfahren meist schon bei Antragstellung beurteilen, ob der Kunde versicherbar ist.

vigo Tarif PT

Nur 16 schwere Diagnosen führen beim Tarif PT der vigo automatisch zu einer Ablehnung des Versicherungsschutzes. Die einfachen geschlossenen Gesundheitsfragen gelten bei Antragstellung ohne Altersbegrenzung bis 100 Euro Tagessatz je Pflegestufe.

Regel 4: Richtige Tools verwenden

Für eine erfolgreiche Pflegeberatung ist es wichtig, dass Makler sich nützlicher Tools bedienen, die ineinandergreifend alle Prozesse einer professionellen Pflegeberatung abbilden. Ein Verkaufsfaden, der die Beratungsschritte Bedarfswerbung, Bedarfsanalyse, Risikoprüfung und PreisLeistungs-Vergleich miteinander

vereint. Sie benötigen Tools, die die oft lästige Informationsbeschaffung im Vorfeld einer Beratung überflüssig machen und vor Ort das Risiko prüfen.

Pflegeplan von insuro

Ein Tool, das auf Basis der Gesundheitsangaben und der ermittelten Versorgungslücke sofort am „Point of Sale“ das passende Produkt findet und auch die oben genannten Kriterien erfüllt, ist der Pflegeplan von insuro Maklerservice.

Regel 5: Alleinstellungsmerkmale nutzen

Der Versicherungsmarkt ist hart umkämpft. Kunden informieren sich über Produkte meist im Internet, bei verschiedenen Vermittlern oder sie werden von Bankern auf ihre privaten Versicherungspolices angesprochen. Was wäre, wenn Makler wenigstens im Bereich der Pflegezusatzversicherung ein Alleinstellungsmerkmal hätten? Sodass sie fast alle bestehenden Versicherungsprodukte kostenfrei mit attraktiven Extraleistungen aufwerten können. Der Kunde wird sich im Zweifel immer für das bessere Produkt zum gleichen Preis entscheiden. Hier bietet das Beratungstool Pflegeplan einen kostenfreien „Wettbewerbsschutz“.

Fazit: attraktive Prämien und Courtagesätze und ein Markt, der noch extrem viel Potenzial bietet. Mit der richtigen Kundenansprache, den passenden Produkten und einer cleveren Verkaufshilfe kann der Versicherungsmakler jetzt, wenn er sich an die fünf goldenen Regeln hält, in den vielleicht letzten Wachstumsmarkt Deutschlands – den Markt der Pflegezusatzversicherung – erfolgreich einsteigen.

Weitere Informationen zum Pflegeplagegeld Tarif PT der vigo Krankenversicherung VVaG und zum Pflegeplan sind unter www.vigopflege.de bzw. www.pflegeplan.de zu finden. ■

Von **Ulrike Apfeld**, Marketingmanagerin bei der <<<<<<<<
insuro Maklerservice GmbH