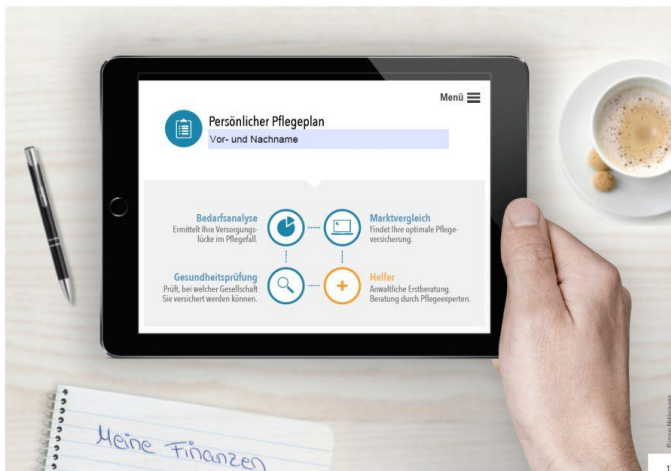


Vertrieb & Marketing vom 19.8.2015

Neues Verkaufstool für Pflegezusatz-Versicherungen

Der Insuro Maklerservice hat das Tool „Pflegeplan“ auf den Markt gebracht. Mit dem 26-seitigen, individualisierbaren PDF-Dokument können Makler den gesamten Verkaufsprozess gestalten. Aktuell können acht Anbieter verglichen werden, und zwar inklusive der Gesundheitsfragen. Insgesamt ein nützliches Angebot, meint Marcus Dippold vom PKV-Wiki, auch wenn es an mancher Stelle noch verbesserungswürdig ist.



Mit einem neuen, kostenfreien Verkaufstool will der [Insuro Maklerservice](#) Vermittlern den Beratungsprozess für die Pfl egetagegeld-Versicherung erleichtern.

Der „Pflegeplan“ ist ein selbstrechnendes Tool, das systematisch durch den Verkaufsprozess leitet.

„Bedarfsweckung – Bedarfsanalyse – Gesundheitsprüfung in Echtzeit – ein direkter Preis/Leistungsvergleich. Alles in einem Tool – das ist komplett neu“, erklärt Insuro-Geschäftsführer Jan Dinner.

Bild: Insuro

Tatsächlich gibt es nur wenig Vergleichbares auf dem Markt, bestätigt Marcus Dippold, Betreiber des Internetportals [Versicherungswiki e.K.](#) (PKV-Wiki) und verweist auf die [Angebote von Versicherungsmakler Richard Damme](#).

Daten des Kunden können direkt eingetragen werden

Über das 26-seitige PDF-Dokument können Makler ihre Kunden mit dem Insuro-Angebot durch den Verkaufsprozess führen. Die individuellen Kundendaten können in die entsprechenden Formulare eingetragen werden.

Begonnen wird mit Grafiken und Statistiken zum Thema – hier soll der Bedarf des Kunden geweckt werden. Auf Basis von Daten des [Statistischen Bundesamtes](#) (Destatis) und der [Bertelsmann Stiftung](#) präsentiert Insuro in der Datei Prognosen zur Bevölkerungsentwicklung und zum Risiko, pflegebedürftig zu werden. Dem Dokument zufolge liegt das Risiko für Frauen bei 67 Prozent, für Männer bei 48 Prozent – nach Einschätzung Dippolds „etwas überzeichnet“.

Aktuelle Prognosen gehen davon aus, dass im Jahr 2030 insgesamt 3,5 Millionen Bundesbürger pflegebedürftig sein werden. Das ergaben unter anderem Berechnungen des [Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung](#) (Bib) unter der Annahme konstanter alters- und geschlechtsspezifischer Pflegequoten. Besonders Hochbetagte werden demnach betroffen sein, ab einem Alter von 90 Jahren etwa zwei Drittel aller Frauen und rund die Hälfte der Männer.

Versorgungslücke wird ermittelt

Insgesamt kommt die Bedarfsweckung im Insuro-Rechner nach Dippolds Meinung zu kurz, es fehlen Informationen zu den Ursachen der Pflegebedürftigkeit und möglichen Diagnosen.

Erläutert wird aber, wie die Pflegestufen gestaltet sind und wie Pflege gestaltet werden kann, also über Laien-, ambulante oder auch stationäre Pflege. Im Anschluss gibt es in dem PDF-Dokument Raum, um mit dem Kunden zu erörtern, auf was er im Pflegefall nicht verzichten wollen würde. Anschließend folgt die Bedarfsanalyse, bei der die Versorgungslücke individuell ermittelt wird.

„Pflegeplan“ stellt auch Gesundheitsfragen

„Um die passende Versicherung zu finden, wird zunächst die Gesundheitsprüfung durchgeführt. Der Pflegeplan berücksichtigt nur Versicherer mit geschlossenen Gesundheitsfragen, also mit einer einfachen und sicheren Gesundheitsprüfung“, erklärt Insuro in der Produktvorstellung.

Dafür steht im Dokument eine umfangreiche Auflistung mit verschiedenen Krankheiten zum Ankreuzen zur Verfügung. Darüber stehen die verglichenen Versicherer, bei denen jeweils ein Smiley optisch

signalisiert, ob die ausgewählten gesundheitlichen Probleme sich beim jeweiligen Anbieter nachteilig auswirken.

Innerhalb des Dokuments wird dann die Versicherung mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis ermittelt. „Die Ergebnisse aus der Gesundheitsprüfung und der Bedarfsanalyse werden hierbei berücksichtigt.“ Am Ende haben Makler und Kunde dann noch einmal die Möglichkeit, drei Versicherer gegenüberzustellen.

Derzeit werden folgende acht Marktteilnehmer berücksichtigt:

- [Allianz Private Krankenversicherungs-AG](#)
- [Arag Krankenversicherungs-AG](#)
- [DFV Deutsche Familienversicherung AG](#)
- [Hallesche Krankenversicherung a.G.](#)
- [Münchener Verein Krankenversicherung a.G.](#)
- [Süddeutsche Krankenversicherung a.G.](#)
- [Signal Krankenversicherung a.G.](#)
- [Vigo Krankenversicherung VVaG](#)

Die begrenzte Zahl der Versicherer ist nach Angaben von Insuro-Marketingmanagerin Ulrike Apfeld darin begründet, dass bisher nur diese Anbieter Informationen zu den Gesundheitsfragen zur Verfügung gestellt haben. In Kürze soll noch die [Württembergische Krankenversicherung AG](#) in den Vergleich aufgenommen werden, weitere Erweiterungen seien geplant. Allerdings bleibe die Anzahl begrenzt, da das Dokument sonst schnell unübersichtlich zu werden drohe.

Zusatzangebote bei Abschluss über Insuro

Nach Angaben von Apfeld haben Kunden, die ihren Vertrag nicht direkt beim Versicherer, sondern über ihren Makler via Insuro abschließen, im Leistungsfall zwei Vorteile. Zum einen ist dann eine anwaltliche Erstberatung inbegriffen, etwa wenn es Probleme mit der Leistung des Versicherers oder bei der Ermittlung der Pflegestufe gibt. Die Beratung übernimmt die [Kanzlei Michaelis](#).

Zudem erhalten die Kunden vom Anbieter [WDS Care GmbH](#) eine Pflegeberatung vor Ort. Nach Angaben von Insuro helfen geschulte Experten dabei, das Leben mit der Pflegebedürftigkeit zu organisieren. Die Beratung könne jederzeit in Anspruch genommen werden.

Diese beiden Extraleistungen könne jeder Versicherungsmakler, der mit dem Pflegeplan arbeitet, seinen Kunden kostenfrei anbieten. „Der Vermittler kann sich mit diesen Alleinstellungsmerkmalen ganz einfach vom Wettbewerb absetzen, da der Kunde sich im Zweifel immer für die bessere Leistung zum gleichen Preis entscheidet“, erklärt das Unternehmen. Weitere Informationen zum Tool gibt es [unter diesem Link](#).

Pflege-Bahr fehlt

Pflege-Experte Dippold beurteilt die Darstellung des Dokuments als sehr ausführlich. Mit 26 Seiten sei es jedoch sehr lang geraten. „Für Makler ist es praktisch und nachteilig zugleich“, erklärte Dippold mit Blick darauf, dass bei den Gesundheitsfragen einerseits gut dargestellt wird, wo welches Risiko eingedeckt werden kann, andererseits im späteren Antrag aber alle Fragen erneut beantwortet werden müssen.

Aufgrund des Formats ist in seinen Augen außerdem die Leistungsauswertung zu kurz geraten. Er sieht zudem ein generelles Problem der Vergleichbarkeit von starren und flexiblen, frei wählbaren Tarifen. Ein weiterer Kritikpunkt sei, dass der Pflege-Bahr nicht berücksichtigt wurde, zumindest als Alternative bei Unversicherbarkeit.

Sein Fazit: Der „Pflegeplan“ sei nützlich, aber es sei wie immer bei der ersten Version eines neuen Tools: „Spätere Versionen werden besser.“

Barbara Kriesten