

# „Wir haben eine unglaubliche und durchweg positive Resonanz“



**Thema „Pflegeplan“:**  
Risiko & Vorsorge im Interview  
mit Jan Dinner, Geschäftsführer  
insuro Maklerservice

Sie gelten als PKV-Spezialist unter den Maklerpools. Mit dem neuen insuro - „Pflegeplan“ Ihres Hauses bieten Sie allen Versicherungsmaklern wie natürlich auch Ihren Vertriebspartnern eine attraktive Netz-Präsentation des Thema Pflege auf [www.pflegeplan.de](http://www.pflegeplan.de). Dieses kostenfreie Beratungstool soll alles bieten, was für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch von Pflegezusatzversicherungen erforderlich ist. Was sind die Alleinstellungsmerkmale, also die typischen Charakteristika Ihres Pflegeplans?

Das Besondere am Pflegeplan ist, dass er als einziges Tool am Markt alle Schritte des Verkaufsgesprächs von Pflegezusatzversicherungen ineinandergreifend abbildet:

1. Bedarfsweckung: Mit optisch ansprechend aufbereitenden Informationen zum Thema Pflege wird der Bedarf des Kunden geweckt.
2. Bedarfsanalyse: Erstellung einer passgenauen Bedarfsanalyse, basierend auf Daten des Statistischen Bundesamtes.
3. Gesundheitsprüfung: Diese wird in Echtzeit durchgeführt. Der Pflegeplan zeigt sofort an, welche Gesellschaft dem Kunden Versicherungsschutz bieten kann.

4. Preis-/Leistungsvergleich: Unter acht Versicherern wird der passende Tarif für den Kunden ermittelt.

5. Kostenfreie „Helfer“: Eine kostenfreie telefonische Erstberatung durch einen Fachanwalt der Kanzlei Michaelis sowie eine kostenfreie vor Ort Pflegeberatung durch einen Experten der WDS.care GmbH.

Wir haben den Pflegeplan gemeinsam mit unseren pflegeaffinen Vermittlern entwickelt, diese haben das Tool auch schon vorab getestet. Daher können wir sagen, dass in der Praxis sehr gut mit dem Tool gearbeitet werden kann.

**Wie wird dieses bisher im Markt einzigartige Pflagegeld-Beratungstool angenommen?**

Wir haben eine unglaubliche und durchweg positive Resonanz bezüglich des Pflegeplans erhalten. Derzeit gibt es keinen vergleichbaren Verkaufsleitfaden für die Pflegeberatung am Markt, der die Makler so umfassend unterstützt. Daher können wir auch schon eine erste positive Bilanz ziehen: Nachweislich erzielen Makler, die mit dem Pflegeplan arbeiten viel mehr Umsatz. Dies liegt auch daran,

dass diese Vermittler mit dem Pflegeplan fachgerechter an die Kundenberatung herangehen.

**Besonders spannend ist hier natürlich Ihr Marktvergleich auf mehreren Tariffeldern mit diversen Wettbewerbern. Wie wurde über die Gewichtung der einzelnen Bereiche entschieden?**

Viele unserer Makler vermitteln schon seit vielen Jahren Pflegezusatzversicherungen. Durch diese langjährige Erfahrung wissen wir, auf welche Leistungen die Kunden besonderen Wert legen. Diese Leistungen haben wir zusammengestellt und daraus einen Kriterienkatalog entwickelt. Anschließend haben wir die einzelnen Tarife der Versicherer analysiert und verglichen. Für den Pflegeplan haben wir daher die Tarife ausgewählt, die besonders leistungsstark sind und in denen die Gesundheitsprüfung mit geschlossenen Fragen erfolgt.

**Ihr Pflegeplan ermittelt, welcher Versicherer dem Kunden das beste Preis-Leistungsverhältnis bietet. Manch Makler wird spontan sagen: Die haben sich das schön gerechnet? Was halten Sie dem entgegen?**

Wir haben unseren Fokus auf die Kundenbedürfnisse gelegt, diese wünschen eine bestimmte Absicherung im Fall der Pflegebedürftigkeit, z.B. sollten alle Leistungen ohne Altersbegrenzung angeboten werden. In dem Pflegeplan wurden daher die Tarife integriert, die nach unserer Erfahrung die besten Leistungen für den Kunden bieten.

Mit den kostenfreien „Pflegeplan Helfern“ werden diese Leistungen noch weiter verbessert. Der Kunde bekommt also auf seine sehr gute Absicherung im Pflegefall wertvolle Leistungen on Top!

**Im Rahmen der Leistungspunkte sieht man am Ende der Auswertungen unter anderem das vigo-Pflegetagegeld weit vorn. Was macht dieses Pflegetagegeld so leistungsstark?**

Der typische Pflegekunde ist über 50 Jahre alt, aber viele Versicherer bieten ab 60 Jahren bereits keinen Versicherungsschutz mehr oder nur noch eingeschränkte Leistungen. Die vigo bietet alle Leistungen ohne Altersbegrenzung, es gibt auch keine Altersgrenze für den Vertragsabschluss. Daher erbringt die vigo genau dann die Leistungen, wenn der Kunde sie benötigt. Durch die Vertragsdynamik, Anpassung der Leistung alle 3 Jahre um maximal 300 € im Monat, kann der Kunde den Versicherungsschutz weiter anpassen und stetig verbessern, egal wie alt er ist. Auch erhält der Kunde erst beim vierten Widerspruch hintereinander kein Angebot mehr den Vertrag zu dynamisieren. Eine erneute Gesundheitsprüfung ist nicht nötig. Durch die verschiedenen Tarifbausteine kann der Kunden den Versicherungsschutz seinen Wünschen entsprechend zusammenstellen. Eine unverfallbare Dynamik im Leistungsfall ab der Stufe II ist ebenfalls enthalten. Diese und weitere Merkmale machen den Tarif PT der vigo so leistungsstark.

**Vor dem Verkauf steht die Bedarfsanalyse – ein im Pflegesegment stets schwieriges Unterfangen. Wie helfen Sie dem Vertriebspartner?**

Gerade im Bereich der Pflegezusatzversicherung ist eine fundierte Analyse wichtig. Da die meisten Kunden sich im Vorfeld einer Beratung schon intensiv mit der Thematik Pflegeabsicherung auseinandergesetzt haben, ist es wichtig, dass als

Grundlage für die Berechnung der Versorgungslücke nur seriöse Quellen und Zahlen verwendet werden. Gleichzeitig muss eine Analyse einfach und unkompliziert sein, sonst wird diese nicht vom Vermittler genutzt. Daher berechnet der Pflegeplan auf Grundlage der Daten des Statistischen Bundesamtes automatisch mit 6-9 Mausklicks die Versorgungslücke des Kunden. Dabei wird berücksichtigt, wie der Kunde gepflegt werden möchte (laien, ambulante oder stationäre Pflege), wie die durchschnittlichen Pflegekosten je Pflegestufe in seinem Bundesland sind, welche Leistungen der Kunde von der gesetzlichen Pflegeversicherung erhält und wie viel er bereit ist Monat für Monat im Pflegefall aus eigener Tasche zu bezahlen. Durch diese Aufstellung bekommt der Kunde ganz klar aufgezeigt, welche finanzielle Belastung im Fall einer Pflegebedürftigkeit auf ihn zukommt. Die ermittelte Versorgungslücke wird natürlich automatisch berücksichtigt, wenn es danach darum geht, das Produkt mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis zu finden.

**Und scheitern kann jedes noch so gute Kundengespräch am Ende an der Risikoprüfung. Wie unterstützt der Pflegeplan hier?**

Der Pflegeplan überprüft in Echtzeit, welche Versicherer dem Kunden einen Versicherungsschutz bieten. Wir arbeiten hier nur mit Versicherern, in deren Anträgen so genannte geschlossene Gesundheitsfragen gestellt werden. So muss der Kunde wirklich nur relevante, also schwerwiegendere Vorerkrankungen angeben und nicht jeden einzelnen Arztbesuch. Die Beratung des Vermittlers wird so besonders haftungssicher, da die Gefahr einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung durch diese Vorgehensweise extrem minimiert wird.

**In die Beratung des Kunden können zwei „aktive Helfer“ mit eingebunden werden. Was ist darunter zu verstehen?**

Der Eintritt einer Pflegebedürftigkeit bedeutet eine Umstellung der Lebenssituation für den Kunden und seine Familie. Ein hoher organisatorischer Aufwand kommt auf die Betroffenen zu. Die „Pflegeplan Helfer“ unterstützen den Kunden in dieser schwierigen Lebensphase und bieten einen echten Mehrwert:

Der erste Helfer ist ein Fachanwalt der Kanzlei Michaelis, der ihn im Versicherungsfall unterstützt. Sollte der Kunde Probleme mit der Leistungsregulierung bei seinem Versicherer, oder zum Beispiel bei der Einstufung in eine Pflegestufe durch den Medizinischen Dienst haben, kann er sich telefonisch durch einen Anwalt der Kanzlei Michaelis beraten lassen.

Der zweite Helfer ist ein ausgebildeter Pflegeexperte der WDS.care GmbH. Dieser kommt sogar zu dem Kunden nach Hause und regelt für ihn und seine Familie Organisatorisches und unterstützt ihn, z.B. bei der Beantragung, Inanspruchnahme und Koordination von notwendigen Leistungen aus den unterschiedlichen Leistungssystemen, hilft bei der Auswahl eines Pflegedienstes oder berät bei der Anpassung des Wohnumfeldes.

Diese Helfer sind für Makler und Kunde kostenfrei und können über den Pflegeplan mit in den Versicherungsschutz integriert werden. Der Kunde kann diese Leistungen jederzeit in Anspruch nehmen, sogar wenn der Pflegefall noch nicht eingetreten ist.

**Es wird schwer sein, an Ihrem Tool vorbei zu kommen. Einige Tarifwerke werden eventuell nachgebessert, um mit Ihrem Tarif gleich zu ziehen. Rechnen Sie mit dieser Reaktion?**

Ja, wir haben auch schon einige Anfragen von Versicherern erhalten, die in den Pflegeplan aufgenommen werden möchten. Wir werden den Pflegeplan daher voraussichtlich demnächst erweitern. Die dazukommenden Versicherer sind gerade dabei ihre Gesundheitsfragen an unseren Pflegeplan anzupassen, da wir nur mit Versicherern arbeiten, deren Anträge ausschließlich geschlossene Gesundheitsfragen aufweisen. Der Pflegeplan ermöglicht Maklern somit nicht nur einen optimalen Beratungsablauf zum Thema Pflege darzustellen, sondern bietet auch den Vorteil, dass Makler hinsichtlich der Gesundheitsprüfung stark vereinfachte Prozesse und maximale Transparenz vorfinden.

Alle Versicherungsmakler können den Pflegeplan kostenfrei nutzen und natürlich auch die „Pflegeplan Helfer“ in den Versicherungsschutz ihres Kunden integrieren. Die aktuelle Version steht immer unter [www.pflegeplan.de](http://www.pflegeplan.de) zur Verfügung.