

<http://pflegeplan.de/>

Pflegeversicherung leicht gemacht

Pflege(zusatz)versicherungen zu verkaufen, ist kein Zuckerschlecken. Keiner denkt gerne über die eigene Pflegebedürftigkeit nach, jeder zahlt ohnehin in die staatliche Pflegeversicherung ein. Wie es trotzdem geht, zeigt der „Pflegeplan“ von Insuro.

Für viele Makler ist der Beratungsprozess zur Pflegeversicherung mühsam: Erst muss der Kunde überhaupt bereit sein, sich mit dem Thema zu beschäftigen, dann verstehen, dass die staatliche Absicherung nicht ausreicht und seine Versorgungslücke groß ist. Er muss seine Gesundheit prüfen lassen und sich schließlich aus vielen Angeboten die richtige Lösung suchen. Der Insuro Maklerservice will den Maklern das Leben leichter machen und hat dazu das kostenlose und selbstrechende Tool „Pflegeplan“ entwickelt. Notfalls kann der Kunde mit dem Pflegeplan sogar alleine seine Versorgungslücke ausrechnen und einen passenden Versicherer finden.

Es funktioniert ganz einfach: Der Makler (oder Kunde) lädt den Pflege-

plan herunter und trägt nur wenige Daten ein: Namen, Geburtsdatum, Gewicht und Größe sowie das Bundesland, in dem er lebt. Der Pflegeplan informiert über die bedrohlich steigende Zahl der Pflegebedürftigen, die vier Pflegestufen, den Unterschied zwischen laien-, ambulanter und stationärer Pflege. Der Pflegeplan macht deutlich, dass die gesetzliche Pflegeversicherung bei Weitem nicht alle Kosten trägt und man deshalb vorsorgen muss, will man im Alter auf Wohlstand, Geselligkeit und Eigenheim nicht verzichten. Dann geht's ans Rechnen: Die vier Pflegestufen 0 bis 4 kosten (Jahrgang 1965 in NRW) 720 (Laien), 2.491 (ambulant) und 3.974 (stationär) Euro. Die Stiftung Warentest geht allerdings

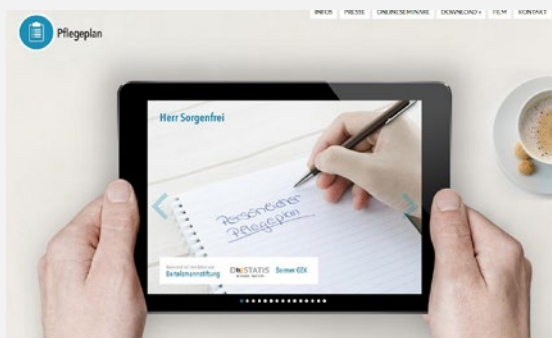
von deutlich geringeren Kosten aus. Angesichts knapper staatlicher Leistungen liegt meine Versorgungslücke also zwischen 476 und 2.362 Euro.

Einfach für Laien und Makler

Dann wird ein formloser Gesundheitscheck gemacht und schließlich die Tarife und Leistungen von Allianz, Arag, DFV, Hallescher, Münchener Verein, SDK, Signal Iduna und Vigo verglichen. Die Tarife liegen zwischen 40,91 (Signal) und 111,20 Euro (Hallesche), aber nur drei der Versicherungen erfüllen zwölf der 15 „Leistungspunkte“. Testsieger ist schließlich die DFV mit rund 78 Euro, gefolgt von Vigo (94 Euro) und Arag (97 Euro). Auf dem vorletzten Blatt trägt sich der Makler ein, der das Ganze dann ausdruckt und an Insuro schickt. Der Kunde bekommt als „kostenlose Helfer“ noch die Vor-Ort-Pflegeberatung (nach § 7a Sozialgesetzbuch XI) durch unabhängige Pflegeexperten der WDS.care GmbH sowie eine telefonische anwaltliche Erstberatung durch einen Fachanwalt der Kanzlei Michaelis. So schön kann selbst versichern sein.

Fazit: Ein schickes kleines Tool für Experten und Laien, das zwar Lust auf eine Pflegeversicherung macht, allerdings nur wenige Versicherungen vergleicht. Hier müsste man dem Kunden eigentlich noch weitere Vergleichsportale empfehlen.

Autor: Dirk Reder
 www.geschichtsbuero.de



Der Pflegeplan ist ein kostenloses und selbstrechendes Beratungstool, das schnell die Versorgungslücke aufdeckt und passende Versicherungen empfiehlt.

Versicherer	DFV		Vigo		ARAG	
	Flux	PIF	PIF	PIF	PIF	PIF
Versicherbarkeit	+	+	+	+	+	+
Versicherungsart	amb. stat.	amb. stat.	amb. stat.	amb. stat.	amb. stat.	amb. stat.
Pflegestufe 3	2.400€	2.400€	2.400€	2.400€	2.400€	2.400€
Pflegestufe 2	1.350€	1.350€	1.350€	1.350€	1.350€	1.350€
Pflegestufe 1	600€	600€	600€	600€	600€	600€
Pflegestufe 0	600€	600€	600€	600€	600€	600€
Monatsbeitrag	77,67€	93,71€	93,71€	96,95€	96,95€	96,95€
Leistungspunkte	12	12	12	12	12	12

Nach Bedarfsanalyse und Gesundheitsprüfung sind beim Marktvergleich drei von acht getesteten Versicherungen übrig geblieben.