



GUIDED CONTENT

Mittelständische Pflegeeinrichtungen sind das Rückgrat der Pflege

VERSICHERUNG

Mittelständische Pflegeeinrichtungen sind das Rückgrat der Pflege

Ohne sie läge die pflegerische Versorgung in Deutschland am Boden. Doch immer mehr kleine, inhabergeführte Unternehmen geben auf.

Der Grund: zu viel Bürokratie und Reformen, zu wenig Vertrauen und unternehmerische Freiheit. Stattdessen treten immer häufiger Großinvestoren aus dem In- und Ausland auf den Plan. Vincentz Network, führender Fachverlag der Pflegebranche, und der Verband Deutscher Alten- und Behindertenhilfe e. V. (VDAB) warnen vor dieser Entwicklung und haben deshalb die Initiative „Erfolgsfaktor Mittelstand“ ins Leben gerufen. Jetzt wurden die Kernforderungen für einen politischen Kurswechsel im Bundesministerium für Gesundheit in Berlin übergeben.

Die komplette Broschüre gibt es auch zum Download unter:
www.altenheim.net/Produkte/Downloads/Informationen-allgemein
www.vdab.de/presse/publikationen/erfolgsfaktor-mittelstand



^ Pflegebedürftig – gut, wenn man einen starken Partner an seiner Seite hat

PFLEGEVERSICHERUNG

DKV = Pflegekompetenz

Die DKV ist Marktführer in der privaten Pflegezusatzversicherung und konnte in den vergangenen Jahrzehnten eine hohe Kompetenz in allen Facetten der Pflegeversicherung aufbauen

Rund 740.000 Kunden vertrauen der DKV ihre Pflegepflichtversicherung an, dazu kommen fast 480.000 Pflegezusatztarife.

Die Pflegezusatzversicherungen der DKV werden in Vergleichstests immer wieder gut bewertet. Das Pflegetagegeld PTG zum Beispiel erhält hier seit Jahren Top-Noten. Bei Pflegebedürftigkeit erhält der Kunde aus dem PTG für jeden Tag das vereinbarte Pflegetagegeld – unabhängig von den tatsächlichen Kosten. Die Höhe kann der Versicherte von fünf bis 160 Euro pro Tag selbst festlegen. Dies entspricht 150 Euro bis 4.800 Euro im Monat. In Abhängigkeit vom festgestellten Pflegegrad erhält der Kunde einen festgelegten Prozentsatz.

**SELBSTBESTIMMT LEBEN -
AUCH BEI PFLEGEBEDÜRFTIGKEIT**

Der Kunde bestimmt selbst, in welchem Umfang und wo er Betreuung oder Pflege in Anspruch nimmt. Vor allem für die Versorgung in den eigenen vier Wänden in den am häufigsten vorkommenden, niedrigen Pflegegraden leistet der Tarif PTG sehr viel – und folgt damit dem Wunsch der meisten Menschen, möglichst lange im eigenen Umfeld selbstbestimmt handeln und leben zu können.

Der PTG enthält eine dynamische Komponente, der man widersprechen kann. Der Kunde steigt in jungen Jahren mit

740.000

**PFLEGEPFLICHT-
VERSICHERUNGEN**

480.000

PFLEGEZUSATZTARIFE

einem geringen Beitrag in den Tarif ein. Der Versicherungsschutz erhöht sich dann unabhängig vom Gesundheitszustand des Kunden alle drei Jahre um fünf Euro Tagesgeld mit entsprechendem Mehrbeitrag.

**INDIVIDUELLER SERVICE
MIT DEM PFLEGESCHUTZPAKET**

Oft trifft Pflegebedürftigkeit Betroffene und Angehörige unvermittelt. Dann stellen sich schnell finanzielle, organisatorische und praktische Fragen. Mit dem neuen Pflege Schutz Paket PSP liefert die DKV hier die nötige Unterstützung. Das Produkt ist ein Paket aus mehreren Leistungen: Ab Versicherungsbeginn können präventiv schon vor dem Eintritt der Pflegebedürftigkeit Beratungsleistungen in Anspruch genommen werden, telefonisch und direkt vor Ort. Der Kunde kann sich auch ab sofort zur Pflegebedürftigkeit seines Partners oder seiner Angehörigen

wie zum Beispiel der Eltern vor Ort beraten lassen. Weiterer Bestandteil des Paketes ist eine Versorgungs-Garantie innerhalb von 24 Stunden für einen Pflegeheimplatz beziehungsweise zu einem ambulanten Pflegedienst sowie finanzielle Leistungen in Form einer Einmalzahlung in Höhe von 1.000 Euro. In dieser Kombination ist das Produkt auf dem deutschen Markt derzeit einzigartig.

Den Antragsprozess hat die DKV für Makler besonders einfach gehalten. Mit der Web-Anwendung SmartFill können Makler direkt im Kundengespräch PDF-Anträge für Pflegezusatzversicherungen komfortabel ausfüllen – und das auf verschiedenen Endgeräten (PC, Laptop, iPad, Android-Tablet etc.). Durchgehend digital – von der Zusteuerung passender Antragsformulare, Beiträge und Vertragsunterlagen bis zur digitalen Unterschrift und der direkten Risikoentscheidung am Point of Sale. •

DKV DEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG AG

Mehr Informationen
finden Sie unter:
makler.ergo.de



^ Leben wie man will, selbst bei Pflegebedürftigkeit

INTERVIEW MIT DKV DEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG AG ZUM THEMA:

PFLEGETAGEGELD (PTG)

Welchen Ansatz verfolgt der Tarif PTG?

Mit dem vereinbarten Pfl egetagegeld können Pflegebedürftige die Kosten finanzieren, die von der Pflegepflichtversicherung nicht gedeckt sind. Das Geld steht zur freien Verfügung. Es kann somit flexibel eingesetzt werden, im Heim oder für die Pflege zu Hause, zum Beispiel auch für Umbauten im Haus. Die Versicherten können also selbst entscheiden, wo und in welchem Umfang sie gepflegt werden wollen und welche Unterstützung sie benötigen.

Wie unterscheidet er sich von seinen Mitbewerbern?

Der PTG sieht hohe Leistungen im stationären und vor allem auch in den am häufigsten vorkommenden niedrigen Pflegegraden im ambulanten Leistungsfall vor. Der Tarif bietet eine im Wettbewerbsvergleich sehr gute dynamische Erhöhungsmöglichkeit: alle drei Jahre ohne Risikoprüfung – sogar bei bestehender Pflegebedürftigkeit. Dieser automatischen Erhöhung kann der Kunde widersprechen, und zwar ohne Konsequenzen. Somit passt sich der Versicherungsschutz an die Lebenssituation an.

Welche Flexibilität bietet dieser Tarif?

Der Tarif sieht eine Erhöhung des Tagegeldes alle drei Jahre um fünf Euro vor. Durch diese Leistungsdynamik wächst das Tagegeld langsam an, so dass auch für junge Menschen, die gerade ihre Existenz aufbauen und den Schwerpunkt auf andere Versicherungen legen, der PTG frühzeitig abgeschlossen werden sollte. Der Tarif PTG kann mit dem Pflege Schutz Paket um eine Versorgungs-Garantie innerhalb von 24 Stunden sowie mit weiteren Beratungs- und Serviceleistungen ergänzt werden.

Für welche Zielgruppe ist der PTG geeignet?

Der Tarif ist für alle interessant, die auch bei Pflegebedürftigkeit weiter selbstbestimmt bleiben wollen, um selbst entscheiden zu können, wo und wie sie gepflegt werden. Zum Beispiel, um möglichst lange in den eigenen vier Wänden leben zu können. Der Abschluss in jungen Jahren hat viele Vorteile, da der Einstieg mit niedrigem Beitrag, gutem Gesundheitszustand und langer Laufzeit für das dynamische Anwachsen des Tagegelds positive Faktoren darstellt. Das Tagegeld dient im Übrigen auch als Vermögens- und Einkommensschutz für die Zukunft der betroffenen Kunden und ihrer Angehörigen.

DKV DEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG AG

ZUM FILM

QR-Code scannen und Youtube-Film
zum PTG online ansehen:



DIE STUTTGARTER

FONDSPiLOT – das neue Robo-Advice-Angebot der Stuttgarter

Die Stuttgarter hat den FONDSPiLOT, eine innovative digitale Beratungslösung, im Markt positioniert. Das neue Angebot unterstützt Vermittler bei der bedarfsgerechten Beratung zu reinen Fondspolicen und Hybridprodukten der Stuttgarter

Der Vermittler kann erstens das digitale Beratungstool des FONDSPiLOT für die systemgesteuerte Ermittlung eines Anlegerprofils seines Kunden nutzen. Im Zuge dessen erhält er auch einen Vorschlag für ein passendes gemanagtes Portfolio. Zweitens steuert der FONDSPiLOT das gewählte Portfolio automatisch mit SAM, dem Stuttgarter Automatischen Management: ein einzigartiger Algorithmus, der speziell für den langfristigen Anlagehorizont einer Altersvorsorge entwickelt wurde. Der FONDSPiLOT erleichtert dem Vermittler die Beratung und gibt ihm zusätzliche Sicherheit. Mit dieser automatisierten Beratungslösung hat Die

Stuttgarter ein eigenes Robo-Advice-Angebot auf den Markt gebracht. Es richtet sich an Vermittler, die bereits fondsgebundene Altersvorsorgeprodukte beraten und ihre Aufwände reduzieren wollen, aber auch an Vermittler, die bisher wenig Berührung mit Fondspolicen hatten.

STÄRKUNG FONDSGEBUNDENER ALTERSVORSORGE LÖSUNGEN

In der anhaltenden Niedrigzinsphase verlieren Klassiktarife der privaten Lebens- und Rentenversicherung zunehmend an Bedeutung. Ihre Rendite hat sich in den letzten Jahren stetig verschlechtert. Fondsgebundene Lösungen können hingegen auf lange Sicht eine attraktive Rendite erwirtschaften. Die Stuttgarter hat den FONDSPiLOT entwickelt, um Vermittler bei der komplexen und zeitintensiven Beratung und Betreuung fondsgebundener Altersvorsorge zu unterstützen.

ERMITTLUNG EINES ANLEGERPROFILS UND VORSCHLAG EINES GEMANAGTEN PORTFOLIOS

Das Beratungstool des FONDSPiLOT führt Vermittler und Kunden über eine anwenderfreundliche Oberfläche durch zehn Fragen. Auf Basis der Antworten

↳ Die neue digitale Beratungslösung der Stuttgarter



↳ **Schaubild:** Der FONDSPiLOT findet und steuert das Stuttgarter gemanagte Portfolio



ermittelt der FONDSPiLOT ganz automatisch das Anlegerprofil. Diesem ordnet er ebenso automatisch ein passendes gemanagtes Portfolio zu. Es stehen fünf verschiedene Portfolios mit unterschiedlichen Chance-Risiko-Profilen zur Verfügung. Jedes davon besteht aus bis zu 13 verschiedenen Fonds, vor allem kostengünstigen Indexfonds (ETF). Die Portfolios berücksichtigen viele verschiedene Anlageklassen weltweit.

DOKUMENTATION DER GEEIGNETHEIT UND ANGEMESSENHEIT

Nutzt der Vermittler das Beratungstool, erhält er eine Dokumentation der Geeignetheit und Angemessenheit. Die Stuttgarter ist zurzeit der einzige Versicherer in Deutschland, der diese Möglichkeit bietet. Bevorzugt der Berater zur Ermittlung des Anlegerprofils eine eigene Lösung, kann er das gewünschte gemanagte Portfolio auch direkt anwählen.

AUTOMATISCHE ANPASSUNG DES PORTFOLIOS OPTIMIERT FÜR LANGFRISTIGE ALTERSVORSORGE

Der FONDSPiLOT-Algorithmus SAM managt das Portfolio während der gesamten Vertragslaufzeit professionell: Er überprüft es regelmäßig und passt die Zusammensetzung bei sich verändernden Märkten automatisch an das Risikoprofil des Kunden an – kostenfrei. Dabei berücksichtigt der SAM-Algorithmus speziell den langfristigen Anlagehorizont einer Altersvorsorge.

Das unterscheidet den FONDSPiLOT von vielen anderen Robo-Advice-Angeboten im Markt, die nur für kurzfristige Geldanlageprodukte entwickelt wurden. Und die tagesaktuelle Darstellung der Portfolios während der Vertragslaufzeit schafft Transparenz.

**MODERNE BERATUNG,
UNTERSTÜTZT DURCH LEISTUNGS-
FÄHIGE ZUKUNFTSTECHNOLOGIE**

Mit dem FONDSPiLOT zeigen Vermittler, dass sie persönlich, modern und zeitgemäß mit Unterstützung zukunftsorientierter Technologie beraten können. So festigen sie langfristig das Vertrauen ihrer Kunden. Mit dem FONDSPiLOT ist die Beratung für Vermittler einfach, schnell und noch sicherer. Sie können sich darauf konzentrieren, die Lebenssituation ihrer Kunden als Ganzes im Blick zu behalten.



Jens Göhner
Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing
Vorsorge und Investment,
Stuttgarter
Lebensversicherung a. G.



Mehr Informationen
finden Sie unter:

www.fondspilot.stuttgarter.de

JENS GÖHNER

 **FONDSPiLOT**
powered by SAI

Jetzt anmelden zur Tour unter:
vertriebstour.stuttgarter.de

Auf Erfolgskurs mit dem FONDSPiLOT:

einfach, schnell und noch sicherer.

Die Stuttgarter hat mit dem FONDSPiLOT eine innovative Lösung entwickelt, die Vermittler entlastet, ihre Beratung erleichtert und ihnen dabei zusätzliche Sicherheit gibt. Erfahren Sie mehr über unser neues digitales Beratungstool zur Portfolio-Auswahl und unsere zukunftsweisende Portfolio-Anpassung unter fondspilot.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

INTERVIEW MIT DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG ZUM THEMA:

PFLEGEZUSATZVERSICHERUNG

Warum sollte man eine Pflegezusatzversicherung abschließen? Die staatliche Pflegeversicherung deckt die Kosten, die etwa bei der Inanspruchnahme einer Pflegekraft anfallen, nur zu einem Drittel. Eine Pflegezusatzversicherung soll diese Finanzierungslücke schließen beziehungsweise nahezu decken und sichert damit grundlegende gesundheitliche Veränderungen im Alter ab. Diese Form der Absicherung ist Pflichtbestandteil einer umfassenden Altersvorsorge. Gerade in Anbetracht der Tatsache, dass der Anteil der Pflegebedürftigen an der Gesamtbevölkerung zukünftig weiter steigen wird. So werden statistisch gesehen jede zweite Frau und jeder dritte Mann pflegebedürftig. Pflegefälle kommen somit in jeder Familie vor.

Welche Auswirkungen haben in diesem Zusammenhang politische Reformen wie PSG II?

PSG II und die Umstellung von drei Pflegestufen auf fünf Pflegegrade bringen durchaus positive Neuerungen mit sich. Zum Beispiel profitieren Demenzkranke von dem nun verbesserten Einstufungsverfahren. Allerdings suggeriert die Politik den Menschen nach wie vor, dass eine private Pflegevorsorge nicht notwendig sei. Das halten wir angesichts der erheblichen Finanzierungslücke beim Thema Pflege für unverantwortlich.

Welche Leistungen sollte eine Pflegezusatzversicherung enthalten?

Sie sollte die ambulante Pflege im Eigenheim abdecken und die Finanzierung eines Pflegeheimplatzes unterstützen. Darüber hinaus sollte die Versicherung eine Dynamisierung vorsehen und weltweit leisten. Das alles sowie die Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 1 bietet unsere DFV-DeutschlandPfleger, die von der Stiftung Warentest jüngst erneut als Testsieger ausgezeichnet wurde.

Welche Vorteile bieten Sie Maklern bei der Vermittlung von Pflegezusatzversicherungen?

Wir stellen Maklern eine Vielzahl an digitalen Unterlagen und Hilfsmitteln für das Kundengespräch zur Verfügung. Dazu zählen unter anderem digitale Abschlussstrecken, um so das von Amazon gewohnte Kaufgefühl vermitteln. Dank unseres „Alles drin“-Prinzips muss der Kunde nicht entscheiden, was er versichert, sondern nur, in welcher Höhe. Es ist mit der DFV-DeutschlandPfleger Flex aber auch möglich, den Tarif an den individuellen Bedarf anzupassen.

**STEPHAN SCHINNENBURG, VERTRIEBSVORSTAND DER DEUTSCHEN
FAMILIENVERSICHERUNG**