



Nachgefragt bei  
**Peter Przybilla,**  
 Geschäftsführer der Hengstenberg & Partner  
 Versicherungsmakler GmbH

**AssCompact** Die „Pflegergänzungsversicherung“ wird zunehmend diskutiert. Entsteht daraus ein Zukunftsmarkt für freie Vermittler?

**Peter Przybilla** Die Pflegeversicherung muss stärker in den Fokus der Menschen gerückt werden. Vor allem auch bei den Vermittlern. Hier gibt es überwiegend unversicherte Kollegen, wenn man den Umfragen glaubt. Die Pflegeversicherung wird auch wichtig, weil die familiäre Pflege immer mehr verschwinden wird und die Menschen zwar älter, aber nicht gesünder werden. Von einer konkreten Brisanz würde ich aber nicht sprechen, da es viele Bereiche gibt, die unterversichert sind. Auch wird sich nicht ein ganzer „Markt“ auf-tun, sondern es werden sich einzelne Zusatzbausteine anbieten, die in eine qualifizierte Beratung mit einfließen.

**AC** Steht die Pflegeversicherung im Wettbewerb mit Altersvorsorgeprodukten?

**PP** Jeder Kunde muss sorgfältig prüfen wofür er sein Geld ausgeben möchte. Dafür benötigt er unsere uneingeschränkte Aufmerksamkeit. Ein Wettbewerb entsteht also nur mittelbar. Wenn meine Altersvorsorge schon zu einem frühen Zeitpunkt so hoch ist, dass ich mir einen Pflegeplatz leisten kann, so ist das Pflegerisiko im Alter eher gering. Für das Pflegerisiko in jungen Jahren kann auch eine BU mit Pflegefallabsicherung helfen. Ich würde die Pflege eher als Ergänzung sehen, weniger als Konkurrenz. Bei der Ausgestaltung helfen wir gerne und bekommen für beides Courtagel. So könnte man sagen: „Konkurrenz belebt das Geschäft“.

**AC** Welches Modell der Pflegezusatzversicherung würden Sie (welchen) Kunden empfehlen?

**PP** Die Ausgangslage ist für alle gleich: Eine Grundabsicherung in der PKV wie in der GKV und das gleiche Pflege- bzw. Sterblichkeitsrisiko. Es kommt also mehr auf den Geldbeutel und die Risikoaffinität des Einzelnen an. Von den drei Möglichkeiten Pflegetagegeld, Pflegekosten und Pflegerente kann ich mich nur für eine Pflegerente erwärmen, die auch Geld zurück zahlt, wenn ich kein Pflegefall werde. Die anderen haben ein hohes Risiko hinsichtlich Inflation (Tagegeld) und Unbezahlbarkeit (Pflegekosten). Zusätzlich machen mir Aktionen zur Versicherung ohne Risikoprüfung, nur mit Wartezeiten versehen, Sorgen. Sollten die Prämien für eine Pflegerente die finanziellen Möglichkeiten überreizen, bleibt nur das Tagegeld für eine geringe Monatsprämie. Insgesamt bleibt bei der Entwicklung einer guten Pflegefallabsicherung noch reichlich Potential. ■

**allsafe Casa**  
 DIE Eigenheimversicherung  
[www.k-r-n.info](http://www.k-r-n.info)

**Wohngebäude UND Hausrat**  
 mit nur EINER Versicherung abdecken!


**Klare Vorteile:**

- EDV Produkt für Hausrat- und Wohngebäudeversicherung
- Unschlagbares Preis-Leistungsverhältnis
- Entschädigungsbetrag bis 1 Million Euro – Wertermittlung erstattet
- Allgefahrendeckung! – Umfassender Schutz gegen Zerstörung, Beschädigung und Verlust
- Große Fallrisikoprüfung und Blitzüberspannung bis 100% mitversichert
- Keine Wartezeitverzögerungen

**Was wir Ihnen bieten:**

- Frei wählbare Courtagel pro Antrag
- Polderung und Neuschadenbearbeitung innerhalb von 24 h

Erfahren Sie mehr über **allsafe casa** – DIE Eigenheimversicherung im Internet unter [www.k-r-n.info](http://www.k-r-n.info), per E-Mail: [info@k-r-n.info](mailto:info@k-r-n.info) oder telefonisch: 05 11/849 549.

Ein Produkt der  **Konzept und Marketing Gruppe**