

FONDS & VERSICHERUNG **Pflegezusatzpolicen**

Ein Thema, das die meisten Menschen wohl gern verdrängen: Was passiert, wenn man selbst oder die eigenen Eltern auf Pflege angewiesen sind – und wie lässt sich das finanzieren?

Die Finanzen **pflegen**

Die Pflichtversicherung reicht nicht aus, um die Kosten bei Pflegebedürftigkeit zu decken. Da hilft nur **privater Zusatzschutz**, doch die Abschlüsse stocken. Was Makler dagegen tun können.

Ähnlich wie die gesetzliche Krankenversicherung entwickelt sich auch die erst 1995 eingeführte gesetzliche Pflegeversicherung (GPV) finanziell zum Pflegefall. Die gesetzlich bereitgestellte Summe deckt nur grob die Hälfte der tatsächlichen Kosten, es handelt sich quasi um eine Teilkaskoabsicherung. Betroffene sind im Pflegefall auf privates Vermögen, tatkräftige familiäre Unterstützung oder sogar auf Sozialhilfe angewiesen. „Für die meisten wäre eine private kapitalgedeckte Zusatzpolice eine sinnvolle Alternative“, sagt Thorsten Bohrmann, Versicherungsanalyst bei Morgen & Morgen (M&M).

Dennoch sichern sich nur vergleichsweise wenige Deutsche gegen dieses elementare Lebensrisiko ab. Von 16,7 Millionen Deutschen, die 67 Jahre und älter sind, haben nur 4,3 Millionen eine Pflegezusatzversicherung. Klar ist, dass die Zahl der Senioren weiter zunehmen wird, während die der Erwerbsfähigen schrumpft. Das bringt das Umlagesystem an seine Grenzen. Denn

auch die Zahl der Pflegebedürftigen nimmt unablässig zu. Sie hat sich seit 2010 bis heute auf 4,6 Millionen verdoppelt. Bis 2030 wird sie wohl auf sechs Millionen steigen, ergab eine Expertenhochrechnung für den „Pflegerport“ der Barmer.

»Für die meisten wäre eine private Zusatzpolice sinnvoll.«

Thorsten Bohrmann, Morgen & Morgen

Ein weiterer Punkt, der in der Vorsorgeberatung oft vergessen wird: Die GPV deckt nur einen Teil der reinen Pflegekosten. Wer ins Heim muss, hat zusätzlich im Schnitt 2.200 Euro im Monat für Verpflegung, Unterkunft, Anteile an Investitionskosten und einen einrichtungseinheitlichen Eigenanteil zu zahlen. „Unterm Strich wird es meist nur mit einer Zusatzversiche-

rung funktionieren, die Pflegelücke zu schließen“, meint Bert Heidekamp, Sachverständiger für Berufsunfähigkeits-, Pflege- und Unfallversicherungen.

Dies hat auch der neue „Generationenvertrag für die Pflege“ herausgearbeitet, den der Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) vorschlägt: Beließe man es beim heutigen Umlageverfahren, müsste sich in den kommenden zwei Jahrzehnten der Beitragssatz verdoppeln. Da der demografische Druck auf das ganze Sozialsystem zunimmt, droht die Summe der Sozialbeiträge von heute fast 40 Prozent des Bruttoeinkommens bis 2045 auf 50,7 bis 52,2 Prozent zu steigen. Zu diesem Ergebnis kommt Martin Werding, Professor an der Ruhr-Universität Bochum, in einer Studie.

Huckepack mit der bKV

Pflegezusatzpolicen seien die Lösung für die Pflegelücke, so der PKV-Verband. Ganze Belegschaften ließen sich absichern, wenn der Staat analog zur Betriebsrente auch betriebliche Pflegeversicherungen fördern würde, zum Beispiel durch Steuer- und Abgabefreiheit. Eine jahrgangsspezifische Dynamisierung der privaten Pflegezusatzvorsorge würde zugleich die Leistungsansprüche gegenüber der GPV verringern,

schreiben die Autoren. So könnte der Beitragssatz für die soziale Pflegeversicherung bis über 2040 hinaus auf heutigem Niveau stabilisiert werden.

Der Zurückhaltung der Verbraucher, die das Problem der Pflegefälle allgemein zwar anerkennen, aber nur selten auf sich persönlich beziehen, ist nur schwer beizukommen. Ein Weg führt über die betriebliche Krankenversicherung (bKV), deren Verbreitung seit Kurzem deutlich zunimmt (siehe FONDS professionell 4/2021, Seite 271). Fast 1,6 Millionen Arbeitnehmer und deren Angehörige profitieren von privaten Gesundheitsleistungen, darunter auch gut 400.000 Pflegetagegeld-Begünstigte durch die neue Chemie-Pflegeabsicherung (Careflex Chemie), schätzt der PKV-Verband.

Detaillierte Analyse

Maklern fällt es oft schwer, für ihre Kunden eine gute Pflegepolice zu finden. Häufig hat sich Heidekamp in den vergangenen Jahren über das Kleingedruckte in den Verträgen geärgert. Trotz guter Ratingergebnisse der Tarife fand der Inhaber der Kanzlei Heidekamp bei eingehender Prüfung der Bedingungen oft mehr als ein Haar in der Suppe. „Mal hatten Kunden keinen Anspruch auf Leistungen, weil Versicherer die Voraussetzungen zu schwammig formulierten, mal wurden Leistungen nur in Werbeunterlagen zugesagt, nicht jedoch im Bedingungsnetzwerk“, sagt der Sachverständige, der auch als Makler arbeitet.

Irgendwann reichte es dem Berliner. Weil er nicht länger sehenden Auges in die Beraterhaftung geraten wollte, gründete er Fairtest und betätigte sich auch als Analyst. Aktuell sind Pflegezusätze von ihm zu über 200 Schwerpunktfragen bewertet und über 1.200 Qualitätsmerkmale bei den Bedingungen herausgearbeitet worden.



»Meist gelingt es nur mit einer Zusatzversicherung, die Pflege-lücke zu schließen.«

Bert Heidekamp, Sachverständiger

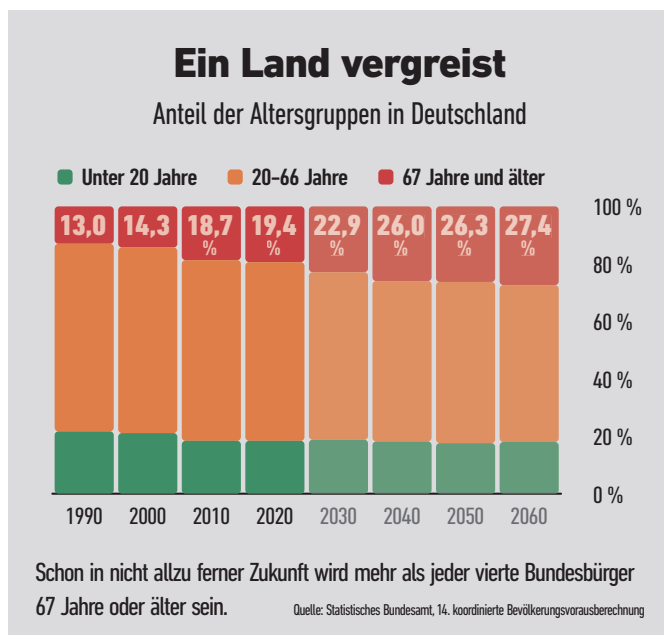
„Dies schaffen Ratings so nicht“, sagt Heidekamp, der auch „Höchstleistungstarife“ (siehe Kasten nächste Seite) auszeichnet.

Bei privaten Pflegezusatzpolicen gibt es im Prinzip drei Möglichkeiten, die potenzielle Finanzierungslücke zu schließen. Die

PKV hat rund 3,04 Millionen private und 900.000 staatlich geförderte Pflegetagegeld-Policen (Pflege-Bahr) im Bestand. Sie konkurrieren mit Pflegerenten der Lebensversicherer (244.000 Verträge). Hinzu kommen die von der PKV offerierten rund 360.000 Pflegekostenversicherungen, bei denen der Anbieter einen Anteil jener Kosten übernimmt, die die gesetzliche Absicherung nicht bezahlt. Im Unterschied zu diesen Verträgen haben Pflegerente und Tagegeld den Vorteil, dass sie zur freien Verfügung des Versicherten stehen und auch für „Hotelkosten“ im Pflegeheim verwendet werden können. Eine Pflegerente ist zwar deutlich teurer als das Tagegeld, dafür aber sehr resistent gegen Beitragserhöhungen und ohne Wartezeiten zu haben.

Verunsicherte Kunden

Häufig summiert sich die Finanzlücke im Pflegefall auf 1.500 Euro im Monat und mehr. Dennoch hat mit 4,5 Millionen Abschlüssen nur jeder vierte potenziell Betroffene eine private Zusatzversicherung. „Das lässt sich zum Teil mit der Verunsicherung der Kunden im Zusammenhang mit höheren Beitragsanpassungen in der Vergangenheit erklären“, meint Alexander Kraus, Fachkoordinator Krankenversicherung bei der Ratingagentur Assekurata. „Mit dem zweiten Pflegestärkungsgesetz erhöhte sich 2017 zum Beispiel schlagartig die Zahl der Anspruchsberechtigten“, so Kraus. Die Anpassung sei jedoch zu gering bemessen gewesen, sodass eine Nachkalkulation nötig war, die seit 2020 wiederum zu hohen Beitragsanpassungen geführt habe. Im Durchschnitt kletterten die Monatsbeiträge im Bestand der Pflegetagegeldversicherung laut Assekurata 2017 um 10,9 Prozent und 2020 sowie 2021 jeweils um rund 9,5 Prozent. Für 2022 rechnen



FONDS & VERSICHERUNG **Pflegezusatzpolicen**

Kraus und seine Kollegen mit einem Plus von etwa 6,4 Prozent.

„Gewaltiges Risiko“

Die eigentliche Ursache für die geringe Zahl an Pflegepolicen sieht Frank Dietrich, Fachmakler aus Potsdam, allerdings in der fehlenden Erfahrung seiner Vermittlerkollegen, deren „mangelndem Einfühlungsvermögen, der Sperrigkeit des Themas selbst und der falschen Einordnung des Verhältnisses von Beitrag und Pflegerisiko“. Dietrich, der selbst drei Angehörige gepflegt hat und seinen Berufskollegen zum Einstieg ins Thema den Besuch eines Pflegeheims empfiehlt, sieht zur Zusatzversicherung keine Alternative. „Immer wieder höre ich von Eltern, dass die Kinder die Pflege übernehmen, wenn es so weit ist“, nennt der Makler ein Kundenargument gegen die Police. Doch wer pflegt, wird erfahren, dass er kaum noch Freizeit hat, weiß Dietrich aus Erfahrung. Die Belastung des beruflichen Alltags bleibe bestehen – und oft käme die psychische Belastung bei der Pflege hinzu. „Warum nimmt man dieses gewaltige Risiko für einige Euro auf sich?“, fragt er. Angst vor Beitragssteigerungen



»Immer wieder höre ich von Eltern, dass die Kinder die Pflege übernehmen, wenn es so weit ist.«

Frank Dietrich, Fachmakler

begegnet er in der Beratung mit den nackten Zahlen, die im Pflegefall auf Betroffene zukommen. „Dann geht es finanziell ans Eingemachte“, warnt Dietrich.

Aktuelle Ratings können die Argumentation pro Pflegezusätze zwar nicht ersetzen, Makler aber zu den passenden Produkten lenken. Beispiel Pflegeitagegeld: Da hat M&M kürzlich überraschend viele leistungsstarke Tarife herausgefiltert, aber – wie stets in solchen Ratings der Bedingungswerke – die steigenden Preise komplett ausgeblendet. 65 der 233 untersuchten Tarife erreichten die Höchstnote von fünf Sternen („ausgezeichnet“). Sie stammen von 17 Anbietern: Allianz, Arag, Axa, Bayerische Beamtenkrankenkasse, Concordia, DFV Deutsche Familienversicherung, Gothaer, Hallesche, Huk-Coburg, Inter, Münchener Verein, Nürnberger, R+V, UKV, Vigo, Versicherer im Raum der Kirchen (VRK) und Württembergische.

Ratings reichen nicht

Makler Dietrich sieht Ratings kritisch. „Die dort genannten Kriterien reichen bei Weitem nicht aus, um ein qualitativ hochwertiges Produkt erkennen zu können“, sagt er. Es gehe auch um Obliegenheiten, Fristen und andere Begrenzungen, Möglichkeiten der Dynamisierung auch im Leistungsfall sowie vieles mehr. Ratings seien daher oft nicht zielführend, um den tatsächlichen Nutzen zu bewerten.

Dietrich plädiert für eine ausreichend dotierte Pflegeitagegeldversicherung. Hier gebe es immer noch viel zu wenige Abschlüsse, weil das Budget meist schon für andere Absicherungen verplant sei. „Mit 55 rückt das Thema Pflege dann ins Bewusstsein, lässt sich aber wegen oft angeschlagener Gesundheit nicht mehr preiswert oder gar nicht versichern“, so der Pflegeexperte.

„Vermittler sollten über die Bedingungen auch Kompetenzen mit Blick auf Sozialgesetzbuch, das Versicherungsvertragsgesetz und die Rechtsprechung aufbauen“, empfiehlt Heidekamp. Denn eine falsche Tarifentscheidung könne zur Leistungseinschränkung oder gar -verweigerung führen – und das Vermögen des Kunden dann schnell aufgezehrt sein. **DETLEF POHL FP**

Die besten Pflege-Höchstleistungstarife¹

Kategorie	Gesellschaft	Testsieger-Tarif ²
Familie mit Kinderwunsch	Gothaer	MediPG (Stand 1/2017)
	Axa	Vario (Stand 4/2022)
	Münchener Verein	Deutsche Privatpflege (6/2019)
	Allianz	Pflegeitagegeld Best (1/022)
Kind	Axa	Vario (Stand 4/2022)
Startertarife ab 18	Ideal	Pflege Starter Exklusiv (ab PG 2)
Optionstarif	Münchener Verein	Deutsche Privatpflege – Basis
BU mit Pflegerentoption	derzeit kein Tarif empfehlenswert	
Pflegeitagegeld	Allianz	Pflegeitagegeld Best (1/2022)
Pflegeitagegeld für Senioren	Münchener Verein	Deutsche Privatpflege – Premium
Pflegerente	Ideal	Ideal Pflegerente Exklusiv (ab PG 2)

¹ Pflegezusatzversicherungen analysiert und prämiert durch Fairtest | ² mindestens 70 % Erfüllungsgrad der Fairtest-Standards (je nach Bedarf, Schwerpunkten und Gesundheitszustand sind auch Inter, R+V, Nürnberger, Hallesche, Vigo, DFV empfehlenswert) Stand: Juli 2022 | Quelle: Fairtest