

# Golden Ager im Visier der Vermittler

Die Zielgruppe 50+ steht zunehmend im Fokus des Finanzvertriebs. Welche Produkte und Kundenwünsche derzeit akut sind und wo es an sinnvollen Deckungskonzepten noch mangelt.

## Detlef Pohl

Viele Vertreter haben mit Senioren-Versicherungen noch keine einschlägige Erfahrung. 52 % der Vertriebe bewegen sich seit weniger als einem Jahr auf dem Seniorenmarkt, zeigt eine Untersuchung des Instituts für Senioren-Ökonomie aus Coburg. Dabei setzen die Vermittler meist auf persönlich lieb gewonnene Verträge. Es sei eine Spezialisierung vor allem auf Sterbegeld und Vorsorge für die Enkel erkennbar, sagt Elmar Helten, emeritierter Professor der Ludwig-Maximilians-Universität München, der das private Institut für Senioren-Ökonomie mitgegründet hat. Fatal: Erst an vierter Stelle wird die Pflege-Vorsorge vom Vertrieb thematisiert, obwohl sie das Thema Nummer Eins sein müsste. Vermittler erwarten von den Versicherern, dass sie das Produktfeld Pflege mit der höchsten Priorität weiterentwickeln, so 63 % der Befragten.

Als beliebteste Anbieter für Senioren-Policen machte die Umfrage des Instituts für Senioren-Ökonomie insbesondere fünf Unternehmen aus: IDEAL, Volkswahl Bund, Generali,

Bayerische Beamten-Versicherung und LV von 1871. Nach Sparten dominieren in der Befragung die IDEAL Lebensversicherung im Lebens- und Unfallbereich, der Volkswahl Bund im Kompositbereich.

## Flut von Senioren-Produkten

Die vergangenen drei Jahre haben eine wahre Flut neuer Senioren-Policen gebracht. Fast alle Versicherer bringen in diesen Wochen und Monaten neue Produkte für diese umgarnte Zielgruppe auf den Markt. Mit allen möglichen Komponenten. Das macht es auch schwierig, einen Überblick zu behalten. Vor allem, aus der Flut dann noch passende Produkte für unterschiedliche Kunden mit sehr individuellen Bedürfnissen zu filtern, wird immer mehr zu einer echten Herausforderung an alle Vermittler.

Golden Ager – diese gängige Bezeichnung für Menschen ab 50 suggeriert große finanzielle Sicherheit im Alter. Jeder zweite Berufstätige rechnet im Alter mit monatlichen Nettoeinnahmen zwischen 1000 und 2000 €. Doch schon heute verfügt je-

der dritte Rentnerhaushalt nur über weniger als 1000 € Nettoeinkünfte. Auch das Vermögen kann bei einem Großteil die Versorgungslücke nicht schließen: Bei über 40 % der Betroffenen liegen die Ersparnisse unter 10.000 €, ergab der „Kundenkompass Vermögensanlage ab 50“, den das F.A.Z.-Institut im Auftrag von Delta Lloyd Deutschland AG analysiert hat.

## 1000 Euro Provision an einem Vormittag

Rainer Reitzler hat an der Münchner Universität schon vor mehr als zehn Jahren die Basis für die erste deutsche Senioren-Typologie für Versicherungen gelegt. Er ist davon überzeugt, dass sich im Seniorenmarkt „1000 € Provision an einem Vormittag“ verdienen lassen. Dies hat Reitzler, seit Februar 2007 Vorstandschef der Versicherungsgruppe Münchener Verein,



Rainer Reitzler,  
Münchener Verein

„Wir sichern den Pflegefall ohne Gesundheitsprüfung und Höchst Eintrittsalter ab.“



Senioren mögen Versicherungen, wenn sie dadurch niemandem zur Last fallen. Deswegen sind auch Sterbegeldversicherungen der Renner.

### Kompetenz der Vermittler im Seniorenmarkt

Vermittler haben aus persönlicher Erfahrung bestimmte Favoriten, die sie Senioren gern anbieten. Nicht immer trifft das jedoch den tatsächlichen Bedarf. Eine Pflegerente ist wesentlich wichtiger als eine Sterbegeldversicherung.

Rang	Sparte	Zahl der sich kompetent fühlenden Vermittler in %
1	Sterbegeld	58
2	Senioren-Unfallversicherung	50
3	Senioren-Privathaftpflicht	39
4	Pflege-Rente	39
5	Sofortrente	36
6	Vorsorge für Kinder, Enkel	33
7	Bestattungsvorsorge	31
8	Senioren-Hausratversicherung	29
9	Pflege-Tagegeld	28
10	KLV ohne Gesundheitsprüfung	27
11	Sofortrente mit Pflegeoption	25
12	Aufgeschobene Rente	22
13	Senioren-Rechtsschutzversicherung	21
14	Notfall-Programm	19
15	Aufgeschobene Rente mit Pflegeoption	16
16	Senioren-Krankenzusatzversicherung	11

Quelle: Institut für Senioren-Ökonomie; Mehrfachnennungen möglich.  
© BestSeller - Versichern, vermitteln, verdienen

in einem gleichnamigen Buch behandelt und mit zahlreichen Akquisitions-Tipps unterlegt. Beim Münchener Verein hat er in kürzester Zeit die Zielgruppe mit in den Vertriebsfokus gerückt. „Sein“ erstes Seniorenprodukt, mit dem sich der Münchener Verein im Gesundheits- und Pflegesegment der Zielgruppe 50+ festsetzen möchte: Der Gesundheits- und Pflegeschutzbrief („MV-Vital“) kann das Pflegefall-Risiko über drei Tarifbausteine abdecken – ohne Gesundheitsfragen und ohne Höchsttrittsalter. Gezahlt wird u.a. Pflegetagegeld (nur in Pflegestufe III), eine Monatspauschale für pflegende Angehörige von 205 € bei mittelschwerer Demenz, falls noch keine Pflegestufe anerkannt ist sowie 70 % der Kosten für die Miete eines Hausnotruf-Systems für allein Lebende ab 75 bzw. im Pflegefall. Nachteil: drei Jahre Wartezeit für die eigentlichen Pflegeleistungen. Preisbeispiel: Ein 70-jähriger Mann zahlt für das Paket mit 50 € Pflegetagegeld 67, 90 € im Monat, eine gleichaltrige Frau 91,90 €.

Das Pflegefall-Risiko wird häufig unterschätzt. Reicht die gesetzliche Absicherung nicht aus (selbst in Härtefällen maximal 1918 € pro Monat von der Pflegekasse), geht es für die Betroffenen an die Rente und das Vermögen. Ein Heimplatz kostet monatlich häufig 2500 € und mehr. Ist alles Vermögen aufgebraucht, springt die Sozialhilfe ein. Wer sich bessere Pflegequalität leisten kann, hat in der Regel die Chance, seine Menschenwürde auch im Alter zu bewahren. Vor diesem Hintergrund erweisen sich viele Angebote der Versicherer als zu schwach, zumal das Höchsttrittsalter häufig bei 70 Jahren oder noch früher liegt. „Etliche Anbieter schicken die Kunden lieber in die lukrative Unfallversicherung, obwohl das Pflegerisiko dort nur ungenügend abgesichert werden kann“, kritisiert

Manfred Poweleit vom Branchendienst map-report.

### Ab 65 kaum noch Angebote von Krankenversicherern

Was bieten die privaten Krankenversicherer, die auch die Pflegeversicherung für ihre Kunden organisieren, zur privaten Ergänzung? Der Informationsdienstleister KVpro.de GmbH hat die Angebote zur Pflegeergänzung gesichtet, nicht jedoch die Lebensversicherer (Pflegerente) und Sachversicherer (Unfallrente mit Pflegekombinationen) einbezogen. Ergebnis: Von 39 Krankenversicherern bieten in der Altersgruppe ab 65 überhaupt nur vier Versicherer eine Pflegekosten-Police. „Es gibt von diesen wenigen Anbietern mehrere Tarife mit unterschiedlichen Erstattungssätzen, so dass man hier aufpassen muss, nicht Äpfel mit Birnen zu vergleichen“, warnt Nicole Duda von KVpro.de. Das Gros hält diese Zielgruppe offensichtlich für nicht mehr versicherbar. Natürlich ist auch für den Versicherten frühe Vorsorge besser.

Immerhin mehren sich auch für spät Aufgewachte die Offerten in Sachen Pflege in anderen Sparten. In-

novativ ist die IDEAL-Versicherung. „Wir setzen vor allem da an, wo die Lücke am größten ist (Pflegestufe III)“, sagt Vertriebsvorstand Stephan Schinnenburg. Das betreffe immerhin jeden siebten Pflegefall. Bisher gebe es Pflegerenten meist nur in Form von Krankenversicherungen mit den üblichen Nachteilen wie Wartezeiten und regelmäßiger Beitragssteigerung. Die IDEAL-Pflegerente wird als Risiko-Lebensversicherung kalkuliert, mit stabilen garantierten Beiträgen und mit einfachen Gesundheitsfragen. Zudem wurden die Bedingungen komplett dem Sozialgesetzbuch angeglichen; das war in der privaten Pflegeversicherung vorher nicht üblich. Einzigartig: Im Pflegefall sind keine Beiträge mehr zu zahlen. Damit ist der größte Nachteil von PKV-Angeboten beseitigt.

### Wenig Vertrauen in Vermittler

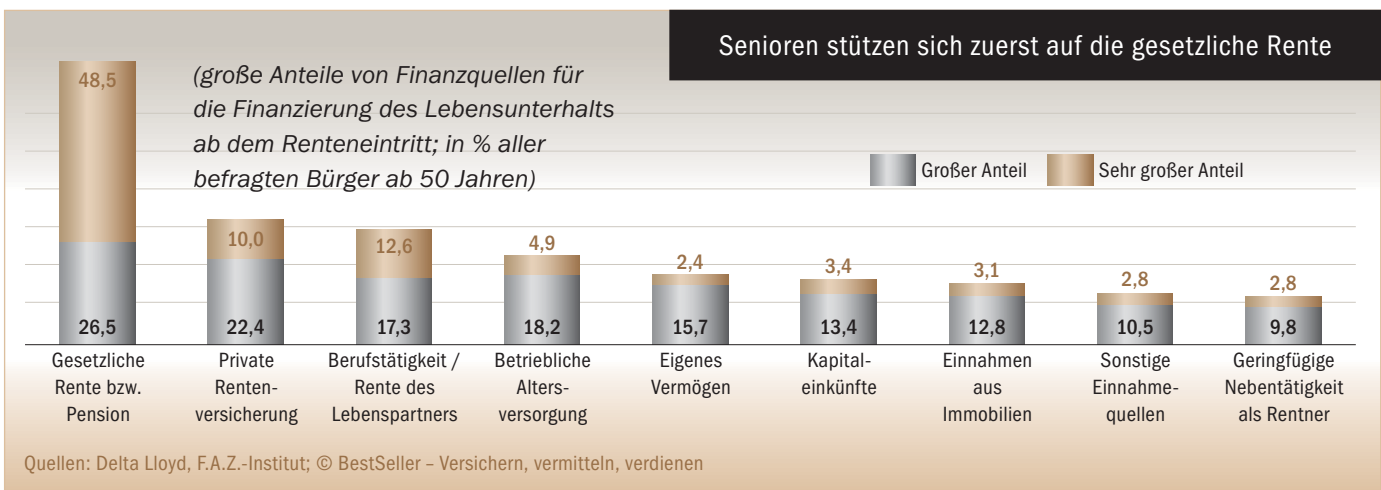
Bemerkenswert: Eine Lösung durch die professionelle Beratung zieht bisher nur eine Minderheit der Befragten in Betracht. Die meisten älteren Bürger verlassen sich bei der Wahl ihrer Altersvorsorge-Strategie allein auf ihr



**„Das Risiko, zum Pflegefall zu werden, steigt ab 75 Jahren überproportional an.“**

eigenes Urteil oder das ihres Lebenspartners (74,2 %), ergab die Studie. Lediglich 12,4 % vertrauen auf den Rat eines Versicherungsvermittlers.

Ein durchdachtes Konzept liegt den Entscheidungen der Senioren demnach nur selten zugrunde. Dadurch können trotz privater Vorsorge finanzielle Lücken im Alter entstehen – und sich die künftigen Rentner in falscher Sicherheit wiegen. Auch aus



## Pflege-Ergänzungs-Versicherungen der Krankenversicherer (Auswahl)

Die privaten Krankenversicherer bieten 65-Jährigen kaum noch Policen, die die gesetzliche Pflegeversicherung um die Zusatzkosten im Pflegefall (Erstattungssatz in %) aufstocken. Dazu wurden vor allem Angaben zu Kurzzeitpflege, Pflegehilfsmitteln, Pflegeleistung, teilstationärer Pflege und vollstationärer Pflege beurteilt. Alle Leistungsaussagen sind zusätzlich mit einem Notensystem von A+ (am besten) bis F bewertet.

Anbieter	Beitrag		Erstattungssatz in %	Tarif	Leistungs- Rating	Preis/Leistungs- Rating
	Mann / Frau (65)					
DKV	23 / 41		- <sup>1)</sup>	PEK	E	A+
Continentale / EUROPA	127 / 179		200	PZ 20	A+	B (Frau: A)
ARAG	120 / 213		200	680	A+	B
ARAG	108 / 191		180	689	A+	B
Continentale / EUROPA	96 / 134		150	PZ 15	A	B (Frau: A)
ARAG	60 / 106		100	685	C	B
Continentale / EUROPA	64 / 90		100	PZ 10	C	B (Frau: A)
Continentale / EUROPA	32 / 45		50	PZ 5	E	B (Frau: A)
ARAG	24 / 43		40	682	E	B
VICTORIA	51 / 95		100	PZ4	E	D

1) pauschal maximal 716 € pro Monat

Bewertung von A+ (am besten) bis F (schlecht); sortiert nach Preis-Leistungsverhältnis

Quelle: KVpro.de; Stand: 26. Juli 2007; © BestSeller – Versichern, vermitteln, verdienen

diesem Grunde haben jüngst zum Beispiel die Generali Versicherungen reagiert: Eigenen Angaben zufolge hat man „als erster Anbieter des Marktes bei der Basisrente einen Weg gefunden, wie Spätvorsorger die drohenden Pflegefallkosten noch absichern können“. Der Weg: Mit der ersten Rentenzahlung kann noch eine eigenständige Pflege-Rentenversicherung ohne Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden (Höhe: bis 2.000 € monatliche Pflegerente). „Dieses Recht ist eine kostenlose Serviceleistung, die gesondert auf einem Garantieschein dokumentiert wird“, sagte ein Generali-Sprecher.

### Assistance-Leistungen im Kommen

Neuere Entwicklungen prägen den Gedanken, neben Geld auch prakti-



Manfred Poweleit, map-report

**„Eine Pflege-Absicherung ist deutlich besser als eine Unfallversicherung.“**

sche Lebenshilfe zu bieten, also Assistance. Ein Allianz-Beispiel: Umfangreiche Assistance-Leistungen stehen bei der Unfallversicherung (Unfall 60 Aktiv) im Mittelpunkt, die ab 60 abschließbar ist. Nach einem Unfall gibt es neben den Geldleistungen bei dauerhaften Unfallfolgen auch ein umfangreiches Assistance-Paket mit Hilfs- und Pflegeleistungen für sechs Monate durch qualifiziertes Personal in der eigenen Wohnung. „Der Kunde soll sich nach einem Unfall einzig auf das Gesundwerden konzentrieren; alles andere übernimmt die Allianz“, beschwört Vorstand Dr. Karl-Walter Gutberlet.

Neuerdings hat das Unternehmen auch finanzielle Hilfe für den Pflegefall im Angebot (Schutzbrief 55 Plus). Der Schutzbrief soll sicherstellen, dass der Betroffene nach einem Unfall, Krankenhausaufenthalt oder im Pflegefall in seinem gewohnten häuslichen Umfeld bis zu sechs Monate lang von einem professionellen Pflegedienst weiter versorgt wird. Vorteil: Damit wird eine echte Versorgungslücke geschlossen, denn Kranken- oder Pflegeversicherung sind bei vorübergehender Hilfs- und Pflegebedürftigkeit meist nicht zuständig.

### Gern genommen: Sparpläne für die Enkel

Ein letzter Aspekt, der Senioren für den Vertrieb so interessant macht: Neuerdings lockt die Assekuranz mit so genannten Enkel-Policen. Dabei sorgen die Großeltern für die Enkelkinder vor – für Ausbildung, gegen Berufsunfähigkeit und mitunter auch fürs Alter. Hiermit reagieren die Versicherer auf oft fehlende finanzielle Mittel der Eltern zur Kindervorsorge. ■