

Shooting-Star Pflegeversicherung

Pflegekongress der Ideal verweist auf Haftungsrisiken für Vermittler

„Eine Pflegeversicherung zählt zu den elementaren Vorsorgeversicherungen, die ein Berater anbieten muss“, erklärte der auf Versicherungsrecht spezialisierte Anwalt Stephan Michaelis. „Die Versorgungslücke sollte in einem Beratungsgespräch angesprochen und dokumentiert werden“, so der Rechtsexperte. Im schlimmsten Fall könnten Berater wegen vernachlässigter Aufklärungspflicht für Unterhaltsverpflichtungen ihrer Kunden gegenüber pflegebedürftig gewordenen Kindern oder Eltern haften müssen, konstatierte Michaelis mit Verweis auf eine Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamm (AZ: 18 U 57/94). Zwar habe es in jüngster Zeit auch wieder mildere Urteile gegeben, doch das Haftungsrisiko bleibe ohne dokumentierte Beratung sicherlich bestehen.

Entscheidend für das Thema Pflege bleibt der demografische Trend. Sinkende Geburtenraten und steigende Lebenserwartungen führten zu steigenden Beiträgen im derzeitigen System der Umlagefinanzierung, erläuterte Professor Bernd Raffelhüschen. Höheren Einzahlungen bei der Pflegeversicherung stünden aber keineswegs höhere Leistungen gegenüber, wie dies bei der gesetzlichen Rentenversicherung der Fall sei, so der Freiburger Finanzwissenschaftler. Gewinner seien aber trotzdem die Bezieher von mittleren und hohen Einkommen, die von diesem „Erbschaftsbewahrungsprogramm“ profitierten und im Ernstfall weniger stark als zuvor zur Kasse gebeten würden.

Haben bislang nur rund ein Prozent der Bevölkerung einen privaten Pflegeversicherungsschutz, der darüber hinaus meist bei den Krankenversicherern als Pflegegeld- oder Pflegekostenversicherung angesiedelt ist, rechnet Stephan Schinnenburg, Vorstandsmitglied der Ideal Lebensversicherung, mit einem starken Wachstum bei Pflege Rentenpolicen. Bereits monatliche Raten zwischen 20 und 40 Euro könnten eine vernünftige Absicherung des Pflegerisikos ermöglichen und böten Vermittlern ansprechende Provisionen von 300 bis 700 Euro pro Abschluss. Obwohl Kunden oft erst im Alter von 50 bis 55 Jahren zum Abschluss solcher Policen bereit seien, liege die Annahmequote der Ideal bei dieser Zielgruppe bei rund 90 Prozent. Die Hilfe müsse aber über finanzielle Leistungen hinaus gehen, weswegen Schinnenburg auch auf Serviceleistungen wie die hauseigene Pflegeplatzgarantie innerhalb von 24 Stunden verweist. Bislang seien die vermittelten Plätze immer in Entfernungen unterhalb von 50 Kilometer gelegen, betonte er.

br

[zurück](#)