

WACHSTUMSMARKT PFLEGEVERSICHERUNG



DIE THEMEN:

Konsequenzen des neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs

Reformpläne für die gesetzliche Pflegeversicherung

Aktuelle Produktkonzepte für Pflegerente-, Pflegetagegeldversicherung

Markt für Pflegeversicherung nach Einführung des Pflege-Bahrs

Vertriebliche Erschließung und Dienstleistungs-Komponenten



Dr. Guido Bader



Manfred Bauer



Rolf Buchwitz



Dr. Wolfgang Havenith



K.-Dieter Voß



Roland Weber

DAS EXPERTENTEAM:

Dr. Guido Bader, Stuttgarter Lebensversicherung

Manfred Bauer, MLP

Rolf Buchwitz, AOK Rheinland/Hamburg

Dr. Wolfgang Havenith, Signal Krankenversicherung, Deutscher Ring Krankenversicherungsverein

K.-Dieter Voß, Vorsitzender des Beirates der Bundesregierung zur Neuordnung des Pflegebegriffs

Roland Weber, Debeka Krankenversicherung

Dr. Thomas Hilse, HILSE:KONZEPT

Prof. Dr. Adelheid Kuhlmeier, Charité Berlin

Dr. Monika Kücking, GKV-Spitzenverband

Dr. Stefan Knoll, DFV Deutsche Familienversicherung

Joachim Geiberger, MORGEN & MORGEN Group

Hajo Schmitz, AXA Krankenversicherung

Dr. Martin Schöllkopf, Bundesministerium für Gesundheit

Carsten Tombers, Allianz Lebensversicherung

Prof. Dr. Jürgen Wasem, Universität Duisburg-Essen

Andres Webersinke, Gen Re

Dr. Andreas Steinert, Europ Assistance Versicherung

**BEST
PRACTICE
DER
MARKTFÜHRER!**

IHR PLUS:

IDEENFABRIK



In diesem Rahmen werden gemeinsam von Teilnehmern und Referenten Konzepte und Ideen zu folgenden Fragen erarbeitet:

- Wie lässt sich ein Pflegeprodukt erfolgreich verkaufen?
- Welche Add-on-Produkte bieten sich für Pflēgetarife an?

Im Anschluss an die Konferenz wird Ihnen ein Summary zur Verfügung gestellt.

SPEAKERS CORNER



In jeder Pause stehen Ihnen die Referenten zur Beantwortung inhaltlicher Fragen ihres Vortrages zur Verfügung.

WEN TREFFEN SIE AUF DIESER KONFERENZ?

Die Konferenz richtet sich an Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aus Kranken- und Lebensversicherungsunternehmen. Insbesondere wenden wir uns an Führungskräfte aus den Bereichen:

- Aktuariat/Mathematik
- Produktentwicklung und Produktmanagement
- Vertrieb und Marketing
- Unternehmensplanung
- Schaden- und Leistungsmanagement

Weiterhin wenden wir uns an Führungskräfte aus Dienstleistungsunternehmen.

Haben Sie Fragen zu dieser Konferenz? INFOLINE 02 11 / 96 86 – 31 71



KONZEPTION UND INHALT:

Utta Kuckertz-Wockel

Senior-Konferenz-Managerin

utta.kuckertz-wockel@euroforum.com



ORGANISATION:

Karin Steinbach

Senior-Konferenz-Koordinatorin

karin.steinbach@euroforum.com

MONTAG, 24. FEBRUAR 2014

8.45 – 9.30

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30 – 9.40

Begrüßung durch den Moderator

Prof. Dr. Jürgen Wasem,

Alfried-Krupp-von-Bohlen-und-Halbach-Stiftungslehrstuhl für Medizinmanagement, Universität Duisburg-Essen

ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN aus gesetzlicher und privater Pflegeversicherung

9.40 – 10.00

Schnittstellen zwischen Pflege- und Krankenversicherung

- Rechtliche und faktische Ausgangssituation der gesetzlichen Pflegeversicherung
- Mögliche Lösungsansätze
- ...und die private Pflegeversicherung?

Prof. Dr. Jürgen Wasem

10.00 – 10.25

Welche Änderungen kommen durch den neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff auf den Pflegemarkt zu?

- Neuer Pflegebedürftigkeitsbegriff und damit verbundene Beiratsempfehlungen
 - Leistungsrechtliche Konsequenzen und Marktwirkungen
 - Umsetzungschancen und weitere Reformbedarfe
- K.-Dieter Voß,** Vorsitzender des Beirates der Bundesregierung zur Neuordnung des Pflegebegriffs

10.25 – 10.50

Weiterentwicklung der Pflegeversicherung – Was steht an?

- Welche Veränderungen hat das Pflege-Neuausrichtungsgesetz gebracht? – Eine Bestandsaufnahme
- Verbreitung staatlicher Förderung der Pflegevorsorge ("Pflege-Bahr")
- Verbesserte Vorsorge und Versorgung für Demenzerkrankte
- Leistungen für Angehörige
- Wege zur Verhinderung des Pflegenotstands

Dr. Martin Schölkopf, Unterabteilungsleiter, Bundesministerium für Gesundheit

10.50 – 11.00 DISKUSSION

11.00 – 11.30 PAUSE MIT KAFFEE UND TEE

11.30 – 11.55

Umsetzung des Pflegebedürftigkeitsbegriffs – Was ist zu tun?

- Systemübergang gestalten
- Offene leistungsrechtliche Fragen und Schnittstellen klären
- Überleitungsregelungen entwerfen

Dr. Monika Kücking, Leiterin der Abteilung Gesundheit, GKV-Spitzenverband

11.55 – 12.40

PODIUMSDISKUSSION**Auswirkungen des neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs auf die private und gesetzliche Pflegeversicherung**

- Welche Anpassungen sind vorzunehmen?
- Welche zusätzlichen Kosten kommen auf die Versicherten zu?

MODERATION: Prof. Dr. Jürgen Wasem

DISKUSSIONSTEILNEHMER:

- Dr. Guido Bader, Mitglied des Vorstandes, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
- Rolf Buchwitz, Stellv. Vorstandsvorsitzender, AOK Rheinland/Hamburg
- Dr. Stefan Knoll, Vorstand, DFV Deutsche Familienversicherung
- Dr. Monika Kücking
- Dr. Martin Schölkopf
- K.-Dieter Voß

12.40 – 13.10

Aktuelle Pflegetarife aus Analysesicht im Vergleich

- Produktspektrum Pflege
- Verbreitungsgrad
- Bewertung und Vergleich der Produkte

Joachim Geiberger, Vorsitzender der Geschäftsführung,
MORGEN & MORGEN Group

13.10 – 14.30 GEMEINSAMES MITTAGESSEN,
SPEAKERS CORNER

**PFLEGETARIFE ERFOLGREICH VERKAUFEN**

14.30 – 15.00

Zukunftsmarkt Pflegeversicherung

- Gesellschaftliche Bedeutung der privaten Pflegevorsorge
- Kundenanforderungen an einen bedarfsgerechten Pflegeschutz
- Pflegevorsorge in der Kundenberatung
- Wie lässt sich der Pflege-Bahr sinnvoll in die Beratungslogik einbinden?

Manfred Bauer, Mitglied des Vorstandes, MLP AG

15.00 – 15.30

Die Vorteile der vigo akzent Produkte mit Schwerpunkt Pflege

- vigo select und vigo akzent – Alles auf einen Blick
- Aufstellung im Pflegezusatzversicherungsgeschäft
- Ergebnisse und Perspektiven

Rolf Buchwitz

15.30 – 15.45 DISKUSSION
15.45 – 16.15 PAUSE MIT KAFFEE UND TEE,
SPEAKERS CORNER

**AKTUELLE TARIFE IN DER PFLEGERENTENVERSICHERUNG**

16.15 – 16.45

Die Pflegelösungen der Stuttgarter

- Grundzüge der Kalkulation von Pflegerenten
- Pflegerenten versus Pfl egetagegeld
- Pflegelösungen der Stuttgarter

Dr. Guido Bader, Mitglied des Vorstandes,
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

16.45 – 17.15

Pflegevorsorge bei der Allianz

- Das spartenübergreifende Produktportfolio
- PflegeRente gegen Einmalbeitrag als Zielgruppenprodukt
- Learnings aus Marktforschungen und vertriebliches Feedback zum Thema Pflege

Carsten Tombers, Referatsleiter, Allianz Lebensversicherungs-AG

17.15 – 18.15

IDEENFABRIK

MODERATION:

Joachim Geiberger und Dr. Thomas Hilse

Aktives Brainstorming in Gruppen bestehend aus Teilnehmern und Referenten zu den Fragestellungen

- Wie lässt sich ein Pflegeprodukt erfolgreich verkaufen?
- Welche Add-on-Produkte bieten sich für Pflegetarife an?

Die erarbeiteten Ideen werden notiert, festgehalten und den Teilnehmern nach der Konferenz zur Verfügung gestellt.

18.15 ENDE DES ERSTEN KONFERENZTAGES

18.45 ABFAHRT ZUM ABENDESSEN

Am Abend des ersten Konferenztages lädt EUROFORUM zu einem Abendessen in Köln ein. Nutzen Sie diese Gelegenheit zu vertiefenden Gesprächen mit Teilnehmern und Referenten.



DIENSTAG, 25. FEBRUAR 2014

8.30 – 9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.15

Begrüßung durch die Moderatorin

Prof. Dr. Adelheid Kuhlmei, Direktorin, Institut für Medizinische Soziologie im Zentrum für Human- und Gesundheitswissenschaften, Charité-Universitätsmedizin Berlin

ANFORDERUNGEN AN DIE RAHMENBEDINGUNGEN DES PFLEGEMARKTES

9.15 – 9.45

Pflege(und)Versicherung: Die Orientierung am Nutzer

- Veränderungen/Entwicklungen der Nutzergruppe: Altern und Familienstand
- Gesundheitskompetenz und Informationsstand zur Pflege
- Pflegerisiko und Versorgungsbedarfe
- Bereitschaft zur Absicherung des Risikos „Pflegebedürftigkeit“

Prof. Dr. Adelheid Kuhlmei

9.45 – 10.15

Der Pflegemarkt: Besonderheiten und Entwicklungen

- Die Generation 50plus als Zielgruppe
- Die Versorgungseinrichtung der Zukunft
- Perspektiven des Pflegemarktes

Dr. Thomas Hilse, Inhaber, HILSE:KONZEPT Management- und Kommunikationsberatung für das Gesundheits- und Sozialwesen

10.15 – 10.45

Interessante Pflegeversicherungsmärkte im Ausland

- Was kann von ausländischen Pflegeversicherungsmärkten gelernt werden?
- Vorstellung ausgewählter Pflegeversicherungsmärkte

Andres Webersinke, Head of Life Health Research and Development, Gen Re

10.45 – 11.00 DISKUSSION

11.00 – 11.30 PAUSE MIT KAFFEE UND TEE

MIT DER PFLEGETAGEGELDVERSICHERUNG AUF ERFOLGSKURS

11.30 – 12.00

Die PKV als innovativer Partner für die Pflegeabsicherung

- Finanzierungsmodelle:
Umlage- versus Kapitaldeckungsverfahren
- Bewusstsein für den Bedarf schaffen:
Wie spreche ich das Thema an?
- Compass: Vorbildliche Pflegeberatung der privaten Krankenversicherer

Roland Weber, Mitglied des Vorstandes, Debeka Krankenversicherung

12.00 – 12.30

Upgrade-Produkt PflegeBAHRPLUS

- Hintergründe für den Abschluss der Pflegeversicherung
- Gesetzlicher Auftrag an die Versicherungswirtschaft
- Vollkasko-Pflegeschutz

Dr. Wolfgang Havenith, Bereichsleiter, Signal Krankenversicherung a.G. und Deutscher Ring Krankenversicherungsverein a.G.

12.30 – 13.00

Mit dem Pflege-Bahr auf Erfolgskurs

- Besonderes Potential für junge Leute
- Pflege-Bahr als Teilabsicherung
- Cross-Selling-Potential
- Kombiniertes Angebot aus Pflege-Bahr und Aufbautarif
- Bedeutung kompetenter Pflegeberatung

Dr. Stefan Knoll, Vorstand, DFV Deutsche Familienversicherung AG

13.00 – 13.15

DISKUSSION

13.15 – 14.15

GEMEINSAMES MITTAGESSEN,
SPEAKERS CORNER



14.15 – 14.45

Die AXA-Pflegewelt als besondere Dienstleistungskomponente

- Das AXA-Pflege-Dienstleistungskonzept
- Hintergrund, Inhalte und Ziele
- Qualitätssicherung

Hajo Schmitz, Leiter Geschäfts- und Produktpolitik, AXA Krankenversicherung

ASSISTANCE-LEISTUNGEN IN DER PFLEGEVERSICHERUNG

14.45 – 15.15

Assistance als wesentlicher Produktbestandteil bei Pfelegetarifen

- Welcher Service wird erwartet und ist grundlegend?
- Welcher Service ist sinnvoll?
- Erste Erfahrungswerte
- Kostenaspekte

Dr. Andreas Steinert, Mitglied des Vorstandes, Europ Assistance Versicherungs-AG

15.15 – 15.30

ABSCHLUSSDISKUSSION UND
ZUSAMMENFASSUNG DES KONFERENZTAGES
DURCH DIE MODERATORIN

15.30

ENDE DER KONFERENZ

ZUKUNFTSMARKT PFLEGEVERSICHERUNG

Die Absicherung des Pflegefallrisikos ist sowohl für die Kranken- als auch die Lebensversicherungswirtschaft ein attraktives Zukunftsthema mit Potential. Mit Einführung der staatlich geförderten privaten Pflegezusatzversicherung „Pflege-Bahr“ hat es eine größere gesellschaftspolitische Bedeutung erhalten. Die Förderung und die damit einhergehenden Diskussionen legen die Auswirkungen des demografischen Problems auf die soziale Pflegeversicherung offen und sensibilisieren die Menschen für das Pflegerisiko.

PFLEGE-BAHR MUSS ALS CHANCE GESEHEN WERDEN

Damit ist der Pflege-Bahr ein idealer Türöffner für den Vertrieb dieses Vorsorgeproduktes sowohl für Pfl egetagegeld- als auch für Pflegerententari fe. Er vereinfacht den Verkauf und erzeugt Nachfrage. Durch ein einfaches und leistungsstarkes Produktangebot und großes vertriebliches Engagement ist ein Markterfolg in der Pflegevorsorge für die Versicherungswirtschaft gesichert.

Ziel der EUROFORUM-Konferenz ist es, über die aktuellen Marktentwicklungen des gesetzlichen und privaten Pflegeversicherungsmarktes zu informieren sowie innovative Produkt-, Service- und Vertriebskonzepte für die kapitalgedeckte Pflegeversicherung vorzustellen.

Folgende Fragestellungen werden auf der Konferenz behandelt:

WELCHE Leistungsbestandteile sollte ein leistungsstarkes Pflegezusatzversicherungsprodukt abdecken?

WIE sollte eine erfolgreiche Pflegevertriebsstrategie aufgebaut sein?

WELCHE Add-on-Produkte machen bei Pfl egetarifen Sinn?

WIE lässt sich der „Pflege-Bahr“ sinnvoll als Cross-Selling- und Kombi-Produkt nutzen?

WIE heben sich Pfl egetage- und Pflegerentenversicherungsprodukte voneinander ab und wann sollte dem Kunden welches Produkt angeboten werden?

WELCHE Auswirkungen hat die Umsetzung des neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffes auf die Pfl egetarife?

Wandel des Krankheitspanoramas | Trend: Verdoppelung der Zahl Pflegebedürftiger bis 2050

ABSOLUTE ZAHLEN	2007	2050	
Demenz	1,1 Millionen	2,2 Millionen	+ 104 %
Herzinfarkt	313.000	548.000	+ 75 %
Schlaganfall	186.000	301.000	+ 62 %
Krebs insgesamt	461.000	588.000	+ 27 %
Brustkrebs	59.000	59.000	+/- 0 %
Prostatakrebs	63.000	88.000	+ 39 %
Diabetes Mellitus	4,1 bis 6,4 Millionen	5,8 bis 7,8 Millionen	+ 22 %

Quelle: IGSF: Morbiditätsprognose 2050: <http://www2.carenoble.de/carenoble/presse-und-publikationen/aktuelle-nachrichten/igsf-studie-morbidaetsprognose-2050-ausgewaehlte-krankheiten-fuer-deutschland-vorgelegt/> (eingesehen: 25.10.2010)



Ihr persönlicher
Anmeldecode

EUROFORUM-KONFERENZ

WACHSTUMSMARKT PFLEGEVERSICHERUNG

24. und 25. Februar 2014, Ameron Hotel Regent
Melatengürtel 15, 50993 Köln, Telefon: 02 21/54 99-0

Jetzt schnell und
bequem **online**
anmelden!

www.euroforum.de/anmeldung/p1106409

- Ja, ich nehme am 24. und 25. Februar 2014 teil
zum Preis von € 1.999,- p.P. zzgl. MwSt. [P1106409M012]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen**
zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt. [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]



Beachten Sie auch unsere Rabatte für Gruppenbuchungen!

Besuchen Sie die Veranstaltung mit einem oder mehreren Kollegen! Und so profitieren Sie:

- Der zweite Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen erhält 10%, der dritte 15% Rabatt!
- Aktuelle Produktkonzepte
- Vertriebliche Erschließung

Oder ausfüllen und faxen an: 0211/9686-4040

1

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

2

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Anmeldung erfolgt durch
Position
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?

Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Zum Erhalt des Gruppenbuchungsrabatts ist ausschlaggebend, wie viele Personen am Veranstaltungstag als Teilnehmer gebucht sind.

DATENSCHUTZINFORMATION. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die **Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“** vor.

IHR TAGUNGSHOTEL. Am ersten Veranstaltungstag lädt Sie das **Ameron Hotel Regent** herzlich zu einem Umtrunk ein.



Kontakt

Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40
Telefon: +49 (0)2 11/96 86-31 71 [Karin Steinbach]
Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-3000
Anschrift: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
Internet: www.euroforum.de