

Inhaltsverzeichnis

A Allgemein	1
1 Einleitung	3
2 Wählen Sie Ihren ersten neuen Kunden aus	5
3 Die Pflegefallzahlen kennen nur einen Weg	7
4 „Die Botschaft hör‘ ich wohl, allein mir fehlt der Glaube ...“	11
5 Es gibt immer mehr Singlehaushalte in Deutschland ... Wer hilft, wenn Hilfe gebraucht wird?	13
B Vorbereitung auf das Beratungsgespräch	17
6 Wie finde ich den Zugang zum Kunden im Beratungsgespräch?	19
6.1 Wir denken in Bildern	19
6.2 Wir waren alle einmal ein Pflegefall	20
6.3 Auch Ihre Kunden haben Humor	23
6.4 Sprechen Sie über Störfälle	25
7 Die Kosten eines Pflegefalls – Wer kann (soll) das bezahlen?	29
7.1 Was kostet die pflegerische Versorgung durch einen ambulanten Pflegedienst?	29
7.2 Was kostet die vollstationäre pflegerische Versorgung in einem Pflegeheim?	31
7.2.1 Der einrichtungseinheitliche Eigenanteil	31
7.2.2 Die „Hotelkosten“	33
7.2.3 Unterschätzen Sie die Nebenkosten nicht!	35
7.2.4 Die Altersrente wird nicht ausreichen!	38
7.3 Die Finanzierung – Was bleibt ist das Schonvermögen!	41
7.4 Aber Oma hatte mir doch ... Rückforderung von Schenkungen	44
7.5 Unterhaltspflicht von Familienangehörigen	47
7.5.1 Unterhaltspflicht von Ehegatten und eingetragenen Lebenspartnern	48
7.5.2 Unterhaltspflicht von Lebensgefährten?	48

7.5.3	Unterhaltpflicht von Kindern	49
7.5.4	Die Bemessung der Unterhaltszahlung	50
7.5.5	„Ich sei, gewährt mir die Bitte, in eurem Bunde der Dritte“	51
7.5.6	Beschränkung oder Wegfall der Unterhaltsverpflichtung	53
7.5.7	Entziehung von Unterhalt	54
7.6	Leistungen der Sozialhilfe	55
7.7	Das Testament der Tante – Heute, Kinder, wird's nichts geben	57
8	Was leistet die soziale Pflegeversicherung?	59
8.1	Der Begriff der Pflegebedürftigkeit im Sozialrecht	59
8.2	Leistungen der ambulanten Pflege	62
8.2.1	Pflegegeld	63
8.2.2	Pflegesachleistungen – Um 8:00 Uhr klingelt Schwester Helga	63
8.2.3	Kombinationsleistungen – Das Dreamteam Pflegedienst und Tochter	64
8.2.4	Ambulante Pflege in der WG – Die wilden 70er lassen Grüßen	65
8.2.5	Wenn die Treppe zum Problem wird – Pflegehilfsmittel und Zuschüsse für die Verbesserung des Wohnumfelds	66
8.2.6	Auch die Tochter braucht eine Auszeit – Die Verhinderungspflege	67
8.3	Ein Tropfen auf den heißen Stein – Der Entlastungsbetrag	68
8.4	Wenn die Kinder Schichtdienst haben ... Leistungen der teilstationären Pflege	69
8.5	Oma kommt ins Pflegeheim ... Leistungen der vollstationären Pflege	69
8.6	Der Sturz von der Leiter ... und jetzt? – Die Kurzzeitpflege	70
C	Die Vorsorgealternativen	73
9	Absicherung des Risikos der Pflegebedürftigkeit	75
9.1	Der Begriff der Pflegebedürftigkeit und die Leistungsvoraussetzungen im Versicherungsfall	76
9.2	Ich habe doch eine Berufsunfähigkeitsversicherung	79
9.3	Verbesserte Versicherungsleistungen im Pflegefall	80
9.4	Langfristige Vorsorgeplanung mit der Anschlussoption	81
9.5	Die Dread-Disease-Versicherung, ein alternatives Vorsorgeinstrument zur Absicherung der Pflegebedürftigkeit	81
9.6	Sponsored by Vater Staat – Die zulagengeförderte Pflegeversicherung	83

9.7 Pflegekosten- oder Pflegetagegeldversicherung?	86
9.7.1 Die Gretchenfrage: Kompakt- oder Modularif?	89
9.7.2 Geltungsbereich des Versicherungsschutzes	90
9.7.3 Warte- und Karenzzeiten.	91
9.7.4 Für welche Pflegegrade und -formen sollten Versicherungsleistungen vereinbart werden?	92
9.7.5 Sofortleistung bei Eintritt des Versicherungsfalls	93
9.7.6 Assistanceleistungen – Tariflicher Schnickschnack oder Mehrwert für den Kunden?	95
9.7.7 Müssen die Beiträge auch im Versicherungsfall bezahlt werden?	96
9.8 Versicherungs- und Vermögensschutz mit der Pflegerentenversicherung	96
9.8.1 Die Pflegerentenversicherung gegen laufenden Beitrag	97
9.8.2 Die Pflegerentenversicherung gegen Einmalbeitrag	98
9.8.3 Die Pflegerentenversicherung – Verkürzter Antrag gegen „Wartezeit“	99
9.9 Nach der Reform ist vor der Reform.	101
9.10 Hokus pokus eins, zwei drei ... der steuerrechtliche Zauberkasten.	109
9.11 Lisa hat die Eltern gepflegt ... der Pflegefall im Erbrecht.	111
10 Warum ist am Ende des Geldes noch so viel Monat übrig?	115
10.1 Das lebensbegleitende VorsorgemodeLL	115
10.2 Alterungsrückstellungen temporär abkoppeln	117
10.3 Der Optionsjoker.	117
10.4 Ein nicht kinder- und jugendfreier Vertriebsansatz	120
11 Vertriebskatalysator Belegschaftsmodell.	123
D Das Beratungsgespräch.	125
12 Montag, 8:00 Uhr im Büro	127
13 Das Beratungsgespräch.	129
13.1 Die Sitzordnung ... nicht verpflichtend, aber hilfreich.	129
13.2 Die Metamorphose vom Berater zum Moderator	130
13.3 Hören Sie zu und sammeln Sie Argumente	131
13.4 Verzählen Sie sich bei den Treppenstufen!	133
13.5 Holen Sie den Kunden vom Pranger ... Geteiltes Leid ist halbes Leid!	134

13.6 Das Unwort Demenz	135
13.6.1 ... und die Pflegebedürftigkeit	137
13.6.2 ... und das Beratungsgespräch	137
13.6.3 ... und die Privathaftpflichtversicherung	139
E Der Abschluss / Nach dem Gespräch	141
14 Gehen Sie immer mit gutem Beispiel voran!	143
15 Vorsorgemaßnahmen müssen sein!	145
15.1 Die Patientenverfügung	145
15.2 Die Vorsorgevollmacht	146
15.3 Die persönliche Wunschliste	147
15.4 Das Testament	147
16 Ihre Kunden werden immer älter – Der Verlust der Fahrerlaubnis.	149
17 Sichern Sie sich Kundenkontaktpunkte	151
17.1 Sprechen Sie mit ihren Kunden über aktuelle Ereignisse	151
17.2 Schaffen Sie erlebbare Vorsorgemaßnahmen	152
17.3 Organisieren Sie Informationstage in Pflegeheimen	154
17.4 Informationsblätter und Kundenbroschüren	155
18 Nachgedanken – Quo vadis Deutschland?	157
F Checklisten für das Beratungsgespräch	161
Die Vorbereitung eines Beratungsgesprächs	163
Das Beratungsgespräch	165
Die Vorsorgealternativen	167
Kundenkontaktpunkte einrichten und sichern	169
Danksagung	171
Abbildungsverzeichnis	173
Tabellenverzeichnis	177
Stichwortverzeichnis	181