

# Inhaltsverzeichnis

<b>A Allgemein</b>	<b>1</b>
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>B Vorbereitung auf das Beratungsgespräch</b>	<b>17</b>
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

V |

7.5.3	Unterhaltspflicht 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
<b>8</b>	<b>Was leistet die soziale Pflegeversicherung?</b> . . . . .	<b>59</b>
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
<b>C</b>	<b>Die Vorsorgealternativen</b> . . . . .	<b>73</b>
<b>9</b>	<b>Absicherung des Risikos der Pflegebedürftigkeit.</b> . . . . .	<b>75</b>
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 zulagengefördernde Pflegeversicherung . . . . .	83

9.7	Pflegekosten- oder Pflegetagegeldversicherung? . . . . .	86
9.7.1	Die Gretchenfrage: Kompakt- oder Modultarif? . . . . .	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
<b>10</b>	<b>Warum ist am Ende des Geldes noch so viel Monat übrig? . . . . .</b>	<b>115</b>
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
<b>11</b>	<b>Vertriebskatalysator Belegschaftsmodell. . . . .</b>	<b>123</b>
<b>D</b>	<b>Das Beratungsgespräch. . . . .</b>	<b>125</b>
<b>12</b>	<b>Montag, 8:00 Uhr im Büro . . . . .</b>	<b>127</b>
<b>13</b>	<b>Das Beratungsgespräch. . . . .</b>	<b>129</b>
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
<b>E Der Abschluss/ Nach dem Gespräch .....</b>	<b>141</b>
<b>14 Gehen Sie immer mit gutem Beispiel voran! .....</b>	<b>143</b>
<b>15 Vorsorgemaßnahmen müssen sein! .....</b>	<b>145</b>
15.1 Die Patientenverfügung .....	145
15.2 Die Vorsorgevollmacht .....	146
15.3 Die persönliche Wunschliste .....	147
15.4 Das Testament .....	147
<b>16 Ihre Kunden werden immer älter – Der Verlust der Fahrerlaubnis .....</b>	<b>149</b>
<b>17 Sichern Sie sich Kundenkontaktpunkte .....</b>	<b>151</b>
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
<b>18 Nachgedanken – Quo vadis Deutschland? .....</b>	<b>157</b>
<b>F Checklisten für das Beratungsgespräch .....</b>	<b>161</b>
Die Vorbereitung eines Beratungsgesprächs .....	163
Das Beratungsgespräch .....	165
Die Vorsorgealternativen .....	167
Kundenkontaktpunkte einrichten und sichern .....	169
<b>Danksagung .....</b>	<b>171</b>
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>173</b>
<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>177</b>
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>181</b>