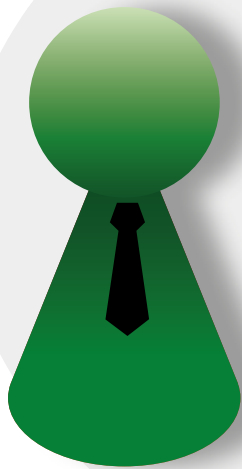


Pflege „verkaufen“

Mal anders gedacht

Vorsorge „verkaufen“ funktioniert immer dann, wenn es Ihnen gelingt, Emotionen aus der Zukunft in die Gegenwart zu holen. Was heißt das? Ihr Kunde wird mit 67 Jahren unangenehme Emotionen verspüren wenn er schmerzlich feststellt, dass seine gesetzliche Rente nicht für einen auskömmlichen Lebensabend reicht. Diese Emotionen muss Ihr Verkaufsansatz ins Hier und Jetzt transportieren und dieses heute bereits empfundene Problem ruft nach einer Lösung in Form einer privaten Altersvorsorge. Der Verkauf einer Pflegevorsorge funktioniert prinzipiell nach dem gleichen Muster.



Vermittler: „Schon mal über eine private Pflegeversicherung nachgedacht?“

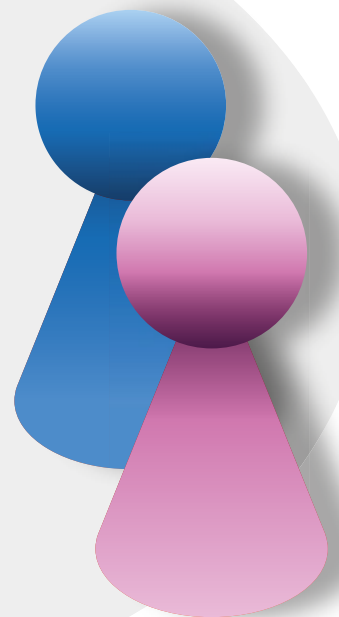
Kunde: „Mich pflegt meine Frau.“

Vermittler: „Aber wer pflegt Ihre Frau, wenn sie zum Pflegefall wird. Leben Sie dann noch?“

Kundin: (erholt vom Schock der Aussage): „Meine Tochter.“

Vermittler: „Richtig. Dürften Sie wählen, lieber im Pflegeheim oder zu Hause?“

Kundin: „Lieber Zuhause.“



Die faktischen Rahmenbedingungen zum Thema private Pflegevorsorge sind Ihnen hinlänglich bekannt bzw. werden an anderer Stelle nochmals ausführlich erläutert. Die rational erkannten Lücken sind von Beratern und Verkäufern aller Couleure rauf und runter gebetet worden, ohne dass der Absatz der jeweiligen Produkte nach meiner persönlichen Wahrnehmung nennenswert an Fahrt aufgenommen hat. Die an den GDV gemeldeten Zahlen und Gespräche mit den jeweiligen Produktverantwortlichen der Gesellschaften, egal ob Leben oder Kranken, bestätigen dies. So scheint es sinnvoll zu sein, über einen anderen Ansatz als den bisherigen nachzudenken.

Nach den jüngsten Meldungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) waren Ende 2013 mehr als 2,6 Millionen Menschen pflegebedürftig. Davon wurden 71 Prozent daheim gepflegt, was rund 1,86 Millionen Pflegebedürftigen entspricht und davon wiederum der Großteil, nämlich ca. 1,25 Millionen Pflegebedürftige, nur durch Angehörige. Die verbleibenden mehr als 610.000 zu pflegenden Personen werden von Angehörigen und ambulanten Pflegediensten oder nur von diesen Diensten versorgt.

Ein gutes Drittel der zu pflegenden Personen, 35 Prozent oder 920.000 Menschen, sind Demenzzfälle (erheblich eingeschränkte Alltagskompetenz aufgrund von demenzbedingten Fähigkeitsstörungen), geistig behindert oder psychisch erkrankt, was für die pflegenden Personen regelmäßig den Worst-Case aus maximaler eigener, psychischer und zeitlicher Belastung, gepaart mit geringen Leistungen aus der gesetzlichen Pflegepflichtversicherung (Pflegestufe Null) bedeutet. Laut aktuellem Pflegereport der Barmer GEK werden 48 Prozent aller Männer und 67 Prozent aller Frauen Pflegefall und der weit überwiegende Teil der pflegenden Angehörigen ist weiblich, also die Ehefrauen, doch vor allem die Töchter und Schwiegertöchter.



Götz Wache
Mimikresonanz®-Trainer
www.goetzwache.de

Die „Pflegekarriere“ einer ganz normalen Familie:

Mann wird Pflegefall	Frau wird Pflegefall	Folge für Tochter / Schwiegertochter
Ehefrau pflegt	Nächste Generation pflegt	Pflegt Mutter/Schwiegermutter
Pflegeversicherung zahlt	Pflegeversicherung zahlt	Gibt Erwerbstätigkeit auf
Rente DRV-Bund in voller Höhe	Rente DRV-Bund sinkt	Rentenansprüche DRV-Bund sinken
Privatvorsorge läuft	Privatvorsorge des Mannes läuft aus	Privatvorsorge wird unmöglich
	Verbrauch des Erbes, sofern noch vorhanden	Kinder müssen Pflegekosten oberhalb der Einkünfte der Mutter tragen

Aus allen genannten Fakten lässt sich der Schluss ziehen, dass in der Praxis einer Familie Pflege in allererster Linie ein Frauenproblem ist. Warum?

- Frauen überleben ihre Männer um 8 Jahre, denn sie heiraten im Schnitt Männer, die vier Jahre älter sind und haben zusätzlich eine ca. vier Jahre höhere Lebenserwartung. Jede Ehefrau wird demnach ihre letzten 8 Lebensjahre als (alleinstehende) Witwe verbringen.
- Die eigene Rente der Frauen ist wegen der Kinder und der „gebrochenen“ Erwerbsbiographie niedrig.
- Die Witwenrente beträgt nur 55 Prozent der Rente des Mannes.
- Die Rentengarantiezeit der Privatvorsorge des Mannes ist meist zu kurz. Bei den privaten Rentenversicherungen, die sich heute in der Auszahlphase befinden, wurden vor 30 Jahren in der Regel fünf Jahre Rentengarantiezeit vereinbart, nur in seltenen Fällen 10 oder mehr Jahre.
- Frauen steigen aus dem Beruf aus, um Angehörige zu pflegen.
- Frauen halten als Pflegefall doppelt solange durch wie Männer (drei Jahre statt eineinhalb Jahre).
- Das Problem vererbt sich von der Mutter auf die Tochter oder Schwiegertochter.

Zusammengefasst lässt sich aus den Fakten der Schluss ziehen, dass zwei von drei Müttern am Ende Ihres Lebens Pflegefall werden und am liebsten von Ihren Töchtern bzw. Schwiegertöchtern daheim gepflegt werden wollen, solange es geht. Eher ein Massenproblem denn ein Einzelschicksal.

Der Verkaufsansatz an sich ist nun ganz simpel: „Wenn Sie zuhause gepflegt werden wollen, müssen Sie Ihre Tochter oder Schwiegertochter finanziell so stellen, als ob sie weiter arbeitet, also das Bruttoeinkommen ersetzen. Pflegen und arbeiten steht niemand durch und spätestens bei Demenz ist Pflege ein 24-Stunden-Job. Dass darf nicht noch zusätzlich mit Geldsorgen und einer sinkenden Rente Ihrer Tochter/Schwiegertochter „bestraft“ werden.“

Damit holen Sie die zukünftigen Emotionen in die Gegenwart und haben eine hohe Motivation zur Problemlösung ausgelöst. Der Rest ist die bekannte Fummelarbeit mit Tarifen, Gestaltungsmöglichkeiten und dem Budget des Kunden.

Wenn Sie jetzt noch optimal trainiert sind und in den kleinsten mimischen Signalen Ihres Kunden lesen können, ob er Ihnen zustimmt oder ob sich unausgesprochene Einwände abzeichnen, steht einer erfolgreichen Problemlösung mit Vorsorgeprodukten nichts mehr im Wege. Mit einem Training zum emotionalen Verkaufsskript auf der Basis von Mimikresonanz entwickeln Sie Ihre Fähigkeiten in genau diese Richtung. ■