



SwissLife

# Der neue Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz – Von Wahrscheinlichkeiten, Statistiken und Chancen profitieren

Eine Partner-Info Sonderedition

01.04.2017

## *Sehr geehrte Damen und Herren,*

dieser Fakt ist Ihr Vertriebs-Argument: Die Wahrscheinlichkeit, im Laufe des Lebens zum Pflegefall zu werden, liegt bei etwa 50 Prozent. Schon heute sind in Deutschland etwa 2,9 Millionen Menschen auf fremde Hilfe angewiesen, so die Statistik. Durch den demografischen Wandel in Deutschland wird diese Zahl in den nächsten Jahren und Jahrzehnten wohl noch weiter steigen.

Um die daraus resultierenden finanziellen Risiken einzudämmen, hat Swiss Life als einer von nur wenigen Anbietern im Bereich der Pflegerentenversicherung den „Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz“ an die neue Regelung gemäß Pflegestärkungsgesetz II angepasst. Nutzen Sie diese Vertriebsinfo und helfen Sie Ihren Kunden, diese Versorgungslücken nachhaltig zu schließen – mit der über 150-jährigen Erfahrung von Swiss Life in Deutschland!

### **Swiss Life bietet eine neue Pflegerentenversicherung mit eingebautem Vermögensschutz und hoher Flexibilität.**

Unser neuer Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz ist die optimale Lösung, wenn Sie für sich und Ihre Familie die finanziellen Risiken eines Pflegefalls regeln möchten, denn auch in Zukunft werden die gesetzlichen Leistungen nicht ausreichen. Faire und kundenorientierte Leistungsbausteine warten auf Sie:

- Der Kunde kann zwischen den Tarifvarianten „Sofortschutz“ oder „Aufbauplan“ wählen, wobei beim Aufbauplan eine leistungsfreie Zeit von mindestens 10 Jahren besteht und deshalb eine Gesundheitserklärung bei Antragstellung ausreicht.
- Im Premiumschutz sind die Rentenhöhen in den Pflegegraden 2 bis 4 bereits festgelegt, im Individualschutz kann die Versorgung sogar individuell festgelegt werden.
- Es führen mehrere Wege zur Leistung: entweder über die Kriterien des Sozialgesetzbuches (SGB), über das bekannte ADL-Punktesystem oder sogar auf Basis zweier Prüfverfahren bei demenziellen Erkrankungen (Überprüfung gemäß Reisberg-Skala oder Minimal-Mental-Status-Test).
- Im Sofortschutz kann sich der Kunde optional für den Fall der Berufsunfähigkeit absichern – bei vorliegender Berufsunfähigkeit setzt die Beitragszahlung für die Pflegeversicherung bei Erhalt des vollen Versicherungsschutzes aus.
- Um bei Eintritt von Pflegebedürftigkeit z.B. für notwendige Umbaumaßnahmen eine finanzielle Unterstützung zu erhalten, kann eine Einmalleistung in Höhe von sechs Monatsrenten gemäß Pflegegrad 5 vereinbart werden.
- Bei laufend finanzierten Verträgen erfolgt bereits bei Einstufung gemäß Pflegegrad 1 eine Befreiung von der Beitragszahlung.



## Vermögensschutz als fester Bestandteil im Pflegetarif

Ein wesentliches Highlight des Tarifs ist der Vermögensschutz. Das bedeutet, dass Versicherte jederzeit auf ihr angespartes Vermögen zugreifen können, solange noch keine Leistungen aus dem Vertrag bezogen wurden. Ebenso kann der Kunde festlegen, dass seine Hinterbliebenen im Todesfall zwischen 65 und 80 Prozent der bis dahin eingezahlten Beiträge zuzüglich der erwirtschafteten Überschüsse ausbezahlt bekommen. Optional kann ein Todesfallschutz auch für den Fall des Ablebens nach Eintritt von Pflegebedürftigkeit gewählt werden, hier würden dann lediglich bereits erhaltene Tarifrenten und gegebenenfalls die optional vereinbarte Sofortleistung in Abzug gebracht.

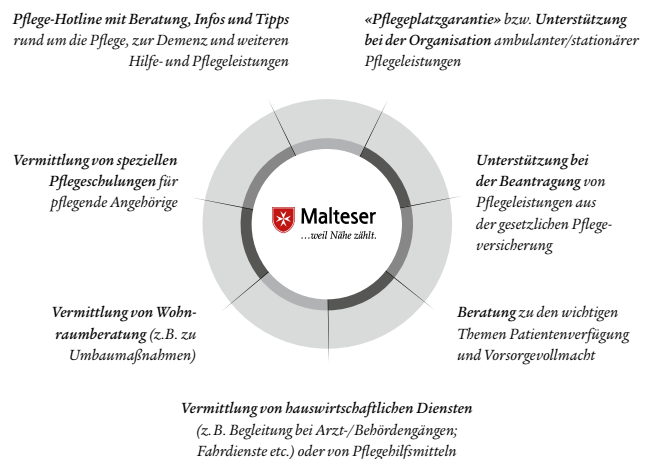
## Neue Kooperation mit dem Malteser Hilfsdienst

Neben einer optimalen Ausgestaltung der Versicherungsleistungen durch Swiss Life wird als zusätzliches neues Highlight ein umfangreiches Paket an Assistance-Leistungen in Zusammenarbeit mit dem Malteser Hilfsdienst angeboten. Diese Leistungen umfassen beispielsweise eine Pflegeplatzgarantie, Unterstützung bei der Beantragung von Pflegeleistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung oder auch die Vermittlung von hauswirtschaftlichen Diensten. Dies stellt einen deutlichen Zusatznutzen für unsere Kunden dar.

## Breitgefächerte Zielgruppenansprache möglich

Die Pflegerente von Swiss Life kann bereits mit 18 Jahren (Sofortschutz) bzw. 40 Jahren (Aufbauplan) abgeschlossen werden. Der späteste Abschluss kann je nach Tarifvariante mit 70 (Aufbauplan) bzw. 75 (Sofortschutz) Jahren erfolgen. Somit ergeben sich vielfältige und interessante Zielgruppen: So startet ein heute 18-Jähriger mit einem kleinen Beitrag seine Pflegeversicherung und sichert sich die heute gültige Kalkulation und Antragsgestaltung mit der Gewissheit, dass sich über die optionale Dynamik seine Pflegeversorgung über die Jahre hinweg angemessen erhöht.

Ebenso nutzt ein heute 60-Jähriger die Chance, sein finanzielles Pflegerisiko durch die Zahlung eines Einmalbeitrags komplett abzuschließen, z.B. durch die Umschichtung von Beträgen aus Spar- und Festgeldkonten oder durch die Reinvestition von Geldern aus ablaufenden Kapitalverträgen. Neben der geregelten Versorgung weiß der Kunde, dass sich seine Einzahlung entsprechend verzinst und er die Möglichkeit besitzt, im Rahmen des Vermögensschutzes auf das Guthaben bei Bedarf zuzugreifen.



**Neu ab 01.04.2017:** Die Erfolgsgeschichte der Versorgungswerke setzt sich fort!

Die 13,5 Millionen Beschäftigten, die in den Branchen Metall-, Elektro-, Stahl, Textil, Holz, Kunststoff-, IT und des Gesundheitswesens tätig sind, haben künftig die Möglichkeit, ihr Pflegerisiko über die MetallRente, Pflege oder KlinikRente.Pflege abzuschließen. Die Versorgungswerke setzen hierbei wieder auf die Expertise der Swiss Life als Konsortialführerin. Somit genießen potentielle Kunden alle eben beschriebenen Tarif-Highlights der Swiss Life gepaart mit der Leistungs- und Tarifsicherheit eines Konsortiums und speziellen Großkundenkonditionen.

- Vereinbaren Sie am besten direkt einen Termin mit Ihrem zuständigen Direktionsbeauftragten.
- Erfahren Sie noch mehr über unsere Lösungen: [www.swisslife-weboffice.de](http://www.swisslife-weboffice.de)

Mit freundlichen Grüßen,  
Swiss Life AG  
Niederlassung für Deutschland

i. V. Rudolf Fiehl

i. A. Steffen Hammer

**SwissLife**  
So fängt Zukunft an.