

Pflegezusatzversicherung: Jetzt beraten, Zukunft sichern

„Weil du leider nicht für immer jung bist“ – mit diesem Slogan lenkt die Allianz den Blick auf ein Thema mit wachsender gesellschaftlicher Relevanz. Denn: 3 von 4 Menschen werden im Laufe ihres Lebens pflegebedürftig. Und rund 80 Millionen Deutsche sind noch nicht ausreichend abgesichert.

Die Pflegezusatzversicherung bietet enormes Potenzial – sowohl für Ihre Kunden als auch für Ihr Geschäft. Angesichts des demografischen Wandels und steigender Lebenserwartung wächst der Bedarf an privater Vorsorge stetig. Positionieren Sie sich als Makler in einem zukunftssträchtigen Segment und erweitern Sie Ihr Portfolio gezielt.

Warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist:

- Staatliche Pflegeleistungen reichen oft nicht aus, um die tatsächlichen Kosten zu decken.
- Die Nachfrage nach ergänzender Absicherung steigt – politisch und wirtschaftlich.
- Sie helfen Ihren Kunden, Versorgungslücken zu schließen und Vermögen zu schützen.

Mit dem Pfl egetagegeld der Allianz profitieren Ihre Kunden zusätzlich von umfassenden Assistance-Leistungen – etwa bei der Heimplatzsuche, Haushaltshilfen oder Unterstützung für pflegende Angehörige. Diese Leistungen gelten auch für Familienmitglieder der Versicherten.

Ihre Vorteile als Makler:

- Produktportfolio erweitern: Maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Kunden
- Kundenbindung stärken: Beratung mit echtem Mehrwert
- Wachstumschancen nutzen: Pflege ist ein dynamischer Markt

Die APKV-Pflegetarife wurden von Focus Money bereits zum 12. Mal in Folge mit Bestnoten ausgezeichnet – ein starkes Argument in Ihrer Beratung.

Details zu den Pflegevorsorgetarifen:

<https://makler.allianz.de/kranken/privat/produkte/krankenzusatzversicherung/pflegezusatzversicherung.html#produktergaenzungen>

Bei Fragen stehen unser Team der Vertriebsunterstützung und ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Key Account Manager

Thomas Rosenberger
Mobil: 0172. 69 58 708
E-Mail: thomas.rosenberger@allianz.de

