DELA füreinander

Tod und Sterben in unserer Gesellschaft

Nützliche Beratungstipps auf Basis der von DELA beauftragten Studie des Meinungsforschungsinstituts YouGov.

Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH im Auftrag der DELA Lebensversicherungen, an der 1.036 Personen zwischen dem 29.09.2020 und 05.10.2020 teilnahmen. Die Ergebnisse wurden gewichtet und sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.

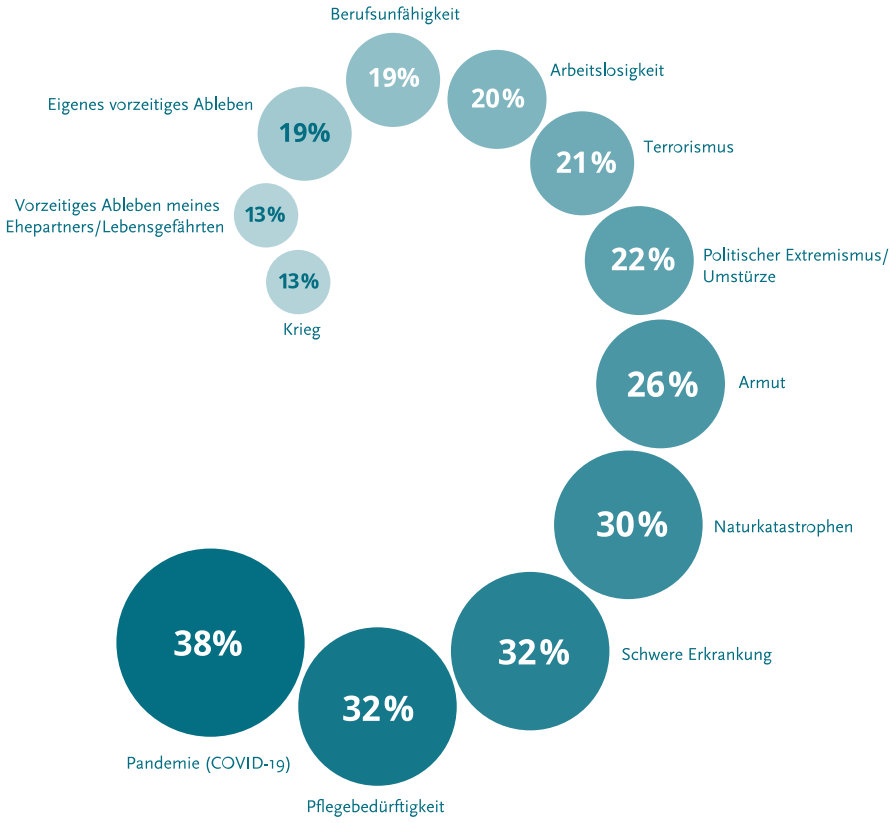
Tabuthema Tod – wie berätst Du richtig?

Unterschätzte Risiken – ein wichtiger Aspekt für Deine Beratung

Risiken begleiten jeden von uns im Alltag. Auch, wenn die meisten Risiken gar nicht als solche wahrgenommen werden. **Durch das starke Unterschätzen des Risikos wird eine Vorsorgelücke für die Beratung aufgezeigt.** Und das aus gutem Grund: Derzeit sind 3,4 Millionen Menschen in Deutschland pflegebedürftig, und die Tendenz steigt. Laut Prognosen wird im Jahr 2050 jede/-r fünfte Bürger*in zumindest teilweise pflegebedürftig sein.
Laut Statista liegt das Risiko je nach Altersgruppe bei rund 30% – 40%.
Das Paradoxe: Pflegebedürftigkeit oder eine schwere Krankheit erhöhen die Wahrscheinlichkeit einer verkürzten Lebensdauer.

Risikoeinstellung 2020

Wie wahrscheinlich ist es aus Ihrer Sicht, dass Sie selbst in Zukunft von den folgenden Ereignissen betroffen werden?



Basis Netto: Alle Befragten (1036)

Quelle: YouGov, DELA Datum: 2021

Auswirkungen von COVID-19

Trotzdem wird das Thema des Todesfallrisikos oft verdrängt. Die COVID-19 Pandemie, Pflegebedürftigkeit und schwere Erkrankung werden besonders hoch eingeschätzt. **Risiken, die die Gesundheit betreffen sind in den Augen vieler Menschen offenbar besonders präsent.** Auch das Thema Armut beschäftigt viele Menschen. Hier leistet die finanzielle Vorsorge mit einer Risikolebensversicherung und Sterbegeldversicherung einen entscheidenden Beitrag, die Hinterbliebenen vor zusätzlichen Belastungen zu schützen. Die Person, die hier oft am kompetentesten helfen kann, bist – Du als Berater.

Lass Kund*innen vor dem Beraten raten!

Unterschätzte Risiken sind ein guter Einstieg in Deine Beratung. Frage Deine Kund*innen, wie sie diese Risiken selbst einschätzen würden – und kläre sie offen und transparent darüber auf, wo Vorsorgelücken entstehen, die sie möglicherweise noch nicht gesehen haben.

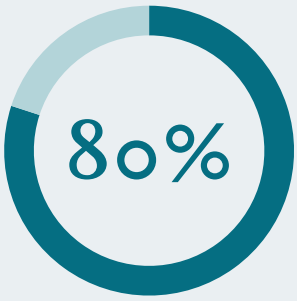
Wann denken Deine Kund*innen über den Tod nach – und warum?

Obwohl er oft noch als Tabuthema gilt, sind Gedanken an den Tod nicht selten: **Rund 80% der in der Studie befragten Menschen haben bereits über ihr eigenes Ableben nachgedacht. Das eigene Altern, ein Todesfall im familiären Umfeld oder eine schwere Krankheit sind die häufigsten Auslöser.** Persönliche, direkte oder indirekte Betroffenheit führt offenbar dazu, dass sich die Deutschen mit dem Thema stärker auseinandersetzen. Du kannst selbst dafür sorgen, dass es für Deine Kund*innen nicht so weit kommen muss, um bereit zu sein.

Nimm es persönlich!

Tausche Dich mit Deinen Kund*innen über eigene Erfahrungen mit dem Thema Tod aus – das schafft Vertrauen und hebt Euer Gespräch auf eine persönliche Ebene. Authentizität und Ehrlichkeit sind hier wichtige Faktoren. So schaffst Du nicht nur ein Vertrauensverhältnis, sondern zeigst auch die hohe Bedeutung der Vorsorge auf – indem Du Hemmungen und Verdrängung abbaust.

Passende DELA Leistung:
Die DELA Risikolebensversicherung



... haben über ihr eigenes Ableben nachgedacht

Tod scheint oft immer noch tabu – außerhalb der Familie.

Vertrauen spielt laut „Tod und Sterben in unserer Gesellschaft“ eine entscheidende Rolle: **Mehr als die Hälfte der Befragten (67%) hat zum Thema bisher das Gespräch mit ihren Liebsten gesucht.** Dafür gibt es unterschiedliche Auslöser. Am häufigsten kommt das Thema ohne speziellen Anlass in Gesprächen auf, aber auch die Besprechung von Vorsorgethemen ist ein entscheidender Faktor.
Hier kannst Du als Profi noch viel beitragen: Nur 4% sind durch ein Beratungsgespräch auf das Thema gekommen!

Aufklärung ist Trumpf!

Bei professioneller Beratung sind Handlungsbedarf und Potenzial sehr hoch. Als Berater*in kannst Du Deine Kund*innen weitaus kompetenter über Themen rund um ihren letzten Tag aufklären, als ihre Angehörigen. Dafür sind insbesondere Vorsorgethemen wie Familienabsicherung und selbstbestimmte Vorsorge ein guter Einstieg.

Passende DELA Leistung:
Die Sterbegeldversicherung

Vorteile der DELA Sterbegeldversicherung

Wunschbestattung

Kindermitversicherung

Inflationsschutz

Die Bestattung: Wie stellen sich Deine Kund*innen den Abschied vor?

Die einfache Antwort – am liebsten wohl meist gar nicht. Wer überhaupt Vorbereitungen trifft, tut es oft nur zu Art und Ort der Bestattung. **Nur etwas weniger als die Hälfte derer, die sich aktiv vorbereiten, regelt dies mit Vollmachten.**

18 %

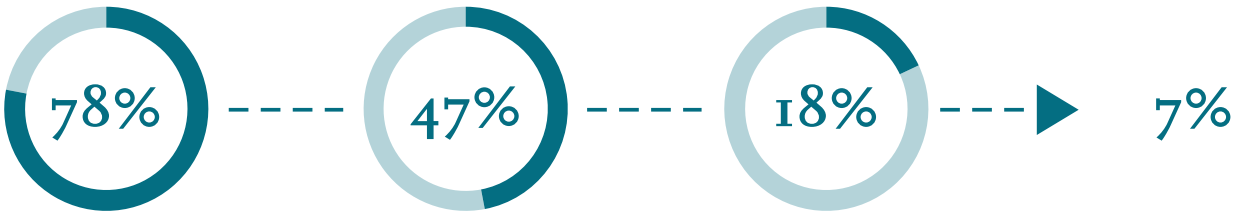
Insgesamt haben nur unglaubliche **18% Vorbereitungen für die Gestaltung der eigenen Trauerfeier getroffen!** Du siehst: Deine Arbeit ist hier enorm wichtig.

Steige gut ein!

Als guten Einstieg in das sensible Beratungsthema Tod empfehlen wir aktiv unsere Vollmachten und den Notfall-Ordner anzubieten.

„Nach mir die Sintflut?“ Zum Glück, nicht ganz....

Wie wir gesehen haben, machen sich prinzipiell viele Menschen grundsätzliche Gedanken über ihren Abschied. Ein ganz anderes Bild zeigt sich jedoch, wenn es darum geht, Angehörige konkret vor den Folgen des eigenen Todes zu schützen und eine Vorsorge für Bestattung und Trauerfeier zu treffen.



...haben sich schon einmal über Ihren eigenen Tod Gedanken gemacht.

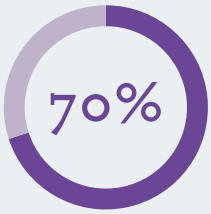
...davon haben schon genauere Vorstellungen von Ihrem ‚letzten Weg‘, von Bestattung und Trauerfeier.

...davon haben schon Vorbereitungen für die Gestaltung Ihrer eigenen Trauerfeier getroffen.

...haben hochgerechnet für eine Bestattung vorgesorgt.

Nur knapp die Hälfte aller Befragten (47%), die sich schon einmal mit dem eigenen Tod befasst haben, gehen auch den nächsten Schritt und entwickeln genauere Vorstellungen von ihrem „letzten Weg“ und ihrem Abschied.
Insgesamt haben nur 7% konkret für ihre Bestattung vorgesorgt.

Immerhin legen fast drei Viertel (70%) derer, die Vorkehrungen treffen, eine Person fest, die sich kümmern soll.



Auch wenn sich viele von uns mit dem eigenen Tod befassen und mit ihrem Umfeld darüber sprechen, ist die Auseinandersetzung mit den Folgen für die Hinterbliebenen keine Selbstverständlichkeit.
Nur wenige Menschen regeln also alles Notwendige schon zu Lebzeiten. Das solltest Du mit Deinen Kunden*innen gemeinsam ändern!

Passende DELA Leistung: Der Abschiedsplaner

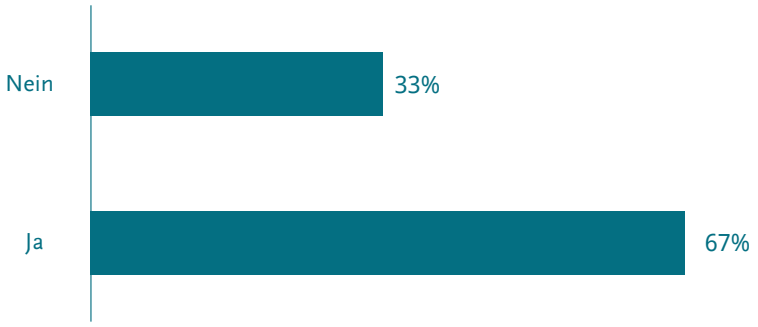
„Hallo, Abschied!“

Die Vorsorgelücke ist groß – mache Deine Kund*innen auf die „riesigen Risiken“ aufmerksam! Ein guter Einstieg: Frage, ob jemand festgelegt wurde, der sich kümmert (Bestatter*in/Angehörige).
Der Abschiedsplaner hilft Dir, aufzuzeigen, welche Möglichkeiten es gibt, und was die Vorteile sind:

- **Entlastung der Liebsten**
- **Selbstbestimmtheit**
- **Weniger akute Bürokratie**
- **Schonvermögen**
- **Höhere Sicherheit, als alternative Rücklagen**
- **Persönliche Unterstützung mit DELA Wunschbestattung**

Kommunikation über den eigenen Tod

Haben Sie schon einmal in Ihrem persönlichen Umfeld über Ihren eigenen Tod gesprochen?



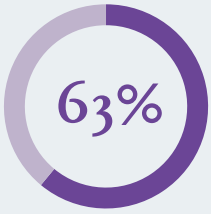
Basis Netto: Befragte, die sich schon einmal über den eigenen Tod Gedanken gemacht haben (811)

Quelle: YouGov, DELA Datum: 2021

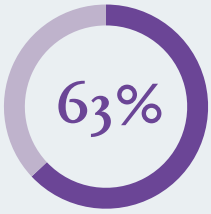
Der Tod – noch immer ein Tabu?

- 43% sind der Meinung, Tod und Sterben seien nach wie vor Tabuthemen
- Gleichzeitig empfinden 28%, dass mit dem Thema offener umgegangen wird
- 52% stimmen damit überein, dass das Thema des eigenen Todes immer präsent ist, wenn jemand gerade persönlich betroffen ist. Danach verschwindet es wieder...
- 61% stimmen zu, dass die Öffentlichkeit mehr über den Umgang mit Tod und Bestattung informiert werden müsste

Zugleich wünschen sich Kund*innen mehr Aufklärung:



... fordern mehr Informationen zu Themen und Dokumenten

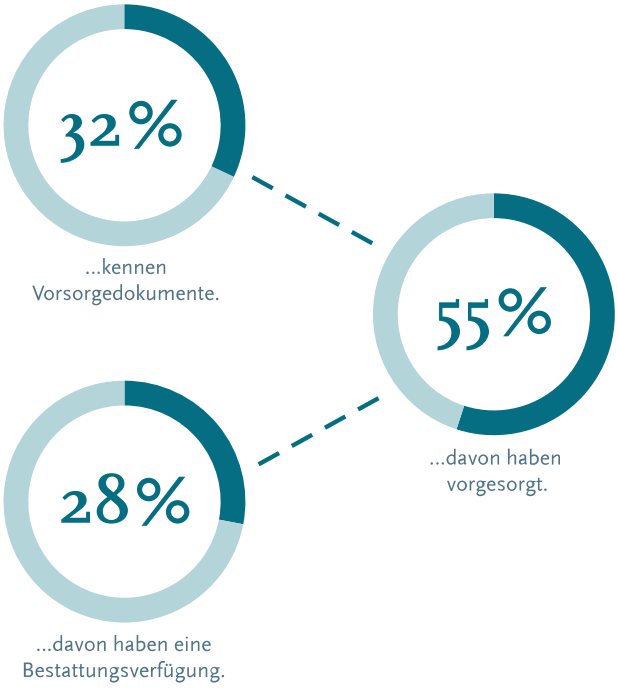


... finden, dass die Vorteile selbstbestimmten Handelns über den Tod hinaus stärker deutlich gemacht werden müssten

Gib „stillen Wünschen“ eine Stimme!

Sprich offen mit Deinen Kund*innen über ihren letzten Tag – und was davor passiert. Ob Vollmachten, Finanzielles oder Organisation: Du solltest Schritt für Schritt authentisch und mitfühlend durchgehen, was zu regeln ist. Deine Kund*innen werden es Dir danken!

Passende DELA Leistung: DELA „Stille Wünsche“



DELA Vorsorgedokumente:
Organverfügung
Patientenverfügung
Sorgerechtsverfügung
Vorsorgevollmacht

Hoher Aufklärungsbedarf bei Vorsorgedokumenten

- Nur 32% kennen Vorsorgeverfügungen
- Nur 55% derjenigen, die Vorsorgedokumente kennen, hinterlegen diese auch!
- Diejenigen, die bereits Vorsorgedokumente hinterlegt haben, nutzen vor allem die gängigen/bekannteren Dokumente.
- Gerade die Bestattungsverfügung, die für alle relevant ist, wird häufig nicht angelegt

Besonderer Hinweis: Gerade bei Familien mit minderjährigen Kindern wird die Sorgerechts-verfügung oft nicht beachtet.

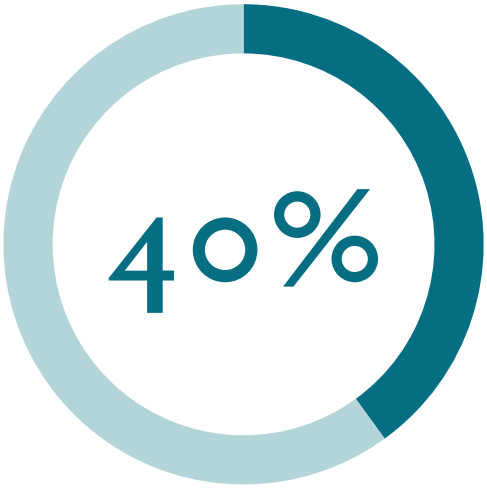
Der richtige Grad an Beratung? 360°!

Die Vorsorge zum Sterbefall beinhaltet organisatorische UND finanzielle Aspekte. Als Berater*in solltest Du Deine Kund*innen an die Hand nehmen, Hemmungen abbauen und bedarfsgerechte Empfehlungen aussprechen.

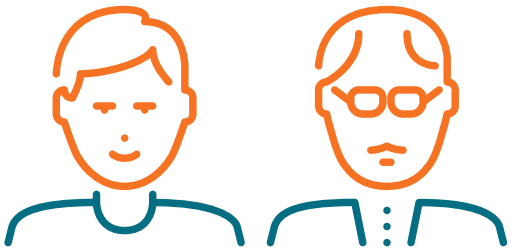
Auch wenn es uns anders lieber wäre: Tod ist nicht immer eine Altersfrage.

Es ist ein weit verbreiteter Irrglaube, dass die Vorsorge erst im hohen Alter relevant wird. Aber: **Es herrscht Unwissenheit darüber, wann der richtige Zeitpunkt ist, um Vorzusorgen. Hier benötigen Kund*innen Unterstützung.** 63% der Befragten sind der Ansicht, dass die Vorteile des selbstbestimmten Handelns deutlicher gemacht werden sollten, und 61% finden, dass mehr Information über die mit dem eigenen Tod verbundenen Vorsorgevollmachten und andere verwandte Thematiken nötig wäre.

Du siehst: Das Problembewusstsein ist da – nun gilt es, dieses zur Aufklärung zu nutzen.



...sind der Ansicht, dass es kein richtiges Alter zur Vorsorge gibt.



Passende DELA Informationen: die Vorsorge-Checkliste

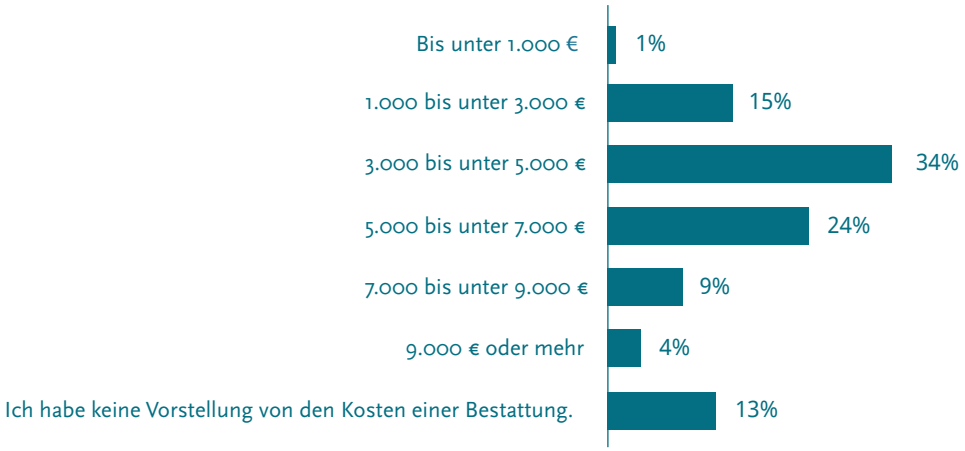
Berate individuell – auch bei jungen Menschen!

Wir wissen, dass der Tod kein Alter kennt. Aber, noch ein Punkt macht das Thema auch für jüngere Menschen relevant: die Möglichkeit, für ihre eigenen Eltern vorzusorgen – ohne, dass das Gespräch darauf kommen muss. Hier kannst Du – bei entsprechendem finanziellen Hintergund – auf diese besondere Möglichkeit hinweisen! Generell empfehlen wir besonders den DELA Abschiedsplaner und „Stille Wünsche", um die Vorstellungen für den letzten Tag festzuhalten und die nötige Vorsorgesumme einzuschätzen.

Eine Bestattung in Deutschland kostet durchschnittlich zwischen 6.000 € und 8.000 €. Der Großteil der Befragten schätzt die Bestattungskosten zu gering ein. Hier ist Aufklärung gefragt!

Durchschnittliche Kosten der Bestattung

Wie hoch schätzen Sie die durchschnittlichen Kosten einer Bestattung ein?



Die tatsächlichen Kosten belaufen sich auf ca. 6.000 bis 8.000 Euro.

Basis Netto: Befragte, die Vorsorgeverfügungen kennen (327)

Quelle: YouGov, DELA Datum: 2021

Kenne die Wünsche Deiner Kund*innen – das macht Dich zum Experten!

Beim Abschluss sind persönliche Empfehlungen durch die Liebsten und den/die Berater*innen gefragt: **Als Berater*in solltest Du Deine verantwortungsvolle Rolle bei der Vorsorge für den letzten Tag nicht unterschätzen.** Auch, wenn das Thema nicht immer einfach ist, ist es wichtig, Kund*innen darauf aufmerksam zu machen. Gehst Du taktvoll vor, kannst Du hier besonders für ein dauerhaft vertrauensvolles Verhältnis sorgen.

Passende DELA Leistung: Notfall-Leitfaden für Unternehmer

Unsere Studie zeigt, was sich Deine Kund*innen wünschen:

Schutz der eigenen Familie vor finanziellen Belastungen

Schutz vor **steigenden Kosten**

Abschluss auch noch im **höheren Alter**

Die Möglichkeit, die **eigene Wunschbestattung** selbstbestimmt festzulegen

Geld ist nicht alles – besonders im Trauerfall.

DELA bietet Dir viele Produkt-Komponenten, um Deine Kund*innen bei den Themen Tod und Sterben besonders umfassend zu betreuen, zum Beispiel auch:

- Kostenfreie psychologische Erstbetreuung (DELA Ersthilfe-Programm)
- Organisatorische Hilfe von geprüften Experten (DELA Wunschbestattung)
- Überprüfung von Bestattungskosten, Anpassung der Versicherungssumme (DELA Inflationsschutz inklusive Mitgliederdividende)

Wenn Du gewissenhaft zuhörst, und umfassende Unterstützung bietest, lohnt sich das bestimmt auch für Dich – seelisch wie finanziell.

Vielen Dank für Dein Interesse an der Studie „Tod und Sterben in unserer Gesellschaft“ – Die DELA wünscht Dir viel Erfolg mit den gewonnenen Kenntnissen!