

Dread Disease

Hilfe in der Not bei schweren Krankheiten

Stetig steigendes Marktpotenzial
für ein Mauerblümchen



Von Udo Gensicke,
DBV-Winterthur Lebensversicherung AG, Underwriting

Sind es etwa allein die schwer einzudeutschenden Begriffe wie Dread Disease oder Critical Illness, die einem Markterfolg der Dread Disease auf dem deutschen Markt im Wege stehen? Im angelsächsischen Raum und im europäischen Umfeld feiert sie große Erfolge. Allein der Durchbruch auf dem deutschen Markt lässt noch auf sich warten: Und dies zu Unrecht, denn der Bedarf und auch das grundsätzliche Wissen um die Notwendigkeit sind da und beides steigt.

Bei der Ermittlung des kundenspezifischen Versicherungsbedarfs führt kein Weg am Thema Dread Disease vorbei. Denn nur sie sichert Risiken ab, die keine Lebensversicherung und keine BUZ abdecken. Ist für den Ruhestand vorgesorgt und sind die Angehörigen für den Fall des Todes sowie der dauerhafte Verlust des Einkommens auf Grund von Berufsunfähigkeit abgesichert, so bleibt eine finanzielle Lücke: der akute Geldbedarf im Fall des Eintritts einer schweren Krankheit.

Schwere Krankheiten im Sinn der Dread-Disease-Zusatzversicherung der DBV-Winterthur sind folgende, in den Versicherungsbedingungen näher definierten Erkrankungen:

- Krebs
- Herzinfarkt
- Schlaganfall
- Nierenversagen
- Multiple Sklerose
- Bypass-Operation
- Blindheit
- Organtransplantation
- Lähmungen
- Herzklappenersatz
- Verlust von mind. 2 Gliedmaßen
- HIV-Infektion (beruflich erworben)
- Schwere Verbrennungen
- Koma
- Taubheit
- Morbus Parkinson
- Gutartiger Hirntumor
- Aorta-Operation
- Morbus Alzheimer
- Sprachverlust

Vor diesen schweren Erkrankungen ist keiner sicher. Statistisch betrachtet liegt die Wahrscheinlichkeit, allein an Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall zu erkranken, bei 1:3.

Das Auftreten dieser (Zivilisations-)Krankheiten nimmt trotz des medizinischen Fortschritts zu. Dank der Erfolge der Medizin überleben jedoch immer mehr Betroffene diese Erkrankungen, sodass sie mit dem hierdurch ausgelösten Geldbedarf konfrontiert werden: Behandlung bei den besten Ärzten (auch im Ausland), Umbau des Hauses oder der Wohnung, Tilgung finanzieller Verpflichtungen, qualifizierte Vertretung im eigenen Betrieb, Pflege durch Fachpersonal in der Zeit der Genesung und viele andere Dinge, die das Leben mit der schweren Krankheit leichter oder lebenswerter machen. Dies alles kostet Geld und der schwer Erkrankte kann und will sich in diesem Moment keine Gedanken über finanzielle Dinge machen.

Gleichwohl stellt sich dem schwer Erkrankten die Frage, wer dies alles bezahlt. Das deutsche Sozialversicherungssystem steht zwar in aller Regel für die unmittelbaren Behandlungskosten ein, mehr aber nicht. Die Lebensversicherung zahlt nicht, er lebt ja. Und auch die Berufsunfähigkeitsversicherung erbringt nicht den erforderlichen größeren einmaligen Geldbetrag.

Dann ist es gut, wenn der schwer Erkrankte mit einer Dread Disease vorgesorgt hat und weiß, dass der versicherte Kapitalbetrag kurzfristig zur Verfügung gestellt wird. Ca. 70% der Deutschen – so eine Untersuchung der Allensbacher Demoskopie bereits 1999 – wissen um diesen Absicherungsbedarf.

Auch wenn schwere Krankheiten kein schönes Thema für ein Kundengespräch sind und wenn die Erläuterung der einen oder anderen Krankheit Zeit kostet, so darf eine qualifizierte und am Bedarf des Kunden orientierte Beratung dieses Thema nicht ausklammern.

Angesichts der immer größer werdenden Versorgungslücken und den steigender Möglichkeiten und Ansprüche im Krankheitsfall muss aus dem Mauerblümchen Dread Disease ein Pflichtprodukt der privaten Vorsorge neben den klassischen Produkten zur Alters- und Hinterbliebenenvorsorge und der Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos werden.

ID 39711