

VersicherungsJournal

Vertrieb und Marketing vom 23.10.2009

Dread Disease aus dem Dornröschenschlaf holen

Versicherungen gegen besonders schwere Erkrankungen (Dread Disease) gibt es seit gut 25 Jahren. In Deutschland fristen sie bestenfalls ein Nischendasein. Das muss aber nicht sein, ist sich Heiko Reddmann, Vertriebsdirektor der [Skandia Lebensversicherung AG](#), sicher. Hier warte mit Blick auf eine weitaus dynamischere Entwicklung in Großbritannien ein riesiger Wachstumsmarkt auf seine Erschließung.

Die Skandia zählt sich neben Branchenprimus [Canada Life Assurance Europe Ltd.](#) und der [Gothaer Versicherung](#) zu den Marktführern in Deutschland, was die Absicherung spezieller Krankheiten wie Krebs, Herzinfarkt oder Nierenversagen angeht. Im Ernstfall könnten solche Krankheiten zu enormen, nicht abgesicherten Kostenbelastungen führen, erklärte Reddmann.

Nach jüngsten Erhebungen des [Statistischen Bundesamtes](#) (Destatis) zählte im vergangenen Jahr eine Erkrankung des Herz- und Kreislaufsystems zur häufigsten Todesursache (43 Prozent). An einem Krebsleiden starb jeder Vierte.

Eine Dread Disease auf 100 BU-Versicherungen

Reddmann wünscht sich, dass der Vertrieb, den die Skandia in Deutschland mit über 6.000 unabhängigen Finanzberatern und Vermittlern betreibt, vermehrt die Kunden über die Vorzüge des Produkts Skandia Dread Disease berät.

Auf 100 vermittelte Berufsunfähigkeits-Versicherungen (BU) käme heute lediglich eine Versicherung für den Fall einer schweren Krankheit. Dabei stehe Dread Disease keineswegs in Konkurrenz zur BU, sagte Reddmann.

Derzeit würden sich über 12.500 Kunden der Skandia vor den wirtschaftlichen Risiken, die durch eine Kranken- oder eine BU-Versicherung nicht ausreichend abgedeckt sind, mit Hilfe der Dread Disease schützen. Reddmann hofft, dass das Neugeschäft im laufenden Jahr trotz Wirtschaftskrise wie im Vorjahr über 1.300 Verträge erreichen wird.

Schon bei Diagnose wird gezahlt

Im Basisschutz deckt die Skandia Dread Disease sieben Krankheiten ab, darunter Krebs, Herzinfarkt und Schlaganfall. Über den Komfortschutz können die Folgen von 25 weiteren Krankheiten abgesichert werden.

Seit der Produkteinführung im Jahr 1999 habe es 174 Leistungsfälle gegeben, sagte Reddmann. Im Durchschnitt seien jeweils 80.000 Euro zur Auszahlung gekommen. Der Vorteil des Produkts liege darin, dass der Leistungsfall bereits bei gesicherter Diagnose der Krankheit in Form der Einmalzahlung eintritt, erläuterte Reddmann. Bei einer BU gebe es dagegen viel größere Ermessensspielräume.

Der durchschnittliche Kunde sei Mitte 30 und zahle 75 Euro im Monat über einen Zeitraum von 25 Jahren. Der Mindestbeitrag liegt bei 30 Euro im Monat. Als Versicherungssumme können bis zu vier Millionen Euro vereinbart werden.

Marktführer rechnet mit 14 Prozent Absatzplus

Marktführer Canada Life hatte Ende vergangenen Jahres über 80.000 Policen der „Schwere Krankheiten Vorsorge“ im Bestand, wobei 2008 rund 7.000 Neuverträge abgeschlossen werden konnten. Wie Canada Life dem VersicherungsJournal mitteilte, wird für dieses Jahr ein Plus von gut 14 Prozent auf 8.000 Neuverträge erwartet.

Bei den Leistungsfällen dominieren ganz eindeutig die Krebserkrankungen mit 66 Prozent vor einem Herzinfarkt (14 Prozent). Eine Aufschlüsselung der Leistungsfälle bei Canada Life zeigt, dass die Erkrankungen gehäuft in den Altersklassen 31 bis 40 Jahre (33 Prozent) und 41 bis 50 Jahre (38 Prozent) auftreten. Bei Canada Life kann man sich gegen die Folgen von 41 Krankheiten versichern.

Skandia-Manager Reddmann schätzte den Gesamtbestand bei diesen Produkten, die auch speziell für Geschäftsführer (Keyman) angeboten werden, einschließlich der kleineren Anbieter auf 140.000 bis 150.000 Verträge.

Manfred Brüss