



# Plötzlich fiel er um!

Wie die Diagnose Krebs Menschen finanziell und seelisch ruinieren kann und wie eine Dread Disease Police hiervoor schützen kann.

**E**s ging schließlich ganz schnell. Nils M. (23) hatte schon seit einiger Zeit rasende Kopfschmerzen. Aber so schlimm wie an diesem Tag waren sie noch nie. Und auf einmal geschah es: Gerade noch sortierte er das Arbeitswerkzeug in den Werkhallen seines Arbeitgebers, plötzlich wurde ihm schwarz vor Augen und er fiel einfach um. Die Arbeitskollegen reagierten schnell und brachten den jungen Mann ins Krankenhaus, wo ihm nach ausgiebiger Untersuchung die Diagnose durch die Ärzte abschließend mitgeteilt wurde: Krebs! Ein Tumor hatte sich im Kopf eingenistet und konnte nicht ohne weiteres herausgenommen werden, da er sich lebensbedrohend um die diversen Hirnautobahnen umwickelt hatte. Um den Tumor entsprechend zu lösen, bedurfte es einer Chemotherapie. Nach der entsprechenden Behandlungsdauer von circa sechs Monaten könne man den Tumor abschließend entfernen – wenn alles gut verläuft!

Ein harter Schlag für den bis dato gesunden und tatkräftigen Mann. Schließlich musste er auf der einen Seite diese lebensbedrohende Krankheit zunächst einmal seelisch ver-

kraften. Immer wieder die gleichen Fragen: „Warum ich? Was passiert jetzt? Werde ich sterben? Welche Schmerzen werde ich ertragen müssen?“ Und zu guter Letzt: „Werde ich das finanziell stemmen können und wann kann ich wieder arbeiten?“ Gerade die Kosten werden dabei gerne unterschätzt. Im Fall von Nils waren dies gut 540 Euro pro Monat, die er an Zuzahlung für Medikamente und Chemotherapie zu leisten hatte. Nicht zu vergessen: Die erheblichen Mehrkosten waren zudem noch bei reduzierten Einkünften (Krankengeld statt Arbeitslohn) und gleichbleibenden Fixkosten (Miete, Lebensmittel ...) zu stemmen. „Ohne familiäre Unterstützung und eines zinslosen Darlehen meines Arbeitgebers hätte ich das nie geschafft“, resümiert Nils heute die damalige Situation.

**Und so wie Nils geht es vielen Leute. Nur so viel: Allein alle drei Minuten erleidet in Deutschland ein Mensch einen Schlaganfall** – das sind pro Jahr mehr als 200.000 Fälle. Ebenfalls mehr als 200.000 Menschen jährlich trifft ein Herzinfarkt und rund 430.000 erkranken an Krebs (Quellen: Sta-

tistisches Bundesamt, Robert-Koch-Institut). Die finanziellen Folgen einer solchen Erkrankung lassen sich mit einer Dread Disease Police ausgleichen. Insbesondere jüngere Menschen (33 % zwischen 31 und 40 Jahren, 34 % zwischen 41 und 50 Jahren) werden von schweren Krankheiten heimgesucht. Auch die aktuellen Daten des Versicherers **Canada Life** bezogen auf die Aufschlüsselung aller bisherigen Ansprüche nach Krankheiten bzw. nach Alter seit 1997 decken sich mit diesen Werten. Ein Auszug der Leistungsfallübersicht der Canada Life aus dem Jahre 2010, die finanzwelt vorliegt, spiegelt die Realität wieder: Unternehmer (28 Jahre) Diagnose MS, IT-Projektleiter (31 Jahre) Diagnose Krebs, kfm. Angestellter (39 Jahre) Diagnose Alzheimer, Finanzdienstleisterin (48 Jahre) Diagnose Schlaganfall, Ärztin (44 Jahre) Diagnose Krebs, Erzieher (39 Jahre) Diagnose Krebs, Elektriker (50 Jahre) Diagnose Bypass-OP ...

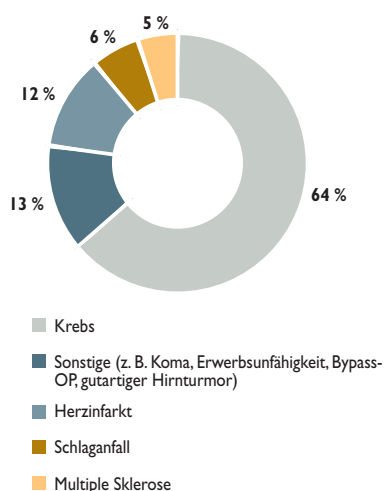
**Fakt ist: Die Krankheiten können jeden treffen – unabhängig von Beruf, Alter usw.** Wichtig ist aber auch, dass das Erleiden

Foto: © Warentest/MediaMicro - Fotolia.com



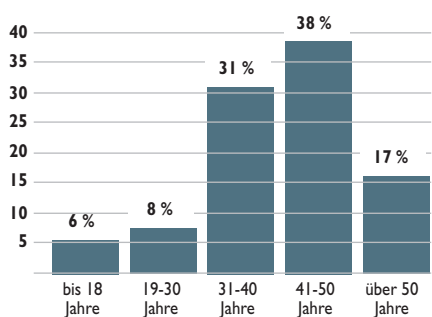
### Aufschlüsselung aller bisherigen Ansprüche nach Krankheiten seit 1997

Stand: Ende Juni 2010



### Aufschlüsselung aller bisherigen Ansprüche nach Alter seit 1997

Stand: Ende Juni 2010



Quelle: © Canada Life 2010

einer schweren Krankheit dabei nicht unmittelbar mit dem Tod verbunden ist – wie man am Beispiel von Nils sehen kann, der heute nach Herausnahme des Tumors und Behandlungsende wieder agil und spritzig über den Fußballplatz rennt! Schon eine ältere Vergleichsstudie der European Cancer Organisation (ECCO) aus den Zeiträumen 1988 bis 1990 und 1997 bis 1999 machte deutlich, dass besonders bei Lungen-, Magen- und Darmkrebs eine Steigerung der Heilungsrate verzeichnet wurde – der Anteil der vollständig geheilten Patienten bei Lungenkrebs stieg von 6 auf 8 %, bei Magenkrebs von 15 auf 18 % und bei Darmkrebs von 42 auf 49 %. Laut Fachärzten ist diese Heilungsrate dank der Fortschritte der modernen Medizin in den letzten Jahren weiterhin gestiegen.

Während sich die seelischen Sorgen nur durch ein entsprechend positives soziales, meist familiäres Umfeld beruhigen lassen, sorgt der vorherige Abschluss eines Dread Disease Vertrags zumindest dafür, dass sich die vom Schicksal gebeutelten Menschen zumindest nicht um die finanziellen Dinge Gedanken machen müssen. Sucht man reine Dread Disease Angebote in Deutschland, gliedert sich der Markt der Anbieter recht übersichtlich. Die großen drei Player sind schon seit Jahren **Canada Life, Gothaer** und **Skandia**, deren Angebote unisono alle sehr leistungsstark und modern sind. Wichtig für den Kunden ist, dass Anbieter mit reinen Dread Disease Policen über entsprechend große Erfahrung verfügen. Dies zeigt sich nicht nur bei der risikogerechten Tarifikalkulation und den fairen, verbraucherfreundlichen Versicherungsbedingungen, sondern besonders auch im Leistungsfall, der sorgfältig und schnell abgewickelt wird, da man auf reibungslose Abläufe vertrauen kann.

**So wurde seinerzeit die erste Dread Disease Versicherung** in Südafrika von Marius Barnard, einem Herzchirurgen, entwickelt und breitete sich von dort über den angloamerikanischen Raum aus. Aus Tradition setzt man in Deutschland derzeit jedoch noch eher auf die altbekannte Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung und übersieht dabei die Vorzüge von Dread Disease. Das lässt sich auch an der Verbreitung ablesen, wie die Skandia Lebensversicherung AG informiert. So gab es laut Informationen des Versicherers mit Sitz in Berlin auf dem deutschen Markt 2008 insgesamt rund 113.000 Dread Disease Policen. Im Vergleich dazu ist das Produkt etwa in Großbritannien deutlich etablierter: Im Ver-

# Machen Sie das Rennen!



### Unsere Formel 11 für Ihren Erfolg.

Sichern Sie sich mit unserer Formel 11 die Pole Position im Vertriebsjahr 2011. Wie Sie einen Start-Ziel-Sieg nach dem anderen einfahren, erklärt Ihnen unsere Boxencrew an folgenden Standorten:

- Hannover 15.02.2011
- Leipzig 15.02.2011
- Berlin 17.02.2011
- Köln 17.02.2011
- Dortmund 22.02.2011
- München 22.02.2011
- Frankfurt 23.02.2011
- Dresden 24.02.2011
- Rostock 24.02.2011
- Stuttgart 24.02.2011

Anmeldung zur Roadshow und detaillierte Informationen unter [www.dialog-leben.de/](http://www.dialog-leben.de/)

**DER Spezialversicherer für biometrische Risiken**

Dread Disease Policen			
Anbieter	Bestand (per 31.12.2010)	Bestand (per 31.12.2009)	Bestand (per 31.12.2008)
Skandia Lebensversicherung AG	12.967	12.700	12.600
Gothaer Allgemeine Versicherung AG	Über 40.000	ca. 40.000	ca. 35.000
Canada Life Assurance Europe Limited	80.000	über 80.000	80.000
	Neugeschäft (2010)	Neugeschäft (2009)	Neugeschäft (2008)
Skandia Lebensversicherung AG	1.250	1.300	1.300
Gothaer Allgemeine Versicherung AG	ca. 9.000	ca. 9.000	ca. 10.000
Canada Life Assurance Europe Limited	über 9.000	8.400	7.000

Quelle: eigene Recherchen

gleiches Jahr wurden dort über 511.000 Neuverträge für Individual Critical Illness Produkte, wie sie dort heißen, abgeschlossen (Quelle: Swiss Re Term & Health Watch 2009), und auch in Asien zählt das Produkt als der Wettbewerbsfaktor schlechthin.

**Auch bei Maklern und Endkunden steigt das Bewusstsein für die Wichtigkeit dieses Produkts laut Angabe einiger Versicherer stetig.** Eine Studie, die die Gothaer mit Psychonomics in 2010 zum Thema „Schwere Krankheiten“ durchgeführt hat, zeigt deutlich, dass der Wunsch nach finanzieller Absicherung für den Fall der Fälle gegenüber 2005 deutlich gestiegen ist. Im Durchschnitt waren 62 % der Befragten (2005 nur 41 %) am Abschluss einer Dread Disease Versicherung interessiert. Gerade jüngere Leute möchten vorsorgen: Bei den 24- bis 30-Jährigen möchten 77 % und bei den 31- bis 40-Jährigen 74 % der Befragten eine solche Versicherung abschließen.

**Der Ablauf einer Dread Disease Versicherung verläuft schnell und unproblematisch,** wird der Versicherungsnehmer von einer heimtückischen Krankheit heimgesucht: Der Kunde oder Vermittler informiert den Versicherer formlos über den Schadenfall (z. B. telefonisch), der Anbieter fordert die zur konkreten Prüfung benötigten Unterlagen und Informationen an (Fragebogen zum Ereignis und Anforderung vorhandener Arztberichte). Anhand der dann eingereichten Unterlagen wird geprüft, ob die bedingungsgemäßen Leistungsvoraussetzungen (Definition der versicherten Erkrankung gemäß Versicherungsbedingungen) für einen Leistungsfall vorliegen. Ist der Anspruch berechtigt, sind also die Voraussetzungen erfüllt, wird die vereinbarte Versicherungsleistung an den Bezugsberechtigten ausgezahlt. Der Nachweis einer schweren Erkrankung erfolgt also

grundsätzlich und vereinfacht durch einen Facharztbericht, aus dem das Vorhandensein einer versicherten schweren Erkrankung, die durchgeführte Diagnostik und erhobene Befunde hervorgehen. „Geleistet wird zeitnah, oft mit Summen im fünf- bis sechsstelligen Bereich. Langwierige Diskussionen um z. B. Invaliditäts- oder Berufsunfähigkeitsgrade, entfallen. Und der Kunde besitzt die völlige Freiheit, was er mit der hohen Einmalsumme macht, um schnellstmöglich wieder gesund zu werden, einen weiteren Herzinfarkt vorzubeugen oder sein Heim behindertengerecht umzubauen bzw. die Hypothek darauf abzuzahlen“, erklärt **Bernhard Rapp**, Direktor Marketing und Produktmanagement beim Dread Disease Marktführer Canada Life.



**Bernhard Rapp**  
Direktor Marketing und Produktmanagement Canada Life

**Die Kosten für die Vorsorgeversicherung hängen von verschiedenen Faktoren ab,** wie u. a. Geschlecht und Alter der versicherten Person. Daneben können die Laufzeit der Versicherung und natürlich die Höhe der Summe, die im Versicherungsfall ausgezahlt werden soll, entscheidend sein. Weitere Faktoren können etwa der Status als Raucher oder Nichtraucher sowie eventuell vorhandene Vorerkrankungen des Versicherten sein.

Wird man sich der Notwendigkeit dieses Produkts bewusst, so ist es dann doch sehr verwunderlich, dass die Wichtigkeit einer Dread Disease Versicherung im Vorsorgemix von vielen Vermittlern noch nicht richtig erkannt wurde, wie am Beispiel der Bestands- oder

Neugeschäftszahlen der letzten Jahre zu erkennen ist. Ein Boom sieht auf jeden Fall anders aus. Hintergrund ist sicherlich, dass manche Berater statt mit einer Dread Disease eher mit einer Berufsunfähigkeits- oder einer Unfallversicherung an den Kunden treten. All diese Produkte sind dabei sinnig, dienen jeweils nur einem anderen Zweck. Was bringt beispielsweise einem selbstständigen Journalisten eine BU, wenn er weiß, dass er nach einem Herzinfarkt (reduziert) weiterarbeiten wird? Was bringt einem „normalen Arbeitnehmer“, der als Alleinverdiener ein Baufinanzierungsdarlehen bedienen muss, einzig eine Risikolebensversicherung, wenn er plötzlich an Krebs erkrankt und das Darlehen weiterhin bedienen muss? Ganz abgesehen davon ist die Wahrscheinlichkeit, schwer zu erkranken, weitaus höher als die, berufsunfähig zu werden. Beispiele, die zeigen, dass diese Vorsorgemöglichkeit im Rahmen eines optimierten Risikomanagements beim Verbraucher (lesen Sie hierzu auch die Serie Privatversicherungen 2010 – Grundsicherung Teil I, Ausgabe 02/2010) unbedingt und ausführlich an- und besprochen werden muss. „Eine Schwere Krankheiten Vorsorge gehört in jedes Gespräch, wenn es um die Versorgung geht. Darauf weisen wir unsere Geschäftspartner immer wieder hin. Der Kunde muss wissen, dass es echte Alternativen zu den Standardangeboten in Deutschland gibt. Insbesondere wenn man sich die verschiedenen Zielgruppen ansieht, wird erkennbar, dass für viele Personen eine Schwere Krankheiten Vorsorge sinnvoller als andere Lösungen ist. Weist der Vermittler nicht darauf hin, ist die Beratung unvollständig und damit angreifbar“, beschreibt Rapp. Und das Potenzial ist groß, besonders auch im gehobenen Kundensegment Firmeninhaber, Selbstständige, Freiberufler, Keypersons und Teilhaber (z. B. Sozietäten).

**Fazit.** Es geht heute vielfach nicht mehr um die Frage Dread Disease oder Berufsunfähigkeitsversicherung, sondern um sinnvolle, bedarfsgerechte Einsatzmöglichkeiten, die in vielen Fällen auch ergänzend sein können. Eine Dread Disease Police leistet schnell nach Ereignis die vereinbarte Kapitalleistung und kommt auch für alle Personen in Betracht. Nicht von ungefähr hat **Werner Miller**, Abteilungsleiter bei Munich Re, aktuell erklärt, „... die letzte echte Innovation der Lebensversicherer stammt aus dem Jahr 1983 und heißt Dread Disease Police.“ ■

Marc Oehme