



Verzerrter Blick auf Lebensrisiken

Was ist wahrscheinlicher? Bei einem Terroranschlag zu sterben oder an Krebs zu erkranken? Doch nicht die Frage nach der Eintrittswahrscheinlichkeit ist maßgeblich, sondern wer oder was in einem solchen Fall abgesichert werden soll. Eine Dread Disease-Police bietet im Krankheitsfall eine hilfreiche Einmalleistung und kann ganz unterschiedlich gestaltet werden. *von Kay Schelauske*

Das Ausmaß persönlicher Folgen, wenn ein Lebensrisiko eintritt, ist ein guter Taktgeber für die eigene Vorsorge. Viele Bürger haben daher eine Privathaftpflichtversicherung, weil ein Schadenfall einen dauerhaft finanziell aus der Bahn werfen kann. Gleiches gilt für die Berufsunfähigkeitsversicherung. Denn der Verlust der Arbeitskraft kann die Haupteinnahmequelle zum Versiegen bringen. Beide Versicherungen gelten daher als Status quo einer Risikovorsorge. Wie aber ist es bei der Absicherung von Schweren Krankheiten?

Die Mehrheit der Bevölkerung hat eine verzerrte Vorstellung darüber,

wie stark sie selbst von diesen Lebensrisiken betroffen ist. Darauf lassen die Ergebnisse einer repräsentativen Studie der Marktforscher von TNS-Emnid schließen, die im Auftrag des Lebensversicherers Canada Life durchgeführt wurde. Die Bundesbürger wurden nach der von ihnen geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit bestimmter Risiken befragt. Im zweiten Schritt wurden diese Einschätzungen mit empirischen Daten abgeglichen.

Rund 79 Prozent der Befragten sehen in der Gefahr eines Terroranschlags ein erhöhtes Risiko. „Statistisch wird bei uns nur etwa einer von 27,3 Millionen Menschen im Jahr Opfer ei-

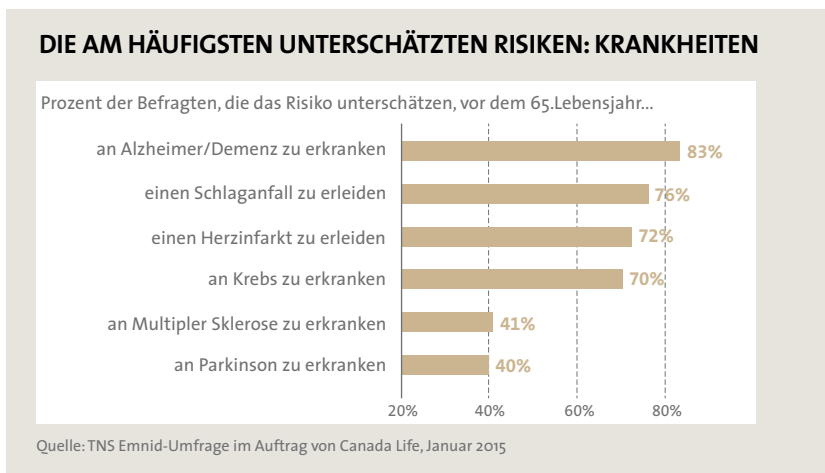
nes solchen Anschlags“, sagt Prof. Dr. Klaus Heilmann, Risikoforscher und Mediziner, der als Kooperationspartner an der Studie mitwirkte. Ähnlich stark verzerrt ist die Wahrnehmung im Hinblick auf die Risiken, Opfer eines Gewaltverbrechens oder eines Flugzeugabsturzes zu werden. Genau umgekehrt ist die Situation, wenn es um die Einschätzung des Risikos geht, an Demenz, Schlaganfall, Herzinfarkt oder Krebs zu erkranken. Hier unterschätzen 70 bis 83 Prozent der Befragten die Wahrscheinlichkeit, selbst einmal davon betroffen zu sein. „Statistisch muss einer von 250 Deutschen vor dem 65. Lebensjahr mit einem Schlaganfall rechnen“, betont der Risi-

koforscher und fügt hinzu: „Bei Krebs beträgt die Rate sogar 1 zu 160.“

JÄHRLICH 500.000 KREBSLEIDEN

Ein Gefühl für die Verbreitung von Schweren Krankheiten in Deutschland geben die aktuellen statistischen Erhebungen der jeweiligen Verbände und Einrichtungen. So erleiden nach Angaben der Deutsche Herzstiftung jährlich über 300.000 Menschen einen Herzinfarkt. Bei diesem akuten und lebensbedrohlichen Ereignis handelt es sich um eine anhaltende Durchblutungsstörung von Teilen des Herzmuskels, die in den meisten Fällen durch ein Blutgerinnsel in einer Engstelle eines Herzkranzgefäßes verursacht wird.

Rund 500.000 Menschen erkranken jedes Jahr neu an Krebs. Während bei Männern Prostata- und Lungenkrebs am häufigsten vorkommen, sind Frauen laut Angaben des Robert Koch Institutes am häufigsten von Tumoren der Brustdrüse und des Darms betroffen. Laut Deutscher Krebshilfe ist Brustkrebs mit schätzungsweise 75.200 Neuerkrankungen im Jahr die mit Abstand häufigste Krebserkrankung bei Frauen; etwa eine von acht erkrankt im Laufe ihres Lebens an Brustkrebs. Bemerkenswert: Jede vierte betroffene Frau ist bei der Diagnosestellung jünger als 55 Jahre, jede zehnte unter 45 Jahre alt. Nach Angaben der Stiftung Deutsche Schlaganfall



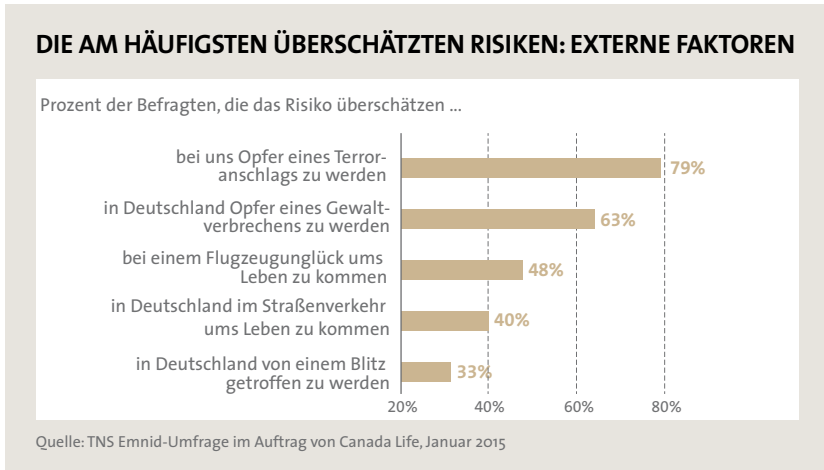
Hilfe erleiden jährlich 270.000 Personen einen Schlaganfall, etwa 200.000 davon zum ersten Mal. Rund die Hälfte der den Schlaganfall überlebenden Patienten bleibt ein Jahr danach dauerhaft behindert und ist auf fremde Hilfe angewiesen. Nach Angaben der Organisation leiden inzwischen fast eine Million Bundesbürger an den Folgen dieser Erkrankung.

Wer nach Kenntnis dieser Risikolage nicht mehr finanziell ungesichert durchs Leben schreiten will, muss sich zunächst für einen Weg entscheiden. Variante A: ein Kombi-Produkt, mit dem sich gleichzeitig andere Risiken wie den Verlust von Grundfähigkeiten oder Unfallfolgen absichern lassen. Produktbeispiele sind die Körper-

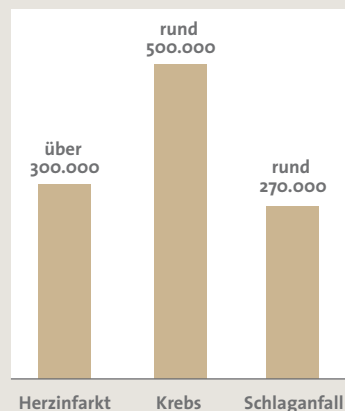
schutz-Police der Allianz, der Handwerker-Schutz der Nürnberger und die Existenz-Versicherung vom Volkswohl Bund. Oder Variante B: eine Schwere Krankheiten-Vorsorge, auch Dread Disease-Police genannt. Im Wettbewerb stehen hier die Anbieter Canada Life und Gothaer sowie die Zurich und die Bayerische, die zuletzt mit entsprechenden, unterschiedlich ausgerichteten Produktlanzierungen auf sich aufmerksam machten.

TEILLEISTUNGEN BEI DER ZURICH

Beim „Eagle Star Krankheits-Schutzbrief“ stechen vor allem zwei Leistungsmerkmale hervor. Versicherungsnehmer erhalten bei einigen Krankheiten lediglich eine Teilleistung in Höhe von 15.000 Euro je Versicherungsfall, die aber nicht von einer möglichen Vollleistung abgezogen werden. Zweitens lässt sich bei einem erweiterten Tarif eine Risiko-Lebensversicherung „preislich attraktiv“ einbinden. Die seitens des Anbieters hervorgehobene Absicherung von insgesamt 63 Krankheiten ist allerdings eher als Marketingmaßnahme einzuordnen. Angaben von Versicherern bestätigen ebenso wie die Leistungsstatistik über 18 Monate seit Anfang 2013 beim Marktführer Canada Life, dass die eingangs genannten Schweren Erkrankungen über 75 Prozent der Leistungsfälle ausmachen; an führender Stelle Krebsleiden.



JÄHRLICHE NEUERKRANKUNGEN IN DEUTSCHLAND



Quelle: Deutsche Herzstiftung, Deutsche Krebshilfe, Stiftung Deutsche Schlaganfall Hilfe

Die Bayerische hat ihre Dread Disease-Police „Premium Protect“ in ein vierstufiges Beratungskonzept eingebunden. „Unser Ziel war, den Vertriebspartnern ein ‚Werkzeug‘ anzubieten, mit dem sie den Kunden für nahezu jeden Fall einer ‚Diagnose X‘ individuell, risiko- und bedarfsgerecht absichern können“, sagt Karol Musialik, Leiter des Produkt-Kompetenz-Centers bei dem Versicherer. So kann der Kunde mit seinem Beitrag einen Leistungsmix, z. B. bestehend aus einer Einmalleistung der Dread Disease-Police sowie einer monatlichen Rente aus der Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeitsversicherung und aus einem Multirisiko-Produkt, absichern.

Beide Versicherer kalkulieren die Tarife auf konventionelle Weise. Das hat für den Kunden den Vorteil, dass sich die Beitragshöhe während der Vertragslaufzeit nicht ändert. Anders als die Zurich verzichtet die Bayerische allerdings nur in den ersten zehn Vertragsjahren auf das außerordentliche Recht von Beitragserhöhungen nach § 163 Versicherungsvertragsgesetz. Für eine fondsgebundene Variante haben sich hingegen die Gothaer und Canada Life entschieden. Maßgeblich für die Beitragsstabilität ist dann die

Fondsentwicklung. Beide Gesellschaften gehen hier nach unterschiedlichen Verfahren vor, geben jedoch in den ersten fünf Vertragsjahren eine Beitragsgarantie. Anschließend wird regelmäßig geprüft. Wird das Ertragsziel durch die Fondsunterlegung nicht erreicht, hat der Versicherungsnehmer drei Optionen zur Auswahl: er kann die Versicherungssumme reduzieren oder den Beitrag anheben. Drittens kann bei Canada Life die Laufzeit geringfügig verringert bzw. bei der Gothaer Kapital in den Fonds nachgeschossen werden. „Eine Überprüfung von 23.000 Verträgen ergab 2013, dass es keinerlei Änderungen wie etwa Beitragserhöhungen für 96 Prozent der Kunden gibt“, erläutert Bernhard Rapp, stellvertretender Deutschland-Chef von Canada Life. Die Gothaer wollte hierzu keine Angaben machen.

FÜR RAUCHER WIRD ES TEURER

Die Beitragskosten richten sich vor allem nach dem Alter, Vertragslaufzeit und Höhe der Versicherungssumme. So muss nach Angaben der bayerischen Finanzberatung Bierl z. B. ein 30-Jähriger für einen Versicherungsschutz in Höhe von 100.000 Euro bis zum Rentenalter monatliche Beitragskosten von knapp 50 Euro berappen. 15 Jahre später wäre dasselbe Vorsorgeziel nur mit einem fast doppelt so hohen Beitragsaufwand realisierbar. Wer raucht, sollte zudem einen gehörigen Aufschlag einkalkulieren.

„Der Versicherungsschutz kann bereits ab dem Alter von einem Jahr und bis zum Ablaufalter 100 Jahre vereinbart werden“, nennt Mario Schwabe, Leiter Produktmanagement bei der Gothaer, als weiteres Highlight der „Perikon“. Dabei hat der Kunde die Möglichkeit, Demenz bis ins hohe Alter von 100 Jahren abzusichern. Der stellvertretende Deutschland-Chef von Canada Life verweist seinerseits auf die hohe Flexibilität bei der Vertragsgestaltung und die Leistungen bei diagnostizierter Angioplastie (siehe Interview auf Seite 55).

Im Zuge der Produktauswahl empfiehlt der Finanzberater Stefan Bierl, auch auf die Warte- und Karenzzeiten sowie die angebotenen Beitragsdynamiken zu achten. Denn im Vergleich fällt auf, dass nur die Bayerische eine Anpassung der Beitragshöhe von fünf bis zehn Prozent anbietet. Canada Life und Zurich sind wiederum die einzigen Anbieter, die auf Karenzzeiten gänzlich verzichten. Mit anderen Worten: Im Leistungsfall muss der Versicherte hier nicht die sonst üblichen 28 Tage warten, bis er die vereinbarte Versicherungsleistung erhält.

Mit Blick auf den Versicherungsschutz sollte in jedem Fall strikt auf eine korrekte Beantwortung der Gesundheitsfragen geachtet werden. Die Finanzberatung Bierl fordert bei allen biometrischen Risikoprodukten sogar Kopien der Krankenakten des Kunden aus den zurückliegenden fünf bis zehn Jahren. „Wir haben die Erfahrungen gemacht, dass dort häufig etwas ganz anderes geschrieben steht als das, was der Kunde mit dem Arzt besprochen hat“, begründet der Finanzberater. Anders ausgedrückt: Die Ärzte rechnen dann mit Blick auf die eigenen Einnahmen teils andere Leistungen ab, ohne es gegenüber ihren Patienten zu kommunizieren. Die Folge könnte fatal sein. Bierl: „Es könnte passieren, dass der Kunde, ohne es zu wissen, die Gesundheitsfragen falsch beantwortet und so in einem möglichen Leistungsfall seinen Versicherungsschutz gefährdet.“

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Eine aktuelle Studie zeigt: Die Bundesbürger haben eine verzerrte Risikowahrnehmung. Dies betrifft auch Schwere Krankheiten wie Krebs und Herzinfarkt. Mit Dread Disease-Police lassen sich diese Lebensrisiken finanziell absichern. Die Zahl der Produktanbieter ist überschaubar. Erhebliche Unterschiede gibt es bei den Produktlösungen – angefangen bei der Herstellung der Beitragsgarantie bis hin zur Vertragsgestaltung.