



Finanzieller Schutz bei schweren Krankheiten

Teil 2: Dread-Disease-Versicherung: Wenn Unternehmer einen Manager-Ausfall kompensieren wollen

14 Stunden Arbeit am Tag, wenig Schlaf, viel Kaffee, die Hetze von einem Termin zum nächsten, Bewegungsmangel, fettes Essen und etliche Zigaretten: Einen Herzinfarkt bekommen Mana-

ger nicht aus heiterem Himmel. Blind vor Eifer erkennen sie aber oft nicht – oder wollen nicht erkennen –, dass sie viel zu viel Stress durch gnadenlose Selbstausschöpfung haben. Viele denken: „Krankheiten können mich sowieso nicht treffen.“

Jahr für Jahr erkranken allein in Deutschland mehr als 900.000 Menschen – unter ihnen viele Manager und Führungskräfte – an Krebs, erleiden einen Schlaganfall oder Herzinfarkt. Die Managerkrankheit sei eine Epidemie, die durch den Uhrzeiger hervorgehoben und durch den Terminkalender übertragen werde, schrieb der US-amerikanische Erfolgsautor und Literatur-Nobelpreisträger John Steinbeck einst über den Alltag in Führungsetagen, in denen Manager oft Getriebene ihrer eigenen Prozesse sind. Liegen sie aber erst einmal „flach“, sind sie in den meisten Fällen wochen-, monate- oder jahrelang ausgeschaltet – fallen bei schweren Erkrankungen manchmal sogar komplett aus.

Unabhängig von dem persönlichen Schicksal haben viele Genesungsprozesse dann oft auch gravierende finanzielle Folgen. Denn welcher Unternehmer, Vorstand oder selbstständige Finanzdienstleister, welches alleinverdienende Familien-Oberhaupt kann es sich in der heutigen Zeit leisten, mit gerade mal 45 Jahren nicht mehr arbeiten zu gehen und stattdessen von einem Krankbett auf nächste geschoben und von einer Reha-Maßnahme zur nächsten weitergeleitet zu werden? Welches mittelständische Unternehmen in Südwestfalen kann es sich leisten, einen Geschäftsführer monatelang zu entbehren? Kaum eines! Es sei denn, die Betroffenen haben auf Grund einer Dread-Disease-Versicherung ein finanzielles Polster in Aussicht.

Dread Disease ist ein englischer Begriff und bedeutet so viel wie „gefürchtete Krankheit“. Allgemein wird der Begriff Dread-Disease-Versicherung in Deutsch-

Versicherungen

SERIE

Teil 1: **D&O und E&O** – Januar 2011

Teil 2: **Dread Disease** – Februar

Teil 3: **Vertrauensschadenversicherung** – März

Teil 4: **Bürgschaftversicherungen** – April

Teil 5: **Ausfallbürgschaft/Währungsrisiko** – Mai

Teil 6: **Kautionsversicherungen** – Juni

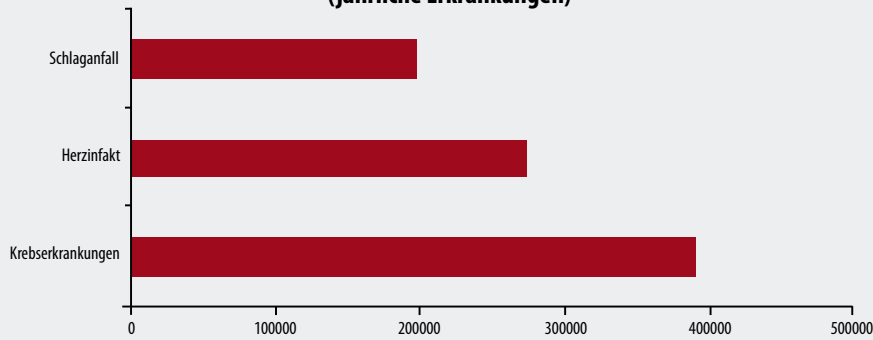
Teil 7: **Sachversicherungen** – Juli/August

Teil 8: **Gruppenunfallversicherung/Arbeitgeberfinanzierte Krankenzusatzversicherung f. Mitarbeiter** – September

Teil 9: **Haftpflichtversicherungen** – Oktober

Teil 10: **Elektronik/IT-Versicherungen** – Nov./Dez.

Häufigste schwere Erkrankungen in Deutschland (jährliche Erkrankungen)



Quelle: Robert Koch Institut, 2004; Stiftung Deutsche Schlaganfall Hilfe 2004

land als „Schwere-Krankheiten-Versicherung“ übersetzt. Dread Disease ist eine Versicherung, die sowohl die privaten, finanziellen Folgen einer Führungskraft absichert als auch zur Existenzsicherung von Unternehmen geeignet ist – dann häufig in einer Sonderform, der sogenannten Keyman-Versicherung.

Nachdem der Herzchirurg Dr. Marius Barnard die erste Dread-Disease-Versicherung 1983 in Südafrika geschaffen hatte, stammt das heutige Konzept dieser Police-Art aus den anglo-amerikanischen Ländern: Der Versicherer zahlt eine in einem Versicherungsvertrag vereinbarte größere Summe aus, wenn der Versicherte an einer der im Vertrag aufgelisteten schweren Krankheiten erkrankt ist. Welche Krankheiten von einer Dread-Disease-Versicherung abgedeckt sind, ist je nach Vertrag unterschiedlich – wichtig ist tatsächlich, dass die Krankheiten vor Vertragsabschluss klar definiert werden: Hat sich ein Manager zum Beispiel nur gegen einen Schlaganfall versichert und erleidet einen Herzinfarkt, geht er finanziell leer aus.

Die Dread-Disease-Versicherung zählt in Deutschland immer noch zu den unbekanntesten Policen, obwohl eine von einer großen deutschen Versicherungsgesellschaft in Auftrag gegebene Studie des Marktforschungsinstituts Psychonomics zeigt, dass die Angst vor schweren Krankheiten und da-

mit auch der Wunsch nach Absicherung in der Bevölkerung grundsätzlich gestiegen ist.

Die Versicherungen, die Dread Disease im Laufe der vergangenen Jahre in ihr Vorsorge-Angebot aufgenommen haben, bieten ihren Kunden mittlerweile nicht mehr nur die Absicherung gegen eine einzelne, sondern auch gegen mehrere Krankheiten an – in der Regel gegen die, die Statistiken zufolge am häufigsten bei den Menschen auftreten. Die meisten Versicherer haben dafür einen Auswahl-Katalog von etwa 40 Krankheiten zusammengestellt. Darunter befinden sich neben den Krankheiten Herzinfarkt, Schlaganfall und Krebs auch Multiple Sklerose, Unfallfolgen wie Blindheit, Taubheit oder Querschnittslähmungen, ebenso schwierige Operationen am Herzen oder Organ-Transplantationen – sie alle können in einer Dread-Disease-Versicherung vertraglich festgehalten werden. Nicht abgedeckt werden dagegen häufig ausgerechnet die beiden häufigsten Ursachen für eine dauerhafte Berufsunfähigkeit in Deutschland: Erkrankungen an der Wirbelsäule und psychische Erkrankungen wie Burnout oder Depressionen. Wichtig bei Vertragsabschluss: Legt ein Manager einen ganzen Katalog von möglichen Krankheiten fest, ist die Versicherungssumme häufig wesentlich niedriger als wenn er sich nur gegen eine einzelne Krankheit versichert.

Tritt dann tatsächlich ein Dread-Disease-Fall ein – erleidet ein Manager also beispielsweise einen Herzinfarkt –, wird die vorher vertraglich vereinbarte Versicherungssumme in einer einmaligen Summe sofort nach der Diagnose ausbezahlt: steuerfrei! Das Geld soll dem Erkrankten ausreichend finanziellen Spielraum geben, um zukünftig – aufgrund der Erkrankung und deren Folgen – beruflich kürzer zu treten, beste medizinische Versorgung und Rehabilitation zu erhalten, seine Familie abzusichern oder bestehende Vermögenswerte sicherzustellen. Dabei ist es unerheblich, ob die Krankheit bei der betroffenen Person zu einer dauerhaften oder nur zu einer vorübergehenden Arbeitsunfähigkeit führt.

Dass das Dread-Disease-Geschäft in Deutschland nach wie vor nur ein Neben-Geschäft für viele Versicherungen ist, liegt an der weiterhin viel diskutierten Notwendigkeit dieser Art von Police. Deutsche Anbieter hielten sich weiterhin sehr zurück, spekulieren Versicherungsexperten, weil sie sich mit dem Angebot einer in der Bevölkerung weitestgehend unbekannteren Dread-Disease-Versicherung ihr hauseigenes Berufsunfähigkeitsversicherungsgeschäft nicht kaputt machen wollten.

In einigen Bereichen überschneidet sich eine Dread-Disease-Versicherung mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung – grundsätzlich haben die beiden Policen aber eine unterschiedliche Zielrichtung. Bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung werden finanzielle Leistungen ausschließlich in Form einer monatlichen Rente gezahlt und sichern so das regelmäßige Einkommen eines kranken Menschen. Im Gegensatz zur Dread-Disease-Versicherung müssen diese monatlichen Auszahlungen – die sogenannte Berufsunfähigkeitsrente – versteuert werden.

Jemand, der schwer erkrankt ist, kann mit dem monatlichen Geld aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung aber häufig nicht die Kosten decken, die ihm durch seine Krankheit entstehen – wenn er beispielsweise sein Haus behindertengerecht umbauen muss, um weiterhin darin leben zu können. Dread Disease sei eine weitaus zielgruppengerechtere Risiko-Absicherung als die Berufsunfähigkeitsversicherung, argumentieren die Versicherer, die diese ▶

Ortungsgeräte mit System

Fon: 02932-9022652 www.locatix.de



Bestimmen Sie die exakte Position Ihrer Fahrzeuge im Internet oder auf Ihrem Handy – in Echtzeit.



Police anbieten. Schwere Krankheiten seien für mittelständische Unternehmer, Anwälte, Ärzte und Manager die viel typischere Bedrohung als etwa eine Berufsunfähigkeit. Und Lebenserfahrungen und Statistiken zeigten, dass diese Zielgruppen ihre Arbeit meist auch nach einem Herzinfarkt, einer Bypass-Operation oder Krebserkrankung wieder aufnehmen würden – selbst, wenn sie unter versicherungstechnischen Gesichtspunkten noch berufsunfähig wären. Sobald das geschieht und wieder gearbeitet wird, stellt die Berufsunfähigkeitsversicherung ihre Zahlung natürlich ein – zum Wohle der Versichertengemeinschaft in Deutschland.

Hat ein zugelassener Arzt dagegen eine durch eine Dread-Disease-Police versicherte Erkrankung diagnostiziert, hat der Betroffene meist schon innerhalb von 14 Tagen Geld auf seinem Konto. Weiterer Vorteil einer Dread-Disease-Versicherung ist, dass die Heilungschancen einer Krank-



heit sowie die Frage, wie weit die Krankheit schon fortgeschritten ist und weiter fortschreiten wird, für die Auszahlung der vertraglich festgelegten Summe keine Rolle spielen – eine Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt erst, wenn der Erkrankte tatsächlich erwerbsunfähig ist.

Der Bund der Versicherten beurteilt eine Dread-Disease-Versicherung kritisch: Er führt diese Art der Versicherung auf seiner Internetseite als Versicherung unter dem Titel „Was Sie nicht brauchen“ an: Eine Dread-Disease-Versicherung zahle nur, wenn jemand eine in ihrem Leistungskatalog aufgeführte Krankheit bekomme, lautet das alleinige K.o.-Kriterium des Bundes.

Versicherungsanbieter weisen darauf hin, dass es grundsätzlich leichter sei, eine Dread-Disease-Versicherung abzuschließen als eine Berufsunfähigkeitsversicherung: Erwerbstätige in Berufen mit hohen Risiken – beispielsweise Handwerker wie Dachdecker – hätten häufig Schwierigkeiten, zu akzeptablen Beitragssätzen eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen. Bei einer Dread-Disease-Versicherung spielt dieser Faktor keine Rolle.

Eine besondere Variante der Dread-Disease-Versicherung ist die Keyman-Versicherung – auch Keyperson-Versicherung genannt. Ihr Zweck ist es, Manager und andere wichtige Arbeitskräfte in einem Unternehmen speziell zu versichern. Sollte die versicherte Person an einer in der Police angeführten Erkrankung leiden, erhält entweder die versicherte Person oder auch das Unternehmen die Versicherungssumme aus-

gezahlt – beides lässt sich vorher vertraglich regeln. Mit einer Keyman-Versicherung wird versucht, der besonderen Bedeutung, die Manager oder wichtige Mitarbeiter in Führungspositionen bei der Entwicklung eines Unternehmens haben, gerecht zu werden. Die Versicherungssumme, die ausgezahlt wird, wenn ein Manager beispielsweise an Krebs erkrankt, ermöglicht es dem Unternehmen unter anderem, die Stelle vorübergehend neu zu besetzen, um laufende Geschäfte zu sichern.

Die Kosten einer Keyman- oder Keyperson-Versicherung sind Betriebsausgaben und damit für einen Unternehmer steuerlich absetzbar. Angesichts der hohen Arbeitsbelastung von Menschen in Führungspositionen und der damit verbundenen gesundheitlichen Gefahren ist diese Spezialform der Dread-Disease-Versicherung für viele Unternehmen von großem Nutzen. Das gilt nicht nur für große Betriebe, sondern vor allem für klein- und mittelständische Firmen, in denen ein großer Teil des geschäftlichen Erfolgs und der unternehmerischen Existenz häufig an einige wenige Personen gebunden ist. Versicherungsexperten empfehlen aber auch hier, eine Keyman-Versicherung nicht als Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung zu sehen – sondern als Ergänzung. *Simke Strobl | stro@rm-redaktion.de*



Peter Plaß ist als unabhängiger Versicherungsmakler und Finanzdienstleister nach § 93 HGB und § 34d GewO tätig.

MAKLER TIPP

Für Schwerkranke kaum bekannt, aber im Notfall sehr hilfreich: Eine Dread-Disease-Police kann Selbstständige retten!

Der Wert eines Menschen wird erst dann bewusst, wenn er fehlt. Wenn eine Schlüsselkraft (Keyperson) in Ihrem Unternehmen, ein Spezialist oder ein leitender Angestellter durch eine schwere Krankheit ausfällt, bedeutet dies ein hohes Risiko für Ihr Unternehmen. Einen Mitarbeiter mit fachlicher Qualifikation und seinen vielfältigen Projekten zu ersetzen, kostet Zeit und Geld. Begonnene Projekte und Verhandlungen müssen weitergeführt werden. Wichtige Kundenkontakte und Know-How gehen verloren. Für jedes Unternehmen kann der Ausfall von Schlüsselkräften (Keypersonen) zur Existenzfrage werden. Pro Jahr erkranken in Deutschland ca. 1 Mio. Menschen schwer. Es sind Krebs, Herzinfarkt und Schlaganfall, um nur die am häufigsten auftretenden Krankheiten zu nennen. Sie haben die Möglichkeit, neben der Absicherung von 46 schweren Krankheiten, die Schlüsselkraft (Keyperson) auch gegen den Todesfall abzusichern.

