

	Berufsunfähigkeitsversicherung	Dread Disease
Leistungsart	Rente	Einmalzahlung
Kalkulation	Die Beitragshöhe hängt stark vom ausgeübten Beruf ab, dann noch von der Rentenhöhe und der Laufzeit. Vorerkrankungen, BMI, Hobbies und Rauchverhalten können zu Zuschlägen führen	Die Beitragshöhe hängt weniger vom Beruf ab. Dafür spielt die Laufzeit eine wichtigere Rolle, da die Einmalzahlung ja gleich bleibt. Vor allem der BMI und das Rauchverhalten können zu Zuschlägen führen.
Gesundheitsprüfung	Sehr streng	Vor allem bei psychischen und orthopädischen Vorerkrankungen viel weniger streng
Leistungsfall	In seinem Beruf aus gesundheitlichen Gründen nur noch zur Hälfte arbeiten können.	Eine Krankheit, wie sie in den Bedingungen beschrieben ist, diagnostiziert bekommen.
Prognosezeitraum	6 Monate	14 Tage
Nachweis im Leistungsfall	Krankheit durch Arzt und 50% anhand einer Tätigkeitsbeschreibung	Krankheit durch Arzt
Wartezeit	Keine	Bei manchen Krankheiten bis zu 6 Monaten
Mindesteintrittsalter	6 Jahre (in der Regel aber 10-15 Jahre)	Ab 1 Jahr
Maximales Endalter	67 Jahre	75 Jahre

Lösungen zur Arbeitskraft-Absicherung mit der Dread Disease

Die Berufsunfähigkeits-Versicherung ist in den meisten Fällen die beste Lösung, um die laufenden Ausgaben abzusichern.

Das liegt an zwei Dingen.

Nämlich daran, dass sie schon dann leistet, wenn ich meinen derzeitigen Beruf aus gesundheitlichen Gründen für 6 Monate nur noch zur Hälfte ausüben kann und daran, dass sie eine monatliche Rente zahlt, solange ich nur noch zur Hälfte arbeiten kann.

Wer also schon vor dem Ablauf der 6 Monate Geld bräuchte, könnte hier ein Problem bekommen.

Außerdem besteht der Leistungsfall nicht nur aus einem medizinischen Nachweis einer gesundheitlichen Einschränkung. Die versicherte Person muss zusätzlich noch die Einschränkung von 50% in der Arbeitszeit oder im Arbeitsergebnis nachweisen. Und das ist ohne Hilfe nicht so einfach.

Zu guter Letzt ist die BU-Versicherung „zu gut“ für jeden, der noch arbeiten würde, wenn er nur noch zur Hälfte arbeiten kann. Entweder, weil er es muss, wie z.B. ein Hausmann oder ein Solo-Selbständiger, oder weil er es will, wie z.B. jeder, der in seinem Beruf aufgeht.

Was kann die Dread Disease?

Eine andere Lösung, mit der sich Ausgaben absichern lassen, ist die Dread Disease oder Schwere-Krankheiten-Versicherung. Sie leistet einen Einmalbeitrag, wenn die versicherte Person eine der schweren Krankheiten, die in den Bedingungen definiert sind, für mindestens 14 Tage überlebt.

Die Nachteile bestehen darin, dass eine Einmalleistung gezahlt wird und ich damit nicht zuverlässig planbar laufende Ausgaben dauerhaft abdecken kann.

Außerdem gibt es nur dann Geld, wenn eine der versicherten Krankheiten eintritt, während bei der BU- oder Erwerbsunfähigkeits-Versicherung jede Krankheit und Verletzung der Auslöser sein kann.

Und hinzukommt noch, dass es keinen Bezug zu meinem Einkommen gibt. Es kann also sein, dass ich nicht mehr arbeiten kann, aber die Versicherung nicht leistet oder aber ich noch arbeiten kann und ich ohne großen Bedarf dann die Versicherungssumme ausbezahlt bekomme.

Was sind die Vorteile einer Dread Disease?

Der Vorteil ist aber, dass ich schnell viel Geld bekommen kann und der Nachweis rein medizinisch abläuft, sodass die versicherte Person an der Stelle in der Regel keinen Experten für Versicherungsrecht benötigt, um die Leistung auch zu bekommen.

Und da die Schwere-Krankheiten-Versicherung auch nur bei bestimmten Krankheiten zahlen muss, sind viele Vorerkrankungen beim Versicherungsabschluss auch weniger wichtig. Wer also in der Berufsunfähigkeits-Versicherung eine Ausschlussklausel für psychische Erkrankungen oder den Rücken bekommt, der kann auch gleich über eine DD nachdenken.

Zu welcher Zielgruppe passt die Dread Disease?

Wenn die BU-Versicherung normalerweise die beste Lösung ist, dann ist die Dread Disease logischerweise dann die beste Lösung, wenn irgendwas nicht normal ist.

Dass die DD bei Vorerkrankungen als Ausweichprodukt dienen kann, haben wir eben schon gesehen. Aber wer Lösungen aktiv anbieten will, der braucht eine Zielgruppe. Und die ist bei der Dread Disease eben auch nicht normal.

Da die Schwere-Krankheiten-Vorsorge keinen Bezug zum zuletzt ausgeübten Beruf hat, kommen nur 2 Obergruppen in Frage. Nämlich die, deren Berufsbild sich im Leistungsfall nur schwierig objektiv darlegen ließe und die, die tatsächlich auch mit dem Kopf unterm Arm noch arbeiten würden und sich kürzere Arbeitszeiten auch leisten könnten.

Die erste Zielgruppe sind damit vor allem Hausmänner und Selbständige. Hausmänner haben ein ziemlich breites Spektrum an verschiedenen Tätigkeiten. Im Leistungsfall wäre es dann aber zu beweisen, wie oft die Treppe für gewöhnlich gewischt wurde und mit welchem Aufwand das Essen zubereitet wurde. Die Tätigkeitsbeschreibung ist schon bei einem 9 to 5-Job ohne Unterstützung durch einen Experten schwierig genug, aber hier ist es schon sehr herausfordernd.

Bei Selbständigen verhält es sich vor allem bei Handwerkern ähnlich, da der Anspruch an Qualität eben verschieden ist und sich im Detail nicht immer am Endergebnis beweisen lässt, aber im Zweifel den Unterschied zwischen 50% BU oder 40% BU machen kann.

Hinzukommt, dass Handwerker sich bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung im Leistungsfall auch der Umorganisation stellen müssen. Der Versicherer kann nämlich, je nach Ausgestaltung der Bedingungen, verlangen, dass der Betrieb so umorganisiert wird, dass keine Berufsunfähigkeit von 50% mehr vorliegt.

Die Umorganisation ist nicht willkürlich. Sie muss wirtschaftlich sinnvoll sein und die Stellung als Chef muss auch weiterhin gewahrt bleiben. Trotzdem kann die Prüfung viel Zeit in Anspruch nehmen. Außerdem muss sie nicht konkret durchgeführt werden. Sie kann auch abstrakt vom Versicherer verlangt werden.

Am Ende leistet die BU-Versicherung bei dieser Zielgruppe auch nur, wenn eine so schwere Krankheit vorliegt, dass man auch ohne große Prüfung davon ausgehen kann, dass eine Berufsunfähigkeit von mindestens 50% vorliegt.

Und diese schweren Krankheiten sind eben auch in der Dread Disease versichert.

Selbständige gehören auch zur zweiten Zielgruppe der Dread Disease, da sie in der Regel häufig auch dann noch ihre Firma am Leben erhalten wollen, wenn sie gesundheitlich dazu an sich nicht mehr in der Lage sind.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung leistet schon dann, wenn die versicherte Person nur noch zur Hälfte arbeiten kann. Wenn ein Selbständiger oder ein Angestellter, der seine Arbeit wirklich liebt, aber auch dann noch arbeiten würde, wenn er es aus gesundheitlichen Gründen nur noch zu weniger als 50% kann, dann zahlt er bei der BUV für eine Leistung, die er nicht in Anspruch nimmt. Das wäre ein bisschen so, als würde man im Möbelhaus für Lieferung und Aufbau zahlen und dann den Schrank einfach mitnehmen.

Hier ist also auch die Dread Disease ein Alternative.

Eine dritte Zielgruppe wären die sicherheitsorientierten Akademiker. Hier ließe sich jedoch ebenso gut über eine Grundfähigkeitsversicherung nachdenken, da diese zwar nicht bei der Diagnose einer schweren Krankheit leisten würde, aber halt bei der körperlichen Einschränkung, die dadurch entstünde. Hier kommt es darauf an, ob der Akademiker für einen überschaubaren Zeitraum eine höhere Summe Geld bräuchte oder ob ein dauerhafter Geldbedarf entstünde, wenn er durch eine schwere Krankheit eine Grundfähigkeit verlöre und dadurch in Alltag eingeschränkt wäre.

Kombinieren macht glücklich!

Sehr sinnvoll ist eine Kombination beider Versicherungen. Denn die BU-Versicherung ist bei Laufzeiten bis 67 einfach günstiger als eine Dread Disease. Das liegt daran, dass die Gesamtleistung bei einer BUV mit jedem Monat abnimmt, während bei der DD auch am letzten Tag noch die gesamte Versicherungssumme ausgezahlt werden müsste.

Bei den meisten Menschen besteht aber in etwa zwischen dem 30. und 50. Lebensjahr ein deutlich höherer Geldbedarf, da in dieser Zeit in vielen Fällen eine Familie gegründet, ein Haus gebaut und ein Grundstock für das Vermögen, von dem man im Alter leben will, gelegt wird.

Wer nun sinnvollerweise in den 20ern eine BU-Versicherung abgeschlossen hat, die den damaligen Bedarf gedeckt hat, kann jetzt überlegen, ob er über eine Nachversicherungsgarantie versucht, die alte BUV an den jetzigen Bedarf anzupassen. Dann müsste er aber auch mit 50 oder wann auch immer der Bedarf wieder abnimmt, die Rentenhöhe kürzen.

Als Alternative kann er eine Dread Disease mit 20 Jahren Laufzeit und einer angemessenen Höhe abschließen, um den vorübergehend erhöhten Bedarf abzufangen.

Und wenn abzusehen ist, dass die Kinder wohl eher nur noch 15 Jahre finanziert werden müssen, während die Immobilie noch 25 Jahre abzubezahlen ist, dann können auch 2 Dread-Disease-Policen in verschiedener Höhe und Laufzeit sinnvoll sein.

Denn am Ende gibt es nicht das perfekte Produkt, das den gesamten Bedarf eines Kunden decken kann. Der Vermittler muss immer aus allen Produkten, die ihm zur Verfügung stehen, die aussuchen, die am besten passen. Und die Dread Disease ist eine passende Lösung, die man in Zukunft nicht mehr aus den Augen verlieren sollte.