

# Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist Silber, eine Dread Disease Police ist Gold

von Andreas Müller-Alwart

*Rund um die Berufsunfähigkeit gibt es eine Vielzahl von Irrtümern, Binsenweisheiten, nicht belegbaren "Fakten" und die Kunden werden leider viel zu oft in ihrem richtigen Wunsch nach der wichtigen Absicherung ihrer eigenen Existenz durch falsche Beratung und fehlerhafte Policen ausgebremst. Der Freie Berater hat ein paar Fakten und Meinungen aus der täglichen Praxis zusammengetragen und es zeigt sich: Nicht immer ist eine Berufsunfähigkeitspolice die beste Absicherung der Existenz.*

Ohne jeden Zweifel müssen sowohl ein Angestellter als auch ein Selbstständiger dafür Sorge tragen, dass sie ihre Existenz im "Störfall" abgesichert haben. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist häufig eine gute Wahl, aber eben nicht immer. Außerdem ist die BU nicht für alle Berufsgruppen realisierbar, da nicht immer bezahlbar. Kommt noch hinzu, dass eine Vielzahl von Interessenten, von den Versicherern abgelehnt wird. Bei psychischen Vorerkrankungen oder laufender psychotherapeutischer Be-

handlung kapitulieren praktisch alle Anbieter einer Berufsunfähigkeits-Versicherung. Wohlweisend, dass fast 30% aller BU-Fälle durch psychische Erscheinungen verursacht werden und nochmals rund 20% durch korrelierende Faktoren wie z. B. Haltungs- und Wirbelsäulen-Schäden, haben Menschen mit psychischen Problemen bei der Antragsstellung keine Chance - jedenfalls dann, wenn bereits eine medizinische Diagnose vorliegt.

Krankheiten	Anzahl	
	Personen gesamt	Gesamt in %
Neubildungen, Krebs	372	5,82 %
Endokrine, Ernährungs- und Stoffwechsel	107	1,67 %
Psychische und Verhaltensstörungen	1.529	23,91 %
Nervensystems	343	5,36 %
Kreislaufsystems	673	10,52 %
Atmungssystems	152	2,38 %
Verdauungssystems	79	1,24 %
Muskel-Skelett-Systems und Bindegewebes	2.424	37,90 %
Urogenitalsystems, Prostata, Genitalien	24	0,38 %
sonstige Krankheiten	692	10,82 %
Summe aller Krankheiten	6.395	100,00 %

Quelle: BfA, Stand 2001

# Der 12,5%\* Effekt

Der Skandia Euro Guaranteed 2018 erzielte im Jahr 2004 eine Rendite von 12,5%\*.  
 Und lässt Anleger-Hezen höher schlagen.

\* Quelle: Lippert, Stand: 29.12.2004, Skandia Euro Guaranteed 2018, 29.12.2003 - 29.12.2004 Wertentwicklungen der Vergangenheit erlauben keine Rückschlüsse auf die zukünftige Wertentwicklung.

[www.skandia.de](http://www.skandia.de)



Für überwiegend körperlich tätige Personen mit einem festen Lehrberuf, ist die BU praktisch immer die erste Wahl. Hier ist es oft eindeutig, wann ein BU-Fall vorliegt und ein guter Versicherer (!) wird die BU-Leistung dann auch ohne "Wenn und Aber" erbringen. Dennoch stellt sich auch schon bei dieser Berufsgruppe die Frage, ob und wie lange tatsächlich ein BU-Fall vorliegen wird. Praktisch kein Versicherungskunde ist ein dauerhafter BU-Fall. Dank des medizinischen Fortschritts werden einige BU-Fälle nach wenigen Monaten Rehabilitation wieder als arbeitsfähig eingestuft. Auf der anderen Seite führen einige BU-Fälle nach einigen Monaten dazu, dass sogar eine Erwerbsunfähigkeit bis hin zum Pflegefall attestiert werden muss. Im Nachgang stellt sich dann die Frage, ob nicht eine reine Erwerbsunfähigkeitsversicherung - vielleicht gekoppelt mit einer Pflegezusatzversicherung - besser gewesen wäre.

Bei kaufmännischen Berufen ist die BU häufig nicht die erste Wahl - auch dann nicht, wenn auf

die abstrakte Verweisung (= Erwerbstätigkeit in einem fremden Beruf) verzichtet wird. Kaufleute werden häufig dank medizinischer Hilfsmittel rasch wieder berufsfähig und erhalten dann keine Leistungen mehr aus der Berufsunfähigkeitspolice. Das Preis-Leistungs-Verhältnis wird so rasch fragwürdig. Die BU sichert auch die Finanzierung der benötigten Hilfsmittel nicht ab - auch die Krankenkasse beteiligt sich zunehmend weniger, so dass die gezahlte BU-Rente weniger der Existenzsicherung dient als vielmehr einem Unkostenbeitrag zu den Rehabilitationskosten. Doch auch dafür ist die BU weder gedacht noch geeignet. Interessanterweise gibt es nach Recherchen von *Der Freie Berater* keine aktuellen Statistiken, aus der die Dauer der bisherigen BU-Fälle ersichtlich ist. Es ist also nicht nachvollziehbar, wie lange durchschnittlich ein Kunde Leistungen aus einer BU-Police erhält. Alte Grafiken sprachen hier von durchschnittlich unter drei Jahren, sowohl bei Männern, als auch bei Frauen.

"Die Assekuranz zahlt im Krankheitsfall die vereinbarte fixe Summe aus - egal ob der Kranke weiter arbeitet oder nicht und wofür er das Geld verwendet."  
 (Wirtschaftswoche, Nr. 15/2005)



Auch bei Selbstständigen muss man differenzieren: Wer körperlich tätig ist und wer sein Einkommen über mehr als ein Jahr nachweisen kann, der liegt mit einer BU-Versicherung nicht völlig falsch. Vor allem Keypersonen, z.B. GmbH-Geschäftsführer, sollten über BU-Policen abgesichert werden, wobei sich hier sogar die Kombination mit einem erweiterten Krankentagegeld anbietet. Bei solchen Angeboten geht die Leistung vom Krankengeld auf die Berufsunfähigkeit praktisch nahtlos über, weil diese Kombinationslösungen aus einer Kooperation zweier Anbieter stammen. Dadurch wird vermieden, dass sich die Krankenkasse und der BU-Versicherer darüber streiten, wer zahlen muss. In der Praxis geht eine solche Debatte immer zu Lasten des Kunden, der einige Zeit ohne finanzielle Unterstützung bleibt.

"Sobald die Erkrankung diagnostiziert ist, wird die Versicherungssumme gezahlt. Die Ursache spielt hierbei keine Rolle."  
(ProFirma, März 2005)

#### *BU ist nicht immer die erste Wahl*

Bei Selbstständigen ist die Versicherung selten die erste Wahl. Selbständige können nur selten wirklich berufsunfähig werden. Entweder werden Unternehmer sehr schwer krank oder gleich erwerbsunfähig. In solchen Fällen steht immer die gesamte Existenz auf dem Spiel. Darüber hinaus ist es für Selbständige oft schwierig, in einer Berufsunfähigkeits-Police die Rentenhöhe so hoch

zu wählen, dass sowohl die entstehenden Krankenkosten als auch der Verdienstausschlag abgedeckt werden. Da gewöhnlich nur 60% - 70% des Nettoeinkommens durch eine BU abgesichert werden können (Limit der Versicherer und Höhe der Prämie begrenzen das Optimum), bleibt auch bei ausgeprägten BU-Rentenhöhen noch eine Lücke bestehen - einmal abgesehen davon, dass natürlich die Absicherung von hohen BU-Renten auch eine stattliche Monatsbelastung darstellen würde.

#### *Binsenweisheiten zur BU*

Es wird deutlich, dass die BU ein wichtiger Baustein der Risikoabsicherung ist, aber nicht für jedermann der optimale Schutz. Die Medien und die Versicherungswerbung haben beim Verbraucher zwei Binsenweisheiten verankert, an denen er sich immer wieder orientiert: "Jeden Vierten trifft es!", steht immer wieder in den Illustrierten zu lesen und schafft so einen Bedarf, eine Nachfrage nach einer Berufsunfähigkeitspolice. Es steht aber nie dabei, wie lange ein Kunde durchschnittlich ein BU-Fall bleibt. Es steht nicht dabei, wie es ihm ergeht, wenn er erwerbsunfähig oder ein Pflegefall wird. Es ist nichts darüber zu lesen, in welchem Verhältnis die Berufsunfähigkeit zu auftretenden schweren Erkrankungen ("Dread Disease") steht. "Jeder Vierte wird berufsunfähig!" - das ist die Aussage, die den Verbraucher beängstigt. Die zweite Binsenweisheit betrifft die Absicherungshöhe. Meist werden BU-Renten nur über 500 Euro abgeschlossen und praktisch immer wird suggeriert, dass eine solche BU-Police schon für ein paar Euro pro Tag erhältlich sei. Doch wer um die 3.000 Euro im Monat verdient und etwa 1.500 Euro netto erhält, für den sind 500 Euro BU-Rente viel zu wenig. Die Absicherung muss mindestens 60-70% des Nettoeinkommens betragen - also 900 bis 1.050 Euro. Eine solche sinnvolle Absicherung kostet den Kunden gut und gerne 100 Euro pro Monat, wenn er bis zum 30. Lebensjahr eine solche Police beantragt. Ältere, mit einer gewissen Krankenvorgeschichte, zahlen rasch mehr als 150 Euro pro Monat für diese Absicherung.

*Ohne Beratung kein guter BU-Schutz*

Es reicht auch nicht aus, dass man sich aus einer Verbraucherzeitschrift den besten Versicherer aussucht, um entsprechend des dort aufgeführten Rankings oder Ratings eine Police abzuschließen. Bei keiner Police ist es so wichtig wie bei einer Berufsunfähigkeit, dass alle harten und weichen Faktoren für die Entscheidung herangezogen werden und dass der Kunde einen freien Berater zu Rate zieht. Ansonsten ist die Gefahr groß, dass der Versicherer später nicht die erwartete Leistung erbringt.

*Viele gut gemeinte,  
aber fragwürdige Tipps*

Immer wieder kursieren in den Medien "gute Tipps" zur BU. Da wird z.B. vorgeschlagen, die Versicherung mit dem 55. Lebensjahr enden zu

lassen. Klar, dass das Geld spart, wenn einige Jahre Risiko für den Produktgeber entfallen. Klar ist aber auch, dass der Kunde dann einen Teil seines Sparvermögens ganz gezielt für diese Risikoabsicherung vom 55. Lebensjahr bis zum Renteneintritt als sichere Anlage irgendwo deponieren muss und (zunächst) nicht für die Altersvorsorge einkalkulieren darf. Über diesen Aspekt schweigen sich die Tippgeber häufig aus. Ein weiterer "guter Tipp" ist die Umstellung von monatlicher auf jährliche Zahlweise. Es ist richtig, dass hierdurch - wie z.B. bei einer KFZ-Versicherung oder Lebensversicherung - natürlich ein paar Prozente an Beiträgen gespart werden können. Dem stehen aber ein paar andere Überlegungen gegenüber: Erstens muss der Kunde entsprechend liquide sein, um die Jahresvorauszahlung leisten zu können. Zweitens muss der Kunde die Einsparung durch die Vorauszahlung damit vergleichen, was der vorausgezahlte Betrag bei einer einjährigen Geldanlage erwirtschaften würde. Wäre die Ren-

"Die Erfahrung lehrt, dass schwere Krankheiten für mittelständische Unternehmer, Anwälte, Ärzte und Manager die viel typischeren Bedrohungen sind als etwa Berufsunfähigkeit." (WiWo Nr. 15/2005)



Skandia

INVESTMENT  
VERSICHERUNG  
VORSORGE

# Der 12,5%\* Effekt

Der Skandia Euro Guaranteed 2018 erzielte im Jahr 2004 eine Rendite von 12,5%\*.  
Und das spricht sich rum.

\* Quelle: Lipper, Stand 29.12.2004. Skandia Euro Guaranteed 2018, 29.12.2003 - 29.12.2004 Wertentwicklung der Vergangenheit erlaubt keine Rückschlüsse auf die zukünftige Wertentwicklung.

[www.skandia.de](http://www.skandia.de)



dite dort höher als die Einsparung? Drittens ist eine jährliche Zahlweise dann problematisch, wenn ein Kunde im Notfall seine Police auslösen lassen muss. Bei jährlicher Zahlweise sind seine Verluste dann noch höher. Der schlimmste "gute Tipp" kommt meist vom Vertreter: Eine reine BU-Absicherung sei relativ teuer, aber es gäbe da einen Trick: Man kombiniert einfach eine kleine Renten- oder Kapitallebensversicherung mit einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung, dann wird die BU-Absicherung preiswerter und der Kunde erhalte später sogar noch Geld zurück. Das ist reine Augenwischerei, die nur die Provision des Vertreters in die Höhe treibt. Die Verbraucherschützer weisen schon seit Jahrzehnten darauf hin, dass man den Risikoschutz von einem Sparvorgang abkoppeln soll. Das gilt besonders für die BU. Würde nämlich der Kunde die Lebensversicherung nicht mehr besparen können oder wollen und kündigen, so ginge auch sein BU-Schutz verloren. Je nach Lebensalter ist dann die Aufnahme einer neuen BU-Police praktisch unmöglich.

#### *Nicht Ursachen mit den Folgen verwechseln*

Noch eine andere Überlegung fließt grundsätzlich in die Entscheidung für oder gegen eine BU-Versicherung ein. Es ist sehr wichtig, sich klar zu machen, dass es eine Differenzierung zwischen Ursachen (Ereignissen) und deren Folgen gibt.

Die Ursachen sind:

- eine (längerandauernde, schwere) Erkrankung
- ein Unfall

Die Folgen dieser Ursachen können sein:

- Keine
- Berufsunfähigkeit (BU)
- Erwerbsunfähigkeit (EU)
- Pflegefall
- Todesfall

Zusätzlich bedarf es des Verständnisses, dass einige Versicherungen quasi als Vorversicherungen von anderen betrachtet werden können. So

leistet die BU-Versicherung sowohl bei einer Berufsunfähigkeit, natürlich aber auch bei der noch stärker wiegenden Erwerbsunfähigkeit. Sprich, wer erwerbsunfähig ist (keiner Erwerbstätigkeit mehr nachkommen kann), ist ebenso berufsunfähig (den zuletzt ausgeübten oder erlernten Beruf nicht mehr ausführen können). Erwerbsunfähige sind nicht zwingend ein Pflegefall, Pflegefälle sind allerdings in jedem Fall auch berufs- und erwerbsunfähig.

Die einzige Versicherung, die ihre Leistung von der Ursache einer Beeinträchtigung abhängig macht, ist die Unfallversicherung. Aus diesem Grunde sollte man keinerlei weitere Leistungen als lediglich ein Genesungsgeld (nach einem Unfall) oder die Sofortleistung in eine solche einbauen. Alles andere empfiehlt sich separat zu versichern, ohne die Abhängigkeit von einer Ursache. Des Weiteren sind von der Invalidität abhängige Leistungen aus Unfallversicherungen erst nach Feststellung des Invaliditätsgrades zu erwarten. Hier bedarf es schon einiger Zeit, bis dieser festgestellt ist. Andere Leistungen wie Zahlungen bei Gliederbeeinträchtigungen oder Verlust von Gliedmaßen sollten genauestens aus den Bedingungen heraus gelesen werden.

Genauso ist auch eine schwere Erkrankung (Dread Disease) ein Ereignis, das wiederum die gleichen Folgen wie ein Unfall haben kann: EU, BU, Tod, Pflegefall. Hinzu kommt aber auch, dass keine bleibenden Beeinträchtigungen, z.B. beim Herzinfarkt, gegeben sein können. Eine Dread-Disease-Police bezahlt eine Leistung, wenn eine (in der Police versicherte) schwere Erkrankung diagnostiziert wurde. Also auch dann, wenn keinerlei bleibende Beeinträchtigungen gegeben wären. Die BU-Police dagegen zahlt erst, wenn (ursachenunabhängig) eine Berufsunfähigkeit eintreten würde. Und dann auch nur solange, wie die BU andauert. Ebenso wird eine reine Erwerbsunfähigkeitsversicherung ursachenunabhängig erst bei Eintreten der EU relevant. Beide Policen haben gemeinsam, dass sie der Krankheitsfall selbst nicht berührt.

"Hier zu Lande gibt es etwa 70.000 bis 100.000 Verträge, während deren Zahl in Großbritannien auf 43 Millionen geschätzt wird."  
(ProFirma März 2005)

### Wie lange läuft die BU-Rente?

Es ist für den Kunden in erster Linie wichtig, dass er beim Eintreten eines Ereignisses (Unfall, schwere Erkrankung) Hilfestellung aus einer Versicherungspolice erhält. Es ist wichtig, dass er diese unmittelbar erhält. Da sowohl ein Unfall als auch eine schwere Erkrankung klar in den Versicherungsbedingungen definiert sind, folgt die Leistung ohne Wenn und Aber: Bei z.B. der Diagnose "Herzinfarkt" zahlt die Dread Disease die Leistung und hilft damit zum Zeitpunkt des Ereignisses. Bei einer BU oder EU streiten sich häufig die Gutachter, ob diese Leistung überhaupt vorhanden ist und in welchem Umfang. Nicht selten streiten sich die Gelehrten noch, wenn der Kunde bereits wieder mit beiden Beinen im Berufsleben steht: Jeder Vierte wird berufsunfähig - aber nicht jeder erhält auch eine Leistung...

### Wie häufig ist die BU wirklich?

Um sich die Häufigkeit oder potentielle Betroffenheit durch eine Berufsunfähigkeit deutlich zu machen, hilft ein kleiner Gedankengang, indem man einmal sein persönliches Umfeld befragt: Wie viele Personen kenne ich selbst, die berufsunfähig sind, und wie viele Personen kenne ich, die unter einer schweren Erkrankung leiden. In der Regel wird man überwiegend Erkrankte und weniger Berufsunfähige im Bekanntenkreis haben. Und nicht immer ist klar, ob der vermeintlich Berufsunfähige nicht inzwischen erwerbsunfähig oder ein Pflegefall ist. Es macht also Sinn, nicht nur eine BU, sondern vor allem eine Dread-Disease-Police zur Absicherung der eigenen Existenz in Erwägung zu ziehen. Die renommierte Wirtschaftswoche schrieb kürzlich dazu: "Die Dread-Disease-Police hat drei entscheidende Vorteile gegenüber der BU. Erstens die sofortige Zahlung bei Diagnose: Bei der BU streiten sich Kunde und Versicherung regelmäßig und über Monate, ob der Versicherungsfall eingetreten ist und der Kunde seinen Beruf nur zu weniger als 50 Prozent ausüben kann. Zweitens die Wahl, worin der Kranke die Einmalzahlung investieren will: das Haus krankengerecht einrichten,

### Die Policen der Skandia und der Canada Life leisten z.B. bei nachfolgenden schweren Erkrankungen

Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs, Bypass-Operation der Herzkranzgefäße, Angioplastie am Herzen, Aortenplastik, Herzklappenoperation, Erkrankung des Herzmuskels, Transplantation von Hauptorganen, Nierenversagen, Fortgeschrittene Lebererkrankung, Fortgeschrittene Lungenerkrankung, Chronische rezidivierende Bauchspeicheldrüsenentzündung, Querschnittlähmung, Kinderlähmung, Verlust von Gliedmaßen, Multiple Sklerose, Muskeldystrophie, Motor-Neurone-Erkrankung, Schwere rheumatische Arthritis, Gutartiger Hirntumor, Bakterielle Meningitis, Fortgeschrittene Alzheimer Krankheit (vor Alter 65), Enzephalitis, Fortgeschrittene Parkinson'sche Krankheit, Schwere Kopfverletzung, Koma, Schwere Verbrennungen, Taubheit, Blindheit, Sprachverlust, Systematischer Lupus Erythematodes, HIV-Infektion durch Bluttransfusion, HIV-Infektion erworben als Folge bestimmter beruflicher Tätigkeiten, Aplastische Anämie (Blutbildungsstörung).

### Nicht nur ältere Menschen erkranken schwer

Bis 18-Jährige	7%
19-30-Jährige	11%
31-40-Jährige	33%
41-50-Jährige	34%
über 50-Jährige	15%

Diese Statistik basiert auf den tatsächlichen Krankheitsfällen der Assekuranz "Canada Life" seit dem Jahre 1997. Diese Werte sind nicht repräsentativ, aber tendenziell korrekt.

"Ziel ist es, dem Betroffenen sofort finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen, um sich völlig auf die Genesung zu konzentrieren. Die Versicherungssumme dient gerade dem Zweck, dem Patienten die Genesung und Neuausrichtung seines Lebens nach überstandener Krankheit frei von finanziellen Zwängen zu ermöglichen."  
(Kurs, Juni 2004)

Pflegepersonal beschäftigen, einen Kredit ablösen, auf Weltreise gehen. Und drittens die freie Wahl der beruflichen Zukunft: Wer will (oder muss) kann weiterarbeiten." (WiWo Nr. 15/2005)

Und warum - so stellt man sich die Frage - bieten nicht mehr Versicherer eine Dread-Disease-Police an? Auch darauf hat die Wirtschaftswoche die passende Antwort gefunden: "In Deutschland trommeln vor allem ausländische Anbieter für diese Police als Alternative zur BU. Dass sich die deutschen Konkurrenten zurückhalten, hat einen simplen Grund: Sie wollen nicht das hauseigene BU-Geschäft kannelalisieren" (WiWo Nr. 15/2005). Genau so ist es und so hatte es *Der Freie Berater* bereits 2002 geschrieben.

#### Mögliche Folgen einer schweren Erkrankung

Zusätzliche Krankenhauskosten	20.000 Euro
Hilfsmittel wie z. B. Rollstuhl	10.000 Euro
Haushaltshilfe und/oder Pflegefachkraft (6 Monate)	10.000 Euro
Erforderliche Umbauten im eigenen Haus (z. B. Lift)	30.000 Euro
Summe:	70.000 Euro

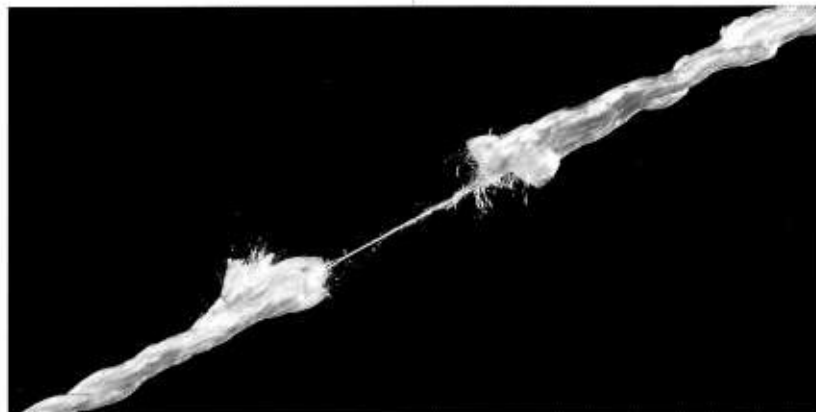
Die Leistungen aus einer Dread Disease Police sind frei verwendbar. Prinzipiell kann der Kunde auch eine Weltreise an die Genesung anschließen oder einen Kredit abtragen oder die Wiederaufnahme seiner selbständigen Tätigkeit mit der Versicherungsleistung absichern.

#### Unterschätzte Folgen einer Erkrankung

Wie sieht der Standardfall einer schweren Erkrankung aus? Im Schnitt zieht sich die Behandlung über einen Zeitraum von 12-18 Monate und der Patient verlässt anschließend geheilt und (weitgehend) arbeitsfähig die Klinik. Was sind die Folgen, die keine BU-Police der Welt auch nur ansatzweise deckt? Zum Verdienstaustausfall während der Krankheitsphase kommen noch die Zusatzkosten aus der Krankenhausbehandlung hinzu, die Zusatzkosten für Hilfsmittel und laufende Zusatzkosten für Medikamente und Nachbehandlungen. Anstelle laufender Einnahmen aus nicht selbständiger oder selbständiger Tätigkeit häuft sich ein Berg Schulden - weder eine BU- noch eine EU-Rente wird bezahlt und auch ein Pflegefall liegt ja (zum Glück) nicht vor.

#### Sofortige Einmalzahlung zur Genesung

Was der Versicherungskunde jetzt bräuchte, wäre eine angemessene Einmalzahlung von 150.000 bis 250.000 Euro, mit der er seine Schulden abtragen und die Existenz fortführen kann. Und diese Police gibt es, wird aber kaum von deutschen Versicherungsvertretern angeboten: Dread Disease Police - wörtlich übersetzt: "Schwere Krankheiten Versicherungen". Je nach Versicherungsgesellschaft sind entweder die fünf häufigsten oder bis zu 36 der gängigsten Erkran-



kungen in diesen Policen abgesichert. Die Policen zahlen einmalig bei Eintreten des Krankheitsfalls. Attestiert der Arzt z.B. einen Herzinfarkt, wird dies der Versicherung gemeldet und die Versicherungssumme wird fällig.

Es gibt keine Diskussion mit dem Policenanbieter über irgendwelchen prozentualen Anteil der Erkrankung: Es werden immer 100% bezahlt. Es gibt keine Diskussion um weitere Folgen und Erkrankungen, weil nur im Erstfall die Leistung erfolgt. Zusätzlich ist bei einigen Versicherern auch noch eine Absicherung mittels BU oder EU möglich. Diese Option muss man wieder mit dem gleichen Augenmaß prüfen wie zuvor genannt. Auch die Pflegefallabsicherung ist möglich, wählt man aber häufig besser bei einem Anbieter, der darauf spezialisiert ist.

*BU ist Silber - Dread Disease ist Gold*

Für die Mehrzahl der Personengruppen stellt eine Dread Disease Versicherung eine hervorragende Lösung dar, die immer bei jeder Entscheidung für oder gegen eine BU- oder EU-Police in Betracht gezogen werden sollte. Da eine Dread Disease im Regelfall etwa doppelt so teuer wie eine BU-Police ist, erscheint sie zunächst als Luxuspolice. Erst wenn man sich die Realität und die Statistiken wertfrei betrachtet, wird klar, dass sie fast immer die beste Lösung darstellt. Die Berufsunfähigkeitspolice ist oft Silber - die Dread-Disease-Absicherung ist fast immer Gold. Wer Platin wollte, müsste beide Versicherungspolicen besitzen.

Ursachen der Berufsunfähigkeit - bezogen auf die gesetzliche RV 2000

32% Wirbelsäulen- und Gelenkerkrankungen	38.689 Personen
18% Herz- und Kreislauferkrankungen	21.763 Personen
12% Unfallverletzungen	14.508 Personen
11% Nervenleiden	13.229 Personen
10% Krebs	12.090 Personen
4% Schlaganfall	4.836 Personen
3% Leber- und Nierenerkrankungen	3.627 Personen
2% Lungenerkrankungen	2.418 Personen
2% Magen- und Darmerkrankungen	2.418 Personen
2% Erkrankung der Sinnes- und Sprachorgane	2.418 Personen
2% Haut-/allergische Erkrankungen	2.418 Personen
2% sonstige	2.418 Personen
<b>120.902 Personen</b>	

Dagegen stehen pro Jahr bei Betrachtung von nur den drei häufigsten Erkrankungen

Krebsfälle	330.000 Personen
Herzinfarkte	300.000 Personen
Schlaganfälle	200.000 Personen
<b>830.000 Personen</b>	

Anzahl gewählter Renten wegen verminderter Erwerbsfähigkeit per 31.12.2000

Alle und neue Bundesländer	
Rente wegen verminderter Erwerbsfähigkeit*	1.894.033
Berufsunfähigkeitsrenten	120.902 6,38%
Erwerbsunfähigkeitsrenten	1.757.624 92,91%

\* inkl. Renten an Angehörige wegen Verletzung des 30. Lebensjahres

Anzahl neuer Renten verminderter Erwerbsfähigkeit im Jahr 2000

Alle und neue Bundesländer	
Rente wegen verminderter Erwerbsfähigkeit*	214.007
Berufsunfähigkeitsrenten	28.750 13,43%
Erwerbsunfähigkeitsrenten	183.002 85,48%

\* inkl. Renten an Angehörige wegen Verletzung des 30. Lebensjahres

Besonders interessant bewerten wir darüber hinaus auch die Angaben zu den Leistungsfällen der privaten Berufsunfähigkeitsversicherungen, denn immerhin unterschneidet man eine Versicherung für den "schlimmsten Fall".

Leistungen in der privaten BU-Versicherung

Anzahl der privaten BU-Verträge ca.	10.000.000
Laufende Leistungsfälle ca.	100.000
Entspricht einer Leistungsquote von ca.	1,00%

