

**Die Visitenkarte mit dem  
Branding einer Bank**

Interview mit Thorsten Hass und  
Walter Klein, Geschäftsführer von ASG 24

**„Mit unseren Neubauten  
liegen wir goldrichtig“**

Interview mit Claus-Peter Offen und  
Ulrich Oldehaver, Vorstand MPC Capital

**Der dit läuft dem  
Wettbewerb davon**

Interview mit Dr. Markus Rieß, Sprecher der  
Geschäftsführung des Deutschen InvestmentTrust

02/2006 - Einzelpreis 4,50 Euro - G48695 - [www.finanzwelt.de](http://www.finanzwelt.de)

# FINANZWELT

Das Fachmagazin für Finanzdienstleister – Fakten und Ideen für Ihren Erfolg

Sonderdruck für:

**Gothaer**

**Schönen  
Frühlingsanfang!**

Senatsgesellschaften  
übernehmen GbR-Anteile

Schnullerpolice oder doch  
Seniorenprodukt?

Das Berliner Domizil von  
Brad Pitt und Angelina Jolie

Dread Disease Versicherungen bieten finanziellen Schutz bei schweren Erkrankungen!

# Herzinfarkt, Krebs – was dann?

Zig Stunden Arbeit am Tag, wenig Schlaf, viele Außentermine, Bewegungsmangel, fettes Essen, Stress, viel Kaffee, Alkohol und Zigaretten: Ein Herzinfarkt kommt meist nicht aus heiterem Himmel. Doch blind vor Eifer denkt jeder, dass Krankheiten wie Herzinfarkt, Schlaganfall oder auch Krebs ihn ja nicht treffen können.

Leider spricht die Statistik eine andere und besorgniserregende Sprache: „395.000 Menschen erkranken jährlich an Krebs, 276.000 an einem Herzinfarkt und 200.000 an einem Schlaganfall. Nicht nur ältere Menschen sind davon betroffen, insbesondere jüngere Menschen (33 % zwischen 31 und 40 Jahren, 34 % zwischen 41 und 50 Jahren) werden von schweren Krankheiten heimgesucht“, beschreibt **Bernhard Rapp, Direktor Produktmanagement und stellvertretender Niederlassungsleiter von Canada Life** die Situation. So liegt das Risiko einer schweren Erkrankung bei 3:1!



**Bernhard Rapp,**  
Direktor Produktmanagement und stellvertretender Niederlassungsleiter von Canada Life

**Aufgrund des dauerhaften medizinischen Fortschritts** steigt glücklicherweise auch die Chance, schwere Krankheiten wie den Herzinfarkt oder den Krebs zu überleben. Hierbei ist aber mit einem enorm langen zeitlichen Genesungsprozess zu rechnen, der neben dem persönlichen Schicksal auch zumeist gravierende finanzielle Folgen hat. Denn welcher selbstständige Finanzdienstleister, Unternehmer, Vorstand und/oder welches alleinverdienende Familienoberhaupt kann es sich beispielsweise leisten, mit 45 Jahren ein Jahr lang nicht mehr zu arbeiten, sondern von einer Reha-Maßnahme zur nächsten weitergeleitet zu werden? Denn: Kosten für die Miete und alle damit verbundenen Nebenkosten sowie Ausgaben für Ernährung und Beklei-



derung oder auch Kredite bleiben bestehen. Auch das finanzielle Anspruchsdenken ist weiterhin vorhanden, und die Betroffenen sind nach überstandener Krankheit zumeist verpflichtet – sei es aus innerem Antrieb oder aus finanziellen Aspekten – zumindest Teilzeit weiterzuarbeiten oder sich komplett beruflich neu zu orientieren – bei gleichzeitiger Beendigung der eventuell vorhandenen Berufsunfähigkeitsrente. Außerdem ist fraglich, welches mittelständische Unternehmen sich leisten kann, beispielsweise einen Geschäftsführer für längere Zeit zu entbehren? Hierzu Rapp: „Es gilt, Leben und Lebensgewohnheiten zu ändern. Die reinen Krankenkosten sind versichert. Andere Absicherungen wie Unfallversicherungen, Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherungen, die staatliche Erwerbsminderungsrente oder gar die Lebensversicherung leisten nicht oder nur unzureichend und verweisen auf andere Berufe und Tätigkeiten. Ein finanzielles Polster wird also benötigt, um beruflich kürzer treten zu können, eine längere Berufspause durchzustehen, nötige Umbaumaßnahmen durchzuführen oder ein Unternehmen vor dem Ausfall einer Schlüsselperson (Keyperson) abzusichern.“ Eine Versicherung, die sowohl die privaten finanziellen Folgen absichert als auch zur Existenzsicherung von Unternehmen geeignet ist, stellt die Dread Disease Versicherung dar.

**Was ist eine Dread Disease Versicherung?** Dread Disease bedeutet so viel wie „schwere Krankheit“. Das Konzept stammt aus den anglo-amerikanischen Ländern: Der Versicherer zahlt eine im Versicherungsvertrag vereinbarte größere Summe aus, wenn der Versicherte an einer der im Vertrag aufgelisteten schweren Krankheiten erkrankt ist. „Die Dread Disease Produkte sichern die finanzielle Handlungsfreiheit bei Eintritt eines schweren Ereignisses bzw. der Diagnose einer schweren Erkrankung. Es wird unmittelbar nach Diagnose eine vorab vereinbarte Versicherungssumme als Einmalzahlung fällig, die den Betroffenen in die Lage versetzen soll, seinen gewohnten Lebensstandard zu halten, notwendige Zuzahlungen zu leisten und/oder andere wichtige finanzielle Entscheidungen treffen zu können“, erklärt **Michael Finck, Dread Disease Manager bei der Skandia**.



Michael Finck,  
Dread Disease  
Manager bei der  
Skandia

Dread Disease `light`-Angebote gab es bei einigen Gesellschaften bereits in den 90er Jahren. Der Vertrieb ist jedoch nach relativ kurzer Zeit mangels Nachfrage wieder eingestellt worden. Die Notwendigkeit einer derartigen Absicherung erwies sich seinerzeit als zu schwer erklär- und vermittelbar.

Deshalb hat nicht nur die Gothaer ihr Konzept überarbeitet und erheblich erweitert. Waren früher nur einige wenige Krankheiten versicherbar, sind es nunmehr insgesamt 27. Kinder sind im Falle einer schweren Krankheit beitragsfrei mitversichert.

Einige Gesellschaften bieten als Bestandteil des Versicherungsvertrages zusätzliche Optionen an, wie beispielsweise die Gothaer eine zusätzliche Berufs- und Erwerbsunfähigkeit mit Einschluss der Pflegebedürftigkeit, oder bei Canada Life die besondere Berufsunfähigkeitsversicherung für Rückenleiden und psychische Erkrankungen. Auch offerieren Versicherer eine finanzielle Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit beziehungsweise eine ergänzende Todesfallabsicherung zur Hinterbliebenenversorgung.

**Völlig andere Liga.** Der Bund der Versicherten sieht in der Dread Disease Versicherung ein „Zusatzprodukt mit fraglichem Nutzen“, da die Einkommensverluste eines Erwerbstätigen durch das Krankentagegeld abgedeckt seien und die Behandlung durch die Krankenversicherung. Ferner wäre bei einer dauerhaften Erkrankung die Berufsunfähigkeitsversicherung nach wie vor das einzig geeignete Mittel.

**Eine Studie belegt:** Kranken-, Berufsunfähigkeits- sowie Unfallversicherung waren auch die meistgenannten Versicherungen bei einer im Auftrag der Gothaer durchgeführten repräsentativen Erhebung des Kölner Marktforschungsinstituts psychonomics AG zur Frage, wie für den Fall einer krankheitsbedingten und in ihrer Dauer unabsehbaren Arbeitsunfähigkeit vorgesorgt sei: 50 Prozent der Teilnehmer setzen



Zu den Krankheiten gehören beispielsweise Bypass-Operationen, Herzinfarkte, HIV-Infektionen, Krebs, Multiple Sklerose, Nierenversagen oder auch Schlaganfall. Die Produkte unterscheiden sich in der Anzahl der versicherten Krankheiten und in ihren Leistungen und Bedingungenwerken. Die Angebote differenzieren sich in ihren Optionen und in ihrer grundlegenden Struktur:

Skandia bietet z. B. zwei verschiedene Dread Disease Versicherungskonzepte als reines Risikoprodukt an. Eine günstige Basisabsicherung und die Komfortabsicherung mit Schutz gegen 32 schwere Krankheiten (neu hierbei: fortgeschrittene Lungenerkrankung sowie Enzephalitis/Entzündung des Gehirns). Hier sind auch Kinder mit maximal 35.000 Euro kostenfrei bis zum 18. Lebensjahr mitversichert.

Gothaer hat mit der „Gothaer Perikon“ eine Dread Disease Absicherung in Form einer fondsgebundenen Risikopolice auf den Markt gebracht. Vorteil eines investmentgebundenen Produkts ist hierbei, dass bei positivem Verlauf des Investments eine Schlussauszahlung erwirtschaftet werden kann.

Das „Schwere Krankheiten Vorsorge Konzept“ der Canada Life bietet mit einer Absicherung gegen 36 schwere Krankheiten eine hohe Anzahl von versicherten Krankheitsleistungen – inklusive des Schutzes für Kinder des Versicherten bis maximal 25.000 Euro.

**Zahlenbeispiel Mann/Frau 35 Jahre alt (Nichtraucher) • Vereinbarte Versicherungssumme 150.000 Euro**

**Canada Life (Investmentgebunden)**

2. Basisoption – Schwere Krankheiten Schutz mit Todesfallschutz

**Mann 35 Jahre**

- a) Laufzeit 20 Jahre – mtl. 108,41 Euro
- b) Lebenslange Laufzeit – mtl. 179,09 Euro

**Frau 35 Jahre**

- a) Laufzeit 20 Jahre – mtl. 92,37 Euro
- b) Lebenslange Laufzeit – mtl. 139,75 Euro

**Skandia (Risikogebunden)**

**Mann 35 Jahre**

- a) Laufzeit 20 Jahre – mtl. 68,59 Euro (Annahmen: 5 Jahre Beitragsgarantie, 5 % Todesfallschutz, NR, Komfortschutz, Beitragsverrechnung)
- b) Lebenslange Laufzeit wird nicht angeboten

**Frau 35 Jahre**

- a) Laufzeit 20 Jahre – mtl. 81,49 Euro (Annahmen: 5 Jahre Beitragsgarantie, 5 % Todesfallschutz, NR, Komfortschutz, Beitragsverrechnung)
- b) Lebenslange Laufzeit wird nicht angeboten

**Gothaer (Investmentgebunden)**

Mindestkapitalzahlung bei Eintritt einer schweren Krankheit, Mindesttodesfallschutz von 5.000 Euro

**Mann 35 Jahre**

- a) Laufzeit 20 Jahre – mtl. 57,59 Euro
- b) Lebenslange Laufzeit (kann nur bis Alter 70 abgeschlossen werden) – mtl. 95,22 Euro

**Frau 35 Jahre**

- a) Laufzeit 20 Jahre – mtl. 59,99 Euro
- b) Lebenslange Laufzeit (kann nur bis Alter 70 abgeschlossen werden) – mtl. 83,74 Euro

volles Vertrauen in ihre Krankenversicherung, 51 Prozent in eine Unfall- und 42 Prozent in ihre Berufsunfähigkeitsversicherung. Knapp ein Drittel (30 Prozent) verwies auf finanzielle Rücklagen, mehr als die Hälfte (56 Prozent) verlässt sich auf Partner, Verwandte oder Bekannte.

„Faktisch können alle von den Befragten genannten Versicherungen keine ausreichende Absicherung für die möglichen Folgekosten schwerer Erkrankungen liefern“, so **Dr. Helmut Hofmeier, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG**. Und da hat er Recht. Schließlich hilft eine Krankenversicherung in der Regel nur unzulänglich, die über die reine Behandlung hinausgehenden Kosten einer schweren Erkrankung aufzufangen. Notwendige Behandlungen im Ausland oder in teuren Privatkliniken werden zumeist gar nicht übernommen. Unfallversicherungen im eigentlichen Sinn leisten nur bei einer unfallbedingten Erkrankung. Im Zusammenhang mit anderen schweren Krankheiten erbringen sie keine Leistung. Auch wenn es natürliche Überschneidungen zwischen einer Dread Disease Police und einer Berufsunfähigkeits-

versicherung gibt, haben beide eine unterschiedliche Zielrichtung. Leistungen werden bei Berufsunfähigkeitsversicherungen ausschließlich in Form einer monatlichen Rente gezahlt und sichern so das regelmäßige Einkommen. Die hohen, einmalig anfallenden Kosten bei einer schweren Erkrankung hingegen, wie die krankheitsbedingte notwendige Umbaumaßnahme im Haus, können damit nicht abgedeckt werden. Ein weiterer und großer Vorteil der Dread Disease Police ist, dass die Auszahlung einer einkommenssteuerfreien Auszahlung gleichkommt – im Gegensatz zur Berufsunfähigkeitsrente, die versteuert werden muss.

„Unserer Überzeugung nach ist in bestimmten Zielgruppen die Dread Disease die weitaus zielgruppengerechtere Risikoabsicherung als die BU. Schwere Krankheiten dürften beispielsweise für mittelständische Unternehmer, Anwälte, Ärzte und Manager die viel typischere Bedrohung sein als etwa Berufsunfähigkeit. Denn die Lebenserfahrung lehrt, dass diese Zielgruppe nicht selten auch nach Herzinfarkt, Bypass oder Krebserkrankung ihre Tätigkeit wieder aufnimmt, selbst wenn sie unter versicherungstechnischen Gesichtspunkten noch berufsunfähig wären“, so Michael Finck von Skandia. Die Gründe für die Rückkehr in den Beruf sind meist finanzieller Natur, da das Einkommen dieser Zielgruppe sich regelmäßig ohnehin nicht über eine Berufsunfähigkeitsversicherung abdecken lässt. Bei einer Wiederaufnahme der beruflichen Tätigkeit stellt die BU jedoch die Zahlung ein – zum Wohle der Versichertengemeinschaft. Eine Dread Disease führt ungeachtet dessen aber zur Auszahlung.

**Fazit**

Eine Dread Disease Police ist ein Anker für eine bestimmte Zielgruppe, wie Freiberufler oder Unternehmer, die eine schwere Erkrankung finanziell aus der Bahn werfen könnte. Auch Familien, die nur einen „Ernährer“ haben und sich gegebenenfalls noch durch einen Immobilienkauf in Schulden gestürzt haben, können durch eine solche Police den Hauptverdiener im Krankheitsfall absichern. Im Gegensatz zur Lebensversicherung und/oder Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt eine Dread Disease Police direkt im Leistungsfall und sichert somit zumindest kurzzeitig die gravierendsten finanziellen Folgen. Der umfassende Schutz gegen eine Vielzahl von Erkrankungen (auch der Kinder), die zusätzlichen Optionen – wie Todesfallleistung oder Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsrenten – die eingeschlossen werden können, machen das Produkt zu einer attraktiven Vorsorgelösung. Hierbei ist die Dread Disease Police noch immer ein Produkt, das erst von wenigen Anbietern aktiv angeboten wird. „Die Ausschließlichkeit hält sich hier noch komplett zurück. Das bietet den freien Vermittlern in Deutschland einen wesentlichen Beratungsvorsprung“, beschreibt Finck den Vorteil für den Vertrieb. ■

MARC OEHME



**Gothaer Lebensversicherung AG**  
**Gothaer Allee 2**  
**50969 Köln**  
**Telefon: 0221/308-00**  
**Telefax: 0221/308-113**  
**www.gothaer.de**  
**info@gothaer.de**



**Dr. Helmut Hofmeier,**  
 Vorstandsvorsitzender  
 der Gothaer Lebens-  
 versicherung AG