

Eher krank als tot

„Dread-Disease-Versicherung“ ist bei Finanzierungen sinnvoll



Herr Rahming, was sind Dread-Disease-Versicherungen?

Boris Rahming: Bei Dread-Disease-Versicherungen handelt es sich um eine spezielle Personenversicherung. Ausgehend vom Versicherungsmarkt in Großbritannien wird diese mittlerweile von einer Reihe von Anbietern in Deutschland angeboten. Anders als bei klassischen Risikopolicen wie einer Risikolebensversicherung wird nicht die Folge (zum Beispiel der Tod) eines Ereignisses versichert, sondern die Ursache.

Dread-Disease-Versicherungen zahlen dem Versicherten eine Geldleistung, wenn er schwer erkrankt. Dabei handelt es sich um im Vorfeld genau definierte Erkrankungen, die bei Eintritt meistens schwerste Konsequenzen für den Betroffenen haben. Beispielsweise sind Herzinfarkt, Schlaganfälle oder das Erkranken an Krebs versichert. Dabei ist es für den Versicherten unerheblich, wie schwer beispielsweise sein Herzinfarkt war und ob er zukünftig dadurch eventuell beeinträchtigt ist. Auch ob er später wieder einmal in seinen Beruf zurückkehren kann, ist egal. Allein der Umstand, dass er eine der definierten Krankheiten erlitten hat, gibt ihm das Recht von der Versicherung eine Einmalzahlung zu erhalten.

Vereinfacht gesagt: Man stirbt bei der heutigen Intensivmedizin auch nicht mehr so schnell. Der Abschluss einer Risikolebensversicherung, wie sie von den Banken im Allgemeinen bei Finanzierungen gefordert wird, greift daher häufig zu kurz. Auch handelt es sich nicht um eine Unfallversicherung. Eine Unfallversicherung leistet nur, wenn der Betroffene einen Unfall (also ein plötzliches Ereignis von außen) erlitten hat. Dies trifft auf schwere Erkrankungen aber nicht zu.

Wann ist es sinnvoll, eine solche Police abzuschließen?

Rahming: Immer dann, wenn eine schwere Erkrankung das eigene Finanzkonzept zum Einsturz bringen könnte. Zum Beispiel, weil auf längere Zeit ein Einkommen wegfällt und die Belastungen aus der Finanzierung für die Betroffenen zu hoch werden. Gesundheitliche Probleme und finanzielle Schwierigkeiten kumulieren sich schnell zu einer unlösbaren Situation, das ist dann der Supergau für die Familie. Durch die Bereitstellung der fälligen Versicherungsleistung gewinnen die Betroffenen Zeit und haben zusätzliche Möglichkeiten zur Umorganisation. Es ist einfach eine enorme Hilfe, wenn einem in so einem Fall eine bestimmte Summe kurzfristig zur Verfügung steht. Diese kann ohne weiteres über 150.000 Euro betragen. Damit kann man sich auf die dringlichsten Fragen konzentrieren, die häufig die Genesung betreffen und nicht die leidigen Finanzen.

Ist so eine Absicherung nicht sehr teuer?

Rahming: Für gesunde und vergleichsweise junge Menschen eigentlich nicht. Von daher sollte, aus meiner Sicht, jeder, der eine größere Finanzierung abschließt, über eine solche Absicherung wenigstens nachdenken. Wichtig ist es auch, dass man die Gesundheitsfragen bei Abschluss wahrheitsgemäß beantwortet. Sonst macht man dem Versicherer im Falle des Ereignisses eine Hintertür zur Versagung der Leistung auf. Eine Versicherung, die im Schadensfall nicht zahlt? Es gibt kaum etwas Ärgerlicheres. Selbstverständlich kann es nicht schaden, die einzelnen Angebote inhaltlich und preislich zu vergleichen. Nicht alle decken beispielsweise gleich viele Krankheiten ab.

Boris Rahming ist Diplom-Kaufmann und Freier Finanzberater. Er ist Geschäftsführer der Finanzmaklers Rahming GmbH in Berlin. E-mail: rahming@e-rahming.de