Mai 2016

Wie sinnvoll ist es, sich gegen schwere Krankheiten zu versichern?

Absicherungen des Lebens oder der Arbeitskraft werden mit dem Oberbegriff „Biometrische" Versicherungen zusammengefasst. Besonders bekannt sind hier sicherlich die Risiko-Lebensversicherung, die eine Einmalzahlung bei vorzeitigem Ableben zahlt und die Berufsunfähigkeitsversicherung, die eine monatliche Zahlung leistet, wenn der versicherte Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann.
Seit einigen Jahren wird immer öfter der Begriff einer „Schwere Krankheiten Versicherung" oder neudeutsch „Dread Disease" verwandt um eine Alternative oder Ergänzung zur Berufsunfähigkeitsversicherung zu empfehlen. Für welche Kunden lohnt sich dies aber?

Wie der Name es schon zeigt, handelt es sich um die Absicherung einer schweren Krankheit. Was aber ist eine schwere Krankheit? Die Gesellschaften definieren hier sehr viele unterschiedliche Krankheiten, gemeinsam sind meist die häufigsten Erkrankungen. So gibt es allein von den drei häufigsten Erkrankungen mehr als eine Million Neuerkrankungen pro Jahr, wobei über ein Drittel im Alter zwischen 31 und 50 Jahre auftreten:

- 500.000 Krebserkrankungen (www.krebshilfe.de)
- 300.000 Herzinfarkte (www.herzstiftung.de)
- 270.000 Schlaganfälle (www.schlaganfall-hilfe.de/der-schlaganfall)

Umfragen der Schweizer Rückversicherung Swiss Re zeigen, dass es in allen Altersgruppen zwischen 21 und 75 Jahren einen recht stabilen Anteil von ¼ gibt, die im Freundeskreis eine Person kennen, die schwer erkrankt war. Es handelt sich also nicht um ein Randthema, welches von Versicherungen auf der Suche nach Geschäft aufgebauscht wird, sondern von schweren Erkrankungen sind weite Teile der Bevölkerung direkt betroffen.

Selbstverständlich können Versicherungen nicht vor einer Erkrankung schützen, sondern nur die finanziellen Auswirkungen der Erkrankung mildern. Mit welchen finanziellen Folgen ist aber zu rechnen?
Kann aufgrund einer Erkrankung der Beruf nicht mehr ausgeübt werden, so erhalten Angestellte eine Lohnfortzahlung vom Arbeitgeber in voller Höhe für 6 Wochen. Anschließend zahlt die Krankenkasse in der Regel maximal 72 Wochen Krankengeld in Höhe von ca. 70%. Hier entsteht also die erste Kapitallücke von 30% des Einkommens. Selbständige erhalten diese Leistungen nur bei zusätzlicher Absicherung. Spätestens nach 78 Wochen muss das Einkommen aus anderen Quellen bestritten werden (BU-Versicherung, gesetzliche Erwerbsunfähigkeitsabsicherung, eigenes Vermögen etc.). Damit wird schnell deutlich, dass ergänzende Finanzmittel benötigt werden, um den erreichten Lebensstandard auch langfristig halten zu können. Je nach Art der Erkrankung kommen dazu noch Kosten für die medizinische Versorgung (nicht immer wird alles übernommen, bspw. eine spezielle Reha-Maßnahme) oder Umbaumaßnahmen im Haus.
Umbaukosten für einen, aufgrund eines Schlaganfalls notwendigen, barrierefreien Umbau des Hauses, schlagen schnell mit über 50.000 Euro zu Buche. Allein ein Treppenlift kostet 10.000 Euro und mehr. Diese Kosten aus dem Krankengeld oder der BU-Rente zu bestreiten wird meist nicht möglich sein. Eine ergänzende Absicherung bietet sich daher an und ist je nach Alter und Versicherungssumme bereits ab 25 Euro monatlich möglich.

Auch im betrieblichen Bereich stellen schwere Erkrankungen ein Risiko dar, welches Unternehmen bis an den Rand der Insolvenz führen kann. Zwei Beispiele mögen dies verdeutlichen:

Anschrift
Dr. König und Kollegen GmbH
Eisenbahnstrasse 27
52459 Inden

Telefon
02465 - 304 825
Fax
02465 - 300 997

Email
info@koenig-kanzlei.de
Internet
www.koenig-kanzlei.de

Bankverbindung
Deutsche Bank Düren
BIC/SWIFT: DEUTDEDB395
IBAN: DE82395700240809595200

USt-IdNr.
DE815387385

In einem inhabergeführten Handwerksunternehmen unterstützt der Firmengründer nicht nur teilweise bei der Umsetzung der Kundenaufträge, sondern er ist auch allein für die Gewinnung neuer Kunden und die Erstellung von Angeboten verantwortlich. Bei einem Ausfall aufgrund einer schweren Krebserkrankung wäre absehbar nach drei Monaten das bestehende Auftragspolster abgearbeitet und die drei angestellten Handwerker der Firma könnten die eigenen Kosten nicht mehr verdienen. Die Kosten für den erkrankten Inhaber durch entgangene Aufträge liegen bei einem Jahr Ausfall schnell in Höhe von 200.000 Euro.
Bei einem größeren mittelständischen Betrieb fällt der angestellte Geschäftsführer für mindestens 6 Monate aufgrund eines Herzinfarktes aus. Ein Ersatz muss schnell gefunden werden, um das Unternehmen fortzuführen. Für einen solchen Interims-Manager entstehen für ein halbes Jahr Kosten von 150.000 Euro, die das Unternehmen zusätzlich übernehmen muss. Als nach 6 Monaten feststeht, dass der Geschäftsführer nicht mehr zurückkommen wird, beauftragt der Eigentümer einen Personalberater mit der Suche nach einem neuen Geschäftsführer. Die Kosten hierfür betragen 100.000 Euro.
Beide Fälle verdeutlichen, dass es auch für Unternehmen sinnvoll sein kann, die finanziellen Folgen des Ausfalls von Schlüsselpersonen im Unternehmen abzusichern. So können Einnahmeausfälle des Unternehmens, Kosten für den Personalersatz oder auch Rekrutierungsaufwendungen für Ersatzpersonal schnell sechsstellig werden. Die Kosten einer schweren Krankheitenversicherung sind dabei im Vergleich zur Absicherungssumme gering. Für einen 40-jährigen Geschäftsführer lassen sich 250.000 Euro schon ab 90 Euro monatlich absichern, die natürlich in vollem Umfang eine Betriebsausgabe darstellen.

Fazit:
Eine schwere Erkrankung verändert oftmals das Leben. Neben der gesundheitlichen Einschränkung entstehen teils hohe Kosten für Umbaumaßnahmen oder um Einnahmeausfälle auszugleichen. Auch im Betrieb führt eine solche Erkrankung zu erhöhten Kosten oder Einnahmeausfällen. Die Neuerkrankungszahlen vopn über 1 Million pro Jahr verdeutlichen dabei die hohe Relevanz dieses Themas. Wir empfehlen Ihnen, sich einmal mit diesem Thema zu beschäftigen und über eine Ergänzung der finanziellen Absicherung nachzudenken.

Ihr

Dr. Michael König

Die Einschätzungen, die in diesem Dokument vertreten werden, basieren auf Informationen Stand Mai 2016. Die Einschätzungen sollen dabei nicht als auf die individuellen Verhältnisse des Lesers abgestimmte Handlungsempfehlungen verstanden werden und können eine persönliche Beratung nicht ersetzen. Alle Informationen basieren auf Quellen, die wir als verlässlich erachten. Garantien können wir für die Richtigkeit nicht übernehmen.

Anschrift
Dr. König und Kollegen GmbH
Eisenbahnstrasse 27
52459 Inden

Telefon
02465 - 304 825
Fax
02465 - 300 997

Email
info@koenig-kanzlei.de
Internet
www.koenig-kanzlei.de

Bankverbindung
Deutsche Bank Düren
BIC/SWIFT: DEUTDEDB395
IBAN: DE82395700240809595200

USt-IdNr.
DE815387385