

Ein geringer Schutz ist besser als keiner

Eigene Erfahrungen waren der Auslöser für Frank Peters, sich mit dem Thema Schwere Krankheiten Vorsorge zu befassen. Heute ist er ein anerkannter Experte auf diesem Gebiet. Für ihn gehört diese Versicherung zu den wichtigsten Absicherungen überhaupt.



Frank Peters

Das Thema Schwere Krankheiten Vorsorge ist sensibel. Wie gehen Sie damit auf Ihre Kunden zu?

Ja, das Thema ist sensibel, aber leider subtil auch ständig präsent. Ich spreche daher JEDEN darauf an. Man stelle sich vor, ich tue es nicht und einer meiner Kunden erkrankt schwer und erfährt hinterher davon, dass es dafür eine Versicherung gegeben hätte, und ich habe es ihm nie erzählt....

Ich beginne die Beratung meistens so, dass ich den Interessenten zwei Fragen stelle: „Wie viele Menschen in Ihrem persönlichen Umfeld kennen Sie, die berufsunfähig geworden sind?“ und danach frage ich „Wie viele Menschen kennen Sie, die einen Herzinfarkt oder Schlaganfall erlitten haben oder die an Krebs erkrankt sind?“ Die Antworten decken sich dabei fast immer: Menschen, die berufsunfähig geworden sind, kennen die Kunden durchschnittlich ein bis zwei; Menschen hingegen, die an einer der drei genannten Krankheiten leiden, kennen die Kunden mindestens fünf, eher zehn!

Was ist der Hauptvorteil bei der Absicherung schwerer Krankheiten?

So gut unser Gesundheitssystem in Deutschland auch ist, besteht dennoch eine „Zweiklassengesellschaft“. Bedeutet: Wer über ausreichend finanzielle Mittel verfügt, hat bessere Chancen zu überleben. Die hohe Einmalzahlung aus der SKV versetzt den Betroffenen jedoch unmittelbar in die Lage, sich Erfolg versprechendere Behandlungen leisten zu können.

Sehen Sie die Absicherung schwerer Krankheiten als Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)?

Beide Produkte werden in der Tat sehr oft miteinander verglichen.

Doch das ist aus meiner Sicht der falsche Ansatz. Vielmehr ergänzt eines das andere.

Die BU-Versicherung zahlt auf Dauer eine monatliche Rente, wohingegen die Schwere Krankheiten Vorsorge (SKV) einmalig eine hohe Summe ausbezahlt. Gerade Letzteres ist von großem Vorteil, wenn zum Beispiel just in diesem Zeitraum die Prolongation der Hausfinanzierung ansteht. So hart es klingen mag: Kaum eine Bank gewährt einem berufsunfähigen Menschen eine Finanzierung; wenn er jedoch ausreichend Eigenkapital vorzuweisen hat, schon!

Ferner gilt: Die BU sichert unter anderem die regelmäßigen finanziellen Verpflichtungen nach einer längeren schweren Erkrankung und die damit zumeist einhergehenden finanziellen Einbußen ab; die SKV setzt hier bereits früher an. Wenn der Betroffene die Leistung kurz nach der Diagnose erhält, kann er es sich vor allem leisten, sich nur noch auf seine Genesung zu konzentrieren. Immer wieder kommt es dabei sogar vor, dass er die BU-Versicherung danach gar nicht mehr in Anspruch nehmen muss.

Für welche Menschen ist so eine Absicherung sinnvoll?

... grundsätzlich für JEDEN, der sich die finanziellen Folgen einer schweren Krankheit nicht leisten kann! Doch auch derjenige, der wohlhabend und/oder privat krankenversichert ist, sollte sich nicht verschließen. Ich habe immer wieder Fälle erlebt, in denen ein Spezialist deutlich höhere Heilungschancen in Aussicht stellte, jedoch eine (private) Krankenkasse nur einen kleinen Teil der Rechnung übernommen hätte.

Einige wohlhabende Kunden haben außer sich selbst auch ihr „Vermögen versichert“. Wie ist das gemeint? Wenn man schwer

krank wird und schnell Kapital benötigt, man aber hauptsächlich Immobilienvermögen hat, kann es zeitlich eng werden, bis die Immobilie verkauft werden kann. Meinen vermögendere Kunden empfehle ich daher, einen kleinen Teil ihrer Mieteinnahmen in eine SKV zu investieren, und wenn ein Leistungsfall eintritt, steht zeitnah eine hohe Summe zur Verfügung.

Falls dies nun suggeriert, die SKV sei nur etwas für Vermögende? Ein klares Nein! Die SKV ist günstiger, als man vermuten mag. Im Falle des Eintritts einer schweren Krankheit macht die Absicherung JEDEN zu einem vermögenden Patienten.

Worauf sollten Vermittler beim Abschluss einer SKV achten?

Als Vermittler sollte man darauf achten, dass der Kunde sich ausreichend hoch absichert. Ich gehe dazu immer mit dem Interessenten gemeinsam durch, an welchen Stellen welcher finanzielle Bedarf bei Eintritt einer schweren Krankheit bei ihm bestehen würde. Man sollte den Kunden dabei jedoch nicht überfordern. Wird der Preis für die Absicherung zu hoch, wirkt das gegebenenfalls sogar eher abschreckend. Auch wenn ich ein Verfechter bin, dass man nicht genügend Summe abgesichert haben kann, so bin ich auch der Meinung: Selbst ein geringer Schutz ist besser, als keinen zu haben!