



# Zwischen Diagnose und BU: Die oft übersehene Versorgungslücke

Eagle Star Krankheits-Schutzbrief

**Alexander Leutfeld**

Bereichsleiter  
Cross Border Life

Sprechen Sie uns gerne an:  
[kambroker@zurich.com](mailto:kambroker@zurich.com)



# Zwischen Diagnose und BU: Die oft übersehene Versorgungslücke

*Eine schwere Erkrankung bedeutet nicht automatisch eine Berufsunfähigkeit. Doch finanzielle Folgen entstehen für Betroffene bei einer Diagnose oft sofort. Für Vermittler lohnt sich deshalb der Blick auf Dread-Disease-Lösungen, die die Einkommensabsicherung um einen weiteren wichtigen Baustein ergänzen können.*

**D**ie Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) gilt zu Recht als Goldstandard der Einkommenssicherung. Dennoch bleiben in der Beratung Situationen, die nicht vollständig von einer BU erfasst werden. Schwere Erkrankungen führen nicht zwangsläufig zu einer dauerhaften Berufsunfähigkeit, doch der finanzielle Handlungsbedarf entsteht oft unmittelbar nach der Diagnose. Für Vermittler lohnt sich deshalb ein genauer Blick auf Absicherungslösungen, die genau für diese Phase entwickelt wurden.

## Ein Praxisfall aus dem Beratungsalltag

Michael ist 46 Jahre alt, selbstständiger Handwerksmeister, verheiratet und Vater von zwei Kindern.

**Schwere Erkrankungen führen nicht zwangsläufig zu einer dauerhaften Berufsunfähigkeit, doch finanzieller Handlungsbedarf entsteht oft unmittelbar nach der Diagnose.**

Um seine Existenz zu sichern, hat er bereits vor Jahren eine BU abgeschlossen. Dann erleidet er einen Herzinfarkt. Die folgenden Monate sind geprägt von Krankenhausaufenthalten, Rehabilitationsmaßnahmen und einer langsamen Rückkehr in den Alltag. Nach einiger Zeit verbessert sich sein Gesundheitszustand so weit, dass die Voraussetzungen für eine dauerhafte Berufsunfähigkeit nicht mehr erfüllt sind. Dennoch ist an eine vollständige Rückkehr in den beruflichen Alltag zunächst nicht zu denken. Kundenprojekte müssen verschoben werden, Aufträge gehen verloren und die Familie benötigt zusätzliche Unterstützung.

Der Fall zeigt: Eine schwere Erkrankung und eine Berufsunfähigkeit sind nicht dasselbe. Viele Betroffene erleben bereits kurz nach der Diagnose erhebliche finanzielle Belastungen, obwohl noch gar nicht klar ist, ob eine dauerhafte Berufsunfähigkeit vorliegt.

Für Vermittler stellt sich deshalb zunehmend die Frage, wie Kunden in genau dieser Phase finanziell abgesichert werden können. Für genau diese Situation wurden sogenannte Dread-Disease-Konzepte entwickelt. Sie knüpfen nicht an die Berufsunfähigkeit an, sondern an die Diagnose definierter schwerer Erkrankungen.

## Ein anderer Leistungsansatz

Während eine BU eine laufende Rente zahlt, basiert der Krankheits-Schutzbrief auf einem anderen Prinzip. Dread-Disease-Konzepte knüpfen nicht an den Verlust der

Arbeitskraft an, sondern an die Diagnose definierter schwerer Erkrankungen. Die Leistung erfolgt in der Regel als einmalige Kapitalzahlung, über die Kunden frei verfügen können. Ziel ist, finanzielle Spielräume genau dann zu schaffen, wenn durch eine schwere Erkrankung zusätzliche Belastungen entstehen.

Bei der Bewertung entsprechender Lösungen spielen verschiedene Kriterien eine Rolle: die Anzahl und Qualität der versicherten Krankheitsbilder, Leistungen bereits bei frühen oder weniger schweren Krankheitsstadien, flexible Verwendungsmöglichkeiten der Auszahlung sowie ergänzende Leistungen für besondere Lebenssituationen.

## Schwere Krankheit ist nicht gleich schwere Krankheit

Ein wichtiges Qualitätsmerkmal moderner Dread-Disease-Produkte ist, dass sie nicht ausschließlich besonders schwere Krankheitsverläufe berücksichtigen. Einige Tarife sehen bereits Leistungen vor, wenn bestimmte Erkrankungen in einem frühen Stadium festgestellt werden. Die Teilleistungen sind automatisch eingeschlossen und reduzieren die





vereinbarte Versicherungssumme grundsätzlich nicht. Gerade bei bestimmten Tumorerkrankungen kann dies den Betroffenen finanzielle Unterstützung zu einem Zeitpunkt bieten, zu dem der Handlungsbedarf besonders hoch ist.

Der Krankheits-Schutzbrief von Zurich greift diesen Ansatz auf: Er umfasst 75 definierte Erkrankungen bzw. Leistungsauslöser. Darüber hinaus sind bei 22 Erkrankungen Teilleistungen möglich, die automatisch eingeschlossen sind und die vereinbarte Versicherungssumme grundsätzlich nicht reduzieren.

Beim klassischen Krankheits-Schutzbrief erfolgt die Leistung nach Diagnose einer versicherten schweren Erkrankung und einem Überlebenszeitraum von zehn Tagen. Beim Erweiterten Krankheits-Schutzbrief von Zurich entfällt dieser Überlebenszeitraum. Dadurch entsteht eine finanzielle Reserve genau zu dem Zeitpunkt, zu dem die Belastung häufig am größten ist.

### Wenn der Kapitalbedarf besonders hoch wird

Neben dem Leistungsumfang ist auch die Höhe der möglichen

Leistungen von Bedeutung. Einige Dread-Disease-Konzepte sehen deshalb zusätzliche Leistungen für Krankheitsbilder vor, die mit besonders weitreichenden Einschränkungen verbunden sind.

Bei Zurich kann sich die Leistung für ausgewählte Erkrankungen auf bis zu 200% der vereinbarten Versicherungssumme erhöhen, maximal um 40.000 Euro. Dies gilt beispielsweise bei Blindheit, dem Verlust der Sprache, schweren Lähmungen, Alzheimer oder Motoneuron-Erkrankungen.

### Familien stärker absichern

Auch die Absicherung von Kindern kann ein relevantes Unterscheidungsmerkmal sein. Qualitätsprodukte integrieren Leistungen für schwere Erkrankungen von Kindern oder ermöglichen einen späteren Übergang in einen eigenen Versicherungsschutz.

Beim Krankheits-Schutzbrief von Zurich sind Kinder automatisch mitversichert. Für schwere Erkrankungen stehen Leistungen von bis zu 35.000 Euro zur Verfügung. Zudem besteht die Möglichkeit, später ohne erneute Gesundheitsprüfung einen Anschlussvertrag abzuschließen.

### Warum Vermittler das Thema stärker ansprechen sollten

Die finanzielle Belastung bei einer schweren Erkrankung beginnt oft am Tag der Diagnose, nicht erst mit der Feststellung einer Berufsunfähigkeit. Für Vermittler lohnt es sich deshalb, bestehende Beratungskonzepte um den Baustein „Schwere-Krankheiten-Absicherung“ zu erweitern. Denn eine moderne Einkommenssicherung denkt nicht in Entweder-oder-Lösungen, sondern in passgenauen Kombinationen für unterschiedliche Lebenssituationen. •

Alexander Leutfeld

Bereichsleiter Cross Border Life  
bei der Zurich Gruppe Deutschland

