

Was die Diagnose Krebs für Versicherungsmaklerin Martina Hagspiel alles änderte Berufsunfähigkeit am eigenen Leib erfahren

Sie kennt beide Seiten aus persönlicher Erfahrung: Als erfolgreich tätige Versicherungsmaklerin kannte sie den Markt und die Vorsorgeseite. Später, nach der Brustkrebsdiagnose und als Patientin in Therapie, lernte sie die Betroffenenseite kennen.



Foto: Martina Hagspiel

Börsen-Kurier-Redakteur Manfred Kainz im Gespräch mit Martina Hagspiel über ihre Erfahrung mit ihrer ganz persönlichen Berufsunfähigkeit

Die Versicherungsmaklerin und Franchisenehmerin der EFM Versicherungsmakler AG **Martina Hagspiel** war gewerblich und privat versichert. Als das Schicksal in Form der Brustkrebsdiagnose 2010 zuschlägt, ist es daher möglich, den monatlichen Einkommensausfall aufzufangen. „Die Diagnose löst jedoch einen totalen Ausnahmezustand aus, sodass man in der Phase kaum fähig ist, die Schadenmeldung auszufüllen“, erinnert sich Hagspiel. „Ich hatte ja zuvor beruflich bedingt durchaus einige Schadenfälle abgewickelt. Aber in der Phase brauchte sogar ich jemanden, der für mich die Aufgabe übernahm, denn ich war gedanklich mit dem Überleben beschäftigt.“

Keinen Kopf für Versicherungsfragen
 Gerade in dieser Zeit ist es laut Hagspiel essenziell, eine verlässliche Person an der Seite zu haben, die Fragen wie „was ist passiert, wie lautet die genaue Diagnose?“ mit den Betroffenen strukturiert durchgeht. „Auch muss man in dieser Phase so unglaublich viele medizinische Entscheidungen

treffen. Du hast einfach keinen Kopf für die Versicherungsangelegenheiten.“

Aktiv ansprechen
 Hagspiel rät, das Thema Krebs im Kundenkontakt aktiv anzusprechen. Denn die Krankheit ist viel weiter verbreitet, als man annehmen würde. „Bei einem Vortrag im Mai bat ich all jene Zuhörerinnen und Zuhörer aufzustehen, die selbst oder im sehr nahen Umfeld - Eltern, Großeltern, Tanten, Onkeln, Geschwister und sehr nahe Freunde - von einer Krebsdiagnose betroffen sind.“ Rund 400 von 450 Gästen im Saal seien aufgestanden. Hagspiel: „Von dem Ergebnis war ich sogar selbst überrascht!“

Die Statistik lügt nicht
 Das Erlebnis ist nachvollziehbar, wenn man sich die Zahlen etwas genauer ansieht. Rund 350.000 Menschen leben in Österreich mit Krebsdiagnose. Eine konstante Zahl, denn manche sterben, andere werden aus therapiert und jedes Jahr kommen rund 40.000 neue dazu. Mit den Angehörigen zusammengerechnet sind also

wirklich viele von Krebs betroffen. Neben Brustkrebs gehören Prostatakrebs, Darmkrebs, Lungenkrebs und Bauchspeicheldrüsenkrebs zu den fünf häufigsten Krebsarten. Männer und Frauen sind gleichermaßen betroffen. Sogar im Bereich Brustkrebs kann es beide Geschlechter treffen. „Das ist leider viel zu wenig bekannt: Einer von 100 Brustkrebspatienten ist ein Mann“, weiß die ehemalige Versicherungsmaklerin.

Immense Lücke
 Nicht nur wegen des Krebsrisikos sollte Berufsunfähigkeits-Absicherung zum „Basispaket“ der Personenversicherung für die Existenzsicherung gehören, meint Hagspiel. „Denn viele wissen nicht, dass es 180 Beitragsmonate oder 300 Versicherungsmonate braucht, damit man überhaupt Anspruch auf eine gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente hat. Da tut sich eine immense Einkommenslücke auf.“ Und weiter: „Vor dem 27. Lebensjahr ist diese gesetzliche Wartezeit auf sechs Versicherungsmonate reduziert, nach dem 50. Lebensjahr braucht man mindestens

60 Versicherungsmonate auf die letzten 120 Versicherungsmonate. Bei Arbeits- oder Dienstunfällen entfällt diese Wartezeit.“

Drastisch
 Besonders drastisch seien die Lücken bei Schülern oder Studenten, weil diese im Berufsunfähigkeitsfall die Beitragsjahre noch nicht einmal begonnen haben. Und gerade sie seien ja wirklich sehr günstig versicherbar. Auch jene, die Anspruch auf eine gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente haben, ereilt ein böses Erwachen. Denn die staatliche Berufsunfähigkeits-Pension decke „Daumen mal Pi gerade mal 60 % des Einkommensausfalls“. Aufgrund der zahlreichen Ausnahmen mache es aber eher Sinn, die Lücke anhand des Pensionskonto-Auszuges konkret zu berechnen. Meist bleiben mindestens 40 % Einkommenslücke, die es zu füllen gilt, um den Lebensstandard zu halten, so Hagspiel.

Achtung, Zusatzkosten
 Nicht berücksichtigt sind hier Zusatzkosten, die man bei schwerer Erkrankung aufwenden muss. Seien es zusätzliche Kinderbetreuungskosten, Medikamente, die von der Kasse nicht bezahlt werden, der Arzt des Vertrauens, der eventuell privat zu bezahlen ist, oder das Taxi zum Arzt, wenn man nicht mehr mobil ist. Unterschätzt würden auch die Kosten von unfreiwilliger Freizeit: „Und am Ende des Tages hat man auch mehr Freizeit, wenn man nicht arbeiten geht. Das macht sich finanziell durchaus bemerkbar.“ Insgesamt sollte man mit bis zu 50 % mehr Lebenshaltungskosten rechnen, meint Hagspiel aus eigener Erfahrung. Das heißt: „Trotz Krankheit und Behandlung den Lebensstandard zu erhalten, geht ins Geld.“

Stiefmütterlich behandelt
 „In Österreich wird der Bereich der Personen- und Lebensversicherungen nach wie vor stiefmütterlich behandelt“, sagt Hagspiel. „Viele Sachversicherungs-makler sind es nicht

gewohnt, in der Sparte Leben zu beraten, man braucht Hintergrundwissen, das mit dem Sachbereich nichts zu tun hat.“ Auch sei der Sachbereich viel standardisierter und daher oftmals klarer. In den Personenversicherungen sei jeder Einzelfall anders zu bewerten.

Aufpassen
 „Nicht zu unterschätzen sind hier die Gesundheitsfragen. Es gibt die vorvertragliche Anzeigepflicht, mit der sich der Kunde im Falle einer Obliegenheitsverletzung selbst aus der Leistung hebeln kann“, warnt sie. Gerade deswegen sei bei den Gesundheitsfragen und Gesprächsnotizen besondere Sorgfalt geboten, um sich selbst zu entlasten. Vor allem werde ein wichtiges Detail leider viel zu oft übersehen: „Wenn im Maklervertrag mit dem Kunden nicht ganz klar geregelt ist, dass ausschließlich das Sachgeschäft beraten wird, dann ist man gewerberechtlich verpflichtet, den Kunden im Hinblick auf seine Einkommenslücken und Risiken im Bereich Unfall, Berufsunfähigkeit, Krankenversicherung, Ableben und Pflege - eventuell sogar auf eine Krebsversicherung - hinzuweisen. Denn genau diesen Kundenschutz sieht die Maklerhaftung vor.“

Erfahrungsportal
 Heute ist das „Leben 2.0“ von Hagspiel völlig anders. Im Dezember 2013 verkauft sie ihren Kundenstock und verlässt nach knapp zehn Jahren die Branche. Inzwischen ist sie Marketingverantwortliche des Österreichischen Gewerbevereins und treibt gleichzeitig ihr Projekt „Kurvenkratzer-Influencer“ voran. „Wir produzieren Interviews mit Patienten, Angehörigen und medizinischem Personal und lassen diese anhand von sechs bis acht Fragen ihren Umgang mit Krebs erklären. Wir hinterfragen zum Beispiel ‚Was war Deine größte Herausforderung?‘, ‚Welche drei Tipps würdest Du Dir selber geben?‘ und ‚Was ist Gutes aus Deiner Geschichte entstanden?‘.“ Un-

sere Aufgabe ist es, all diese Geschichten zu sammeln, damit man ein gutes Bild von den emotionalen Ebenen rund um die Krankheit bekommt. Wir sind quasi ein digitaler Erfahrungsschatz“, lacht Hagspiel. Gerade in den Herbstmonaten kann man ihre „talk about cancer“-Kampagne vielerorts in den Medien entdecken. „Egal, wie du über Krebs sprichst. Hauptsache, du tust es“, lautet der Slogan der Kampagne. Unterstützt wird sie dabei von bekannten Markenbotschaftern aus der Wirtschaft.

Langzeitfolgen
 Zwar ist die heute 41-Jährige wieder mehr als 50 % arbeitsfähig, das heißt, nicht mehr berufsunfähig, trotzdem bleiben Langzeitfolgen. „Mangelnde Konzentrationsfähigkeit, geringere Belastbarkeit, Knochenschmerzen und Fatigue gehören zu meinem neuen Leben dazu.“ Das Bewusstsein für die langfristigen Folgen und die emotionalen Achterbahnen, die eine schwere Erkrankung begleiten, seien noch weniger verbreitet, als der klare Blick auf die Absicherungslücken.

Verlässliche, persönliche Betreuung
 „Hier könnte man noch einiges dazulernen, um dem Kunden wissender und nicht zuletzt emphatischer gegenüber zu treten. Das ist mir aber auch erst nach meiner Erkrankung bewusst geworden. Auf die emotionalen Herausforderungen kann man sich nur wenig vorbereiten. Wenn der Moment da ist, sind alle einfach nur ohnmächtig und verzweifelt. Umso wichtiger ist es, genau dann jemanden an der Seite zu haben, der den Versicherungsbereich einfach verlässlich abwickelt“, sagt Hagspiel. Gerade deswegen hält sie eine persönliche Betreuung trotz der Digitalisierung für wesentlich: „Wer als Betroffener lebenswichtige therapeutische Entscheidungen treffen muss, soll nicht auch noch mit den existenziellen Sorgen finanzieller Natur belastet sein.“ *Manfred Kainz*