

# Auf Nummer sicher

Autor(en): **Rosenbaum, Harry**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Saiten : Ostschweizer Kulturmagazin**

Band (Jahr): **13 (2006)**

Heft 143

PDF erstellt am: **11.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-885169>

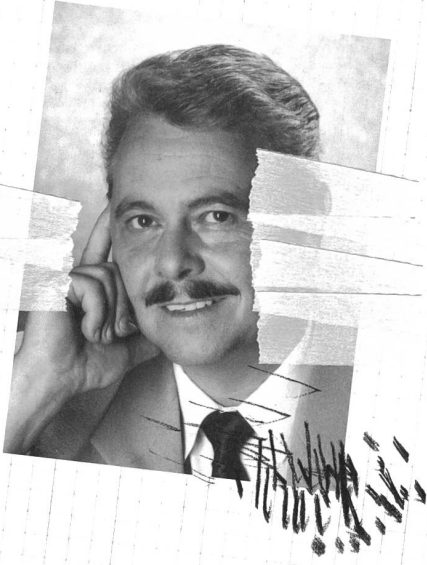
## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# Edwin Dudli ist Versicherungs- Generalagent und spricht nicht von Angst, sondern lieber von Risiko.



Bei unseren Kunden stellen wir zwei grundsätzliche Formen von Ängsten fest: Einerseits die Angst, durch ein bestimmtes Ereignis in finanzielle Not zu geraten, und andererseits die Angst vor Invalidität oder langfristiger Krankheit. Dabei muss die Unterscheidung gemacht werden, ob es um den Menschen geht, dem Schaden droht, oder ob es sich dabei um Sachen und Waren handelt. Ich glaube, jeder Kunde hat gewisse Ängste im Hinterkopf und macht sich diesbezüglich auch Gedanken, wenn er ein Risiko versichern will. Wir gehen also nicht hin und malen zusätzlich den Teufel an die Wand. Die Kunden haben andere Möglichkeiten – zum Beispiel die Medien – sich darüber zu informieren, was alles passieren kann. Die Versicherung spricht denn auch von Risiko, nicht von Angst. Früher war Angst teilweise ein Verkaufsargument. Aber heute zieht das nicht mehr. Dem Kunden kann bei einer Bedarfsanalyse mit entsprechender Beratungs-Software sehr exakt und verständlich aufgezeigt werden, ob er unterversichert oder übersichert ist. Im Vordergrund steht also die Beratung des Kunden bezüglich der relevanten Risiken und Bedürfnisse in seiner aktuellen Lebenssituation. Unser Hauptanliegen ist die Aufklärung. So herrscht beispielsweise in der Öffentlichkeit die Meinung vor, Unfälle und Krankheiten seien so ziemlich zu gleichen Teilen als Ursachen für Arbeitsunfähigkeit verantwortlich. Es wird deshalb nicht verstanden, warum es massive Prämienunterschiede gibt. Ein Blick in die Statistik zeigt jedoch, dass Unfälle als Ursache von Arbeitsunfähigkeit gerade mal einen Anteil zwischen zwölf und fünfzehn Prozent ausmachen. Krankheit hingegen belegt einen Anteil von über 80 Prozent.

Folgerungen, die Versicherungsbranche schüre Ängste, sind falsch. Wir bieten hingegen eine Sicherheit bei schon vorhandenen Ängsten. Versicherungen sind ein Teil der Lebensplanung. Das fängt bei der AHV/IV an. Wenn ein Mensch weiss, wo er steht, wenn etwas Nachteiliges passieren sollte, dann hat er bereits einen grossen Teil seiner Lebenspla-

nung gemacht. Leider wissen aber viele Leute nur vage, wie sie abgesichert sind, wenn ihnen etwas zustossen sollte, das materielle Folgen haben kann. Das wiederum können auch Gründe für Ängste sein. Denn wer nicht genau weiss, was in einer aussergewöhnlichen Situation auf ihn zukommt und wie er dagegen geschützt ist, empfindet Unbehagen.

Wer aber grundsätzlich Angst hat, Lebensängste zum Beispiel, für den ist die Versicherung nicht der richtige Partner, weil solche Ängste ganz einfach nicht versicherbar sind. Unser Job ist die Aufklärung, indem wir individuelle Bedarfsanalysen machen. Im Personenbereich betrifft das die Grundrisiken. Im Firmenbereich stellt sich die Situation etwas anders dar. Für eine Reihe von Vorkommnissen lassen sich hier entsprechende Versicherungen abschliessen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang sicher eine Betriebshaftpflicht. Durch ein Produkt kann bei einem Kunden ein Schaden entstehen, der Forderungen an den Hersteller zur Folge hat. Versicherungen können in solchen Fällen sehr hilfreich sein, weil damit langwierige und kostspielige juristische Auseinandersetzungen umgangen werden können. Das wirtschaftliche Grundrisiko hingegen trägt jeder Unternehmer selber.

Das Thema Angst lässt sich natürlich auch aus der Warte der Versicherungsgesellschaften selber diskutieren. In gewissem Sinn haben die grossen Rückversicherer heute Angst vor Risiken, die durch neue technologische Entwicklungen in Zukunft auftreten könnten und derzeit noch nicht sauber berechenbar sind. Diesem Problemkomplex kann die Gentechnologie zugeordnet werden, weil hier noch Erfahrungswerte für den Schadensfall fehlen. Um aber die Prämien zu rechnen, braucht eine Versicherung Erfahrungswerte. Ein weiterer Bereich, der den Versicherungen Sorge macht, sind Naturkatastrophen. Sie sind nicht kalkulierbar und möglicherweise tritt in Zukunft sogar eine Häufung auf. Sicher sind hier die Versicherungsmathematiker gefordert bei der Entwicklung neuer Rechnungsmodelle.

**Notiert von Harry Rosenbaum**