

# Thesen zur richtigen Risikoversorge

Von Diplom-Volkswirt Manfred Poweleit, Chefredakteur map-report

1. Versicherungsverträge sind ein Instrument für Verbraucher, um nicht allein tragbare, existenzbedrohende Lebensrisiken gegen Prämienzahlung auf eine Versichertengemeinschaft zu übertragen. Versicherungen sind kein Selbstzweck.
2. Wer existenzbedrohende Risiken richtig absichern will, der muss sie auch kennen. Deshalb ist die zutreffende Kenntnis von Risiken, ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihres größten anzunehmenden Schadens nicht nur für die Versicherungsstrategie wichtig. Eine Kenntnis der Risiken ermöglicht es auch, erkannte Risiken zu verringern oder sie gar ganz auszuschalten. Erschwerend für die Vorgehensweise ist die öffentliche Wahrnehmung von Risiken über Medien und Politik, die häufig in Hysterien ausartet (BSE, Vogelgrippe und andere Infektionskrankheiten), während Gefährdungen durch psychische Erkrankungen und Demografiekrisis nicht die nötige öffentliche Aufmerksamkeit genießen. Qualitativ hochwertige Informationen sind in der Risikoversorge mindestens so wichtig wie Versicherungen.
3. Ein Risiko ist das Ausmaß der Gefährdung von Werten. Wer Risiken abwehren will, braucht also eine Wertedefinition. Genau damit tut sich eine Gesellschaft mit „Mein Haus. Mein Auto. Mein Boot.“ sehr schwer. Das eigene selbstbestimmte Leben, der eigene Wert geraten schnell ins Hintertreffen, während die Anschaffung von Konsumgütern Denken und Handeln bestimmen. In der Folge ist Deutschland das größte Industrieland, in dem Blech und Steine besser versichert werden als Menschen. Somit wird auch der Ertragswert der eigenen Arbeitskraft völlig unterschätzt, der Ausfall dieser Arbeitskraft durch Invalidität, Tod und Alter völlig unterversichert. Für Menschen mit einem bewussten, selbstbestimmten Leben macht eine Versicherungsstrategie mehr Sinn als für Konsumknechte.
4. Nicht alle finanziellen Risiken muss man versichern. Kleinschäden kann man durch ausreichende Geldhaltung selbst tragen und somit Versicherungskosten sparen. Neben Versicherung und Information ist eine Liquiditätsreserve von zum Beispiel drei Monatsgehältern ein wirksames Instrument zur erfolgreichen Risikoversorge. Seltsam ist nur, dass die Kombination der drei Werkzeuge Versicherung, Information und Geldhaltung von der Assekuranz fast nicht eingesetzt wird.
5. Manche Risiken können nicht mit den Mitteln der privaten Versicherungswirtschaft versichert werden. Dazu gehört der Ausfall des Einkommens dadurch, dass Arbeitnehmer ihre Arbeitskraft am Arbeitsmarkt nicht verkaufen können. Das wirksamste Mittel dagegen ist die ständige Anpassung des Arbeitskraftangebots an die Marktnachfrage durch Weiterbildung und Flexibilität, denn das Arbeitslosigkeitsrisiko steigt mit sinkendem Ausbildungsstand.
6. Der Einkauf von Versicherungsschutz kann bei hohen Risiken wie zum Beispiel dem weitgehenden Ausfall staatlicher Unterstützungssysteme durch die Demografiekatastrophe viel Geld kosten. Eine erfolgreiche Risikostrategie bedingt also Vorsorgefähigkeit, das heißt einen ausreichenden Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben. Dieser Überschuss ist im Bereich kleiner und mittlerer Einkommen nur zu erzielen, wenn die großen Ausgabenblöcke wie Miete und Auto begrenzt werden und das Einkommenspotential nachhaltig ausgeschöpft wird.
7. Viele Versicherer stammen historisch aus Bürgerinitiativen zur Eigenvorsorge. Aktive Beschäftigung mit Fragen der Vorsorge gehören zu einer erfolgreichen Risikostrategie, blindes Vertrauen in die dauerhafte Leistungsfähigkeit staatlicher Wohlfahrtsprogramme eher nicht.
8. Viele Versicherungsratgeber reduzieren ihre Darstellungen auf die Fragen, welche Versicherungen man braucht und wo man sie möglichst billig bekommt. Damit mutieren sie fast zu Katalogen, die darstellen, was es wo von wem gibt. Der Einkaufsweg über Beratung zu Versicherungsschutz, eigentlich viel wichtiger, wird nur am Rande oder gar nicht problematisiert. Direktversicherer, die Lieblinge des juristischen Verbraucherschutzes und ihrer Medien, sind nachweislich nur geeignet für formular- und bürokratiesichere Kunden, die Zeit genug haben, in ihrer Freizeit die Arbeit von Versicherungsvermittlern zu tun. Auf Grabbeltische gehören Policen nicht. Die Zukunft liegt in der Beratung durch Menschen aus der Nähe mit sehr guter Aus- und Weiterbildung und großem eigenen Interesse am nachhaltigen Wohlergehen der Kunden.