

Die „geheimen Tricks“ im Umgang mit Versicherungen

Was sind die Tricks erfahrener Versicherungsberater im immer schwierigeren Umgang mit den Versicherungsgesellschaften? Die werden natürlich von niemandem verraten – außer eben hier, für alle für Zahnärztinnen und Zahnärzte relevanten Versicherungsfragen.

Teil 33: Richtig versichern in Krisenzeiten

„Geh!“ soll der Weise dem Wanderer auf dessen Frage geantwortet haben, wie lange er bis zur nächsten Stadt brauche. Daraufhin hielt ihn der einfach für einen unhöflichen Alten und ging tatsächlich weiter. Der Weise rief ihn aber zurück und verriet ihm jetzt, dass er noch etwa 3 Stunden gehen müsse. Und warum nicht gleich? Weil er erst sehen musste, mit welcher Geschwindigkeit der Wanderer geht!

Rat in Krisenzeiten

Warum diese Einleitung? Weil auch die Frage, wie Sie mit Ihren Versicherungsverträgen in Krisenzeiten umgehen sollen, erst nach Betrachtung der ganz konkreten individuellen Situation



beantwortet werden kann. (Nur soviel stimmt sicher: bei Versicherungen kommt es nicht darauf an, wie schnell Sie gehen.) Es kann ja nicht völlig gleichgültig sein, ob Sie am Anfang oder am Ende des Berufslebens stehen; ob Sie hohe Verbindlichkeiten haben oder völlig schuldenfrei sind; ob eine Familie und minderjährige Kinder zu versorgen sind – oder eben nicht. Ein „weiser“ Rat mit Allgemeingültigkeit existiert also nicht, vielmehr kommt in der Beratung zu allen übrigen individuellen Faktoren sogar noch ein weiterer hinzu: nämlich inwieweit eine Krise Sie persönlich schon betrifft und weiter betreffen kann.

Vermögensabsicherung vs. Versorgungsabsicherung

Das persönliche Risiko hat dabei grundsätzlich nichts mit der Eintrittswahrscheinlichkeit zu tun, sondern praktisch ausschließlich damit, welche Auswirkungen der Eintritt für Sie individuell hätte. Das wird für einen Single zu einem völlig anderen Ergebnis führen als für einen Alleinverdiener mit Familie und für einen Zahnarzt vor der Pension zu einem anderen Ergebnis als für den Übernehmer seiner Ordination, der gerade erhebliche Kredite aufgenommen hat.

In einer Krisensituation können manche Absicherungen z. B. für reine Vermögenswerte möglicherweise weniger wichtig werden – der Vermögenswert könnte sogar wegfallen. Die Versorgung der eigenen Person oder anderer Personen und vor allem der Möglichkeit, weiter aus der eigenen Arbeitskraft ein ausreichendes Einkommen zu erzielen, gewinnen demgegenüber sehr oft sogar noch an Bedeutung.

Typische Zahnarztsituationen

Drei Beispiele für typische Absicherungssituationen sollen zeigen, wie eine Krise die subjektive Bedeutung bestimmter Risiken für den Zahnarzt verändern kann:

- Das Einkommen aus einer selbstständigen Vertretungstätigkeit, die neben der Anstellung im Ambulatorium ausgeübt wird, betrachten viele am Anfang als nettes Zuverdienst, erachten es aber nicht als absicherungswürdig. Wenn die Fixkosten in einer Krise weiterlaufen, kann die Einschätzung über dieses potentiell wegfallende Zusatzeinkommen aber völlig anders ausfallen – eine „BUFT“ wird abgeschlossen (Ausfallversicherung) und auch dieser Einkommensbestandteil abgesichert.
- Analog kann sich die Überlegung für die BUFT eines Ordinationsbetreibers ändern. Wurden zuvor mitunter nur die weiterlaufenden Fixkosten der Ordination abgesichert, werden aktuell verstärkt auch das eigene Einkommen teilweise oder komplett mitabgesichert.
- Aber auch zu teuren Ordinationsgeräten kann die bisherige Absicherungsentscheidung neu zu bewerten sein: blieb das

3D-Röntgen bisher mitunter ohne Geräte-Versicherungsschutz, weil es selbst im Totalschadenfall aus dem Umsatz von wenigen Monaten wiederbeschafft werden könnte, kann eine Krisenzeit die Notwendigkeit, dieses Risiko auf einen Versicherer überzuwälzen, sogar steigern, weil ein Nachkauf aus eigener Tasche zum jetzigen Zeitpunkt unmöglich oder zumindest völlig unerwünscht wäre.

Ist Versichern eine Kartoffel?

Die Logik des Versicherns in Krisenzeiten erscheint auf den ersten Blick seltsam und ist nicht immer intuitiv. Sie gleicht hier den berühmtgewordenen „Giffen-Gütern“, also seltsam verändertem Kaufverhalten in besonderen Situationen, in denen die Menschen mehr von einer Sache kaufen, wenn ihr Preis steigt. Klingt paradox? Als historische Beispiele werden hier oft Brot in Kontinentaleuropa und Kartoffeln in Irland des 19. Jahrhunderts genannt: Stieg das Preis dieser Grundnahrungsmittel, blieben diese zwar immer noch deutlich das günstigste Produkt – aber weil eben mehr Geld für das Grundnahrungsmittel ausgegeben werden musste, blieb für Fleisch oder andere höherwertige Lebensmittel kein Geld übrig, und um den Kalorienbedarf zu stillen, mussten noch mehr Brot oder Kartoffeln gekauft werden.

Nur Ihr Bedarf zählt

Ganz so verhält es sich bei Versicherungen nicht, aber tatsächlich kann in Krisensituationen, zumindest in bestimmten Absicherungsbereichen, ein Mehr an Versicherungsschutz ein logisches und krisen-richtiges Handeln darstellen. Dabei haben nicht die Versicherungsprodukte, sondern rein das Risiko für Ihre Person und Ihre Lebenssituation im Vordergrund zu stehen. Die Frage lautet: ist ein spezifisches Risiko für Sie (Ihren Betrieb, Ihre Familie) existenz-zerstörend oder -gefährdend? In Krisenzeiten verschiebt sich die Einstufung von Risiken – häufig zulasten der Existenzgefährdung. Es ändert sich nicht notwendigerweise das Risiko selbst, sondern das, was es für den Versicherten bedeutet.

In jedem Fall zeigt der massive Warnschuss, den uns die Wirklichkeit gerade gibt, einen geeigneten Zeitpunkt an, das eigene Absicherungskonzept gemeinsam mit einem Spezialisten zu überprüfen – und allfällige Lücken oder Unterdeckungen möglichst rasch zu schließen. ■



Mag. Marcel Mittendorfer
VERAG Versicherungsmakler GmbH
1190 Wien, Eroicagasse 9
www.verag.at