



# «Versicherungen sind Vertrauensfrage»

Niklaus und Elisabeth Jegerlehner führen nicht nur einen Landwirtschaftsbetrieb in Trub. Die beiden haben sich zu Versicherungsberatern ausbilden lassen und beraten nun im Nebenerwerb ihre Berufskollegen im Ort bei Versicherungsfragen.

**M**it rund 6200 Hektaren Fläche gehört Trub zu den grössten Gemeinden im Kanton Bern. Dennoch leben hier nur etwa 1350 Menschen. Denn das von der Landwirtschaft geprägte Trub liegt im wirtschaftlich schwachen Oberemmental. «Die Bevölkerungszahl sinkt seit Jahren», weiss Niklaus Jegerlehner. «Hier eine Arbeit zu finden ist schwer».

Der 30-jährige Landwirt weiss wovon er spricht. Gemeinsam mit seiner Ehefrau Elisabeth bewirtschaftet er einen 20-Hektaren-Betrieb. «Wir kauften das Neuhaus, wie der Hof genannt wird, von einer Tante von Elisabeth», erzählt er. «Unser Land liegt auf der Schattenseite und 1000 Meter über Meer, doch wir konnten im Jahr 2012 Pachtland dazunehmen. Früher wurde hier Milchwirtschaft betrieben, aber da zwingend notwendige Investitionen anstanden, stellten wir auf Mutterkuhhaltung um. Allein da-

von leben können wir aber nicht.»

Elisabeth und Niklaus Jegerlehner suchten einen Nebenerwerb, der sich mit der Landwirtschaft vereinbaren liess. «Der Entscheid, uns zu Versicherungsberatern ausbilden zu lassen, war naheliegend», so Elisabeth Jegerlehner. «Schon mein Vater und mein Grossvater betreuten die Ortsagentur der Emmental-Versicherung hier in Trub.»

## Landwirtschaft-Spezialist

Die Emmental nimmt in der Schweizer Versicherungswelt eine Sonderstellung ein: Rund ein Drittel der 55000 Kunden sind Landwirte. Bei den Prämieinnahmen macht die Landwirtschaft sogar fast die Hälfte aus. Die meisten der 250 Beraterinnen und Berater arbeiten in Ortsagenturen und sind sehr mit ihren Wohngemeinden und den Einwohnern verbunden.

«Für mich waren Versicherungen

am Anfang ein Buch mit sieben Siegeln. Aber ich habe mich eingelefen», erinnert sich Niklaus Jegerlehner an seinen Einstieg. Er sei zwar auf einem Bauernbetrieb aufgewachsen und habe auch die Lehre als Landwirt absolviert, dann aber erst mal in der Baubranche gearbeitet. Einige Jahre später machte er die Meisterprüfung und kehrte in die Landwirtschaft zurück. «Bei der Emmental stimmt für mich die Philosophie des Unternehmens und der Umgang mit den Leuten. Dass der oberste Boss auch mal ganz unkompliziert bei uns am Küchentisch sitzt, finde ich sympathisch.»

Die firmeninterne Ausbildung zum Versicherungsberater, die das junge Paar absolviert hat, dauerte vierzehn Tage. Dazu kommen regelmässige Auffrischungs- und Weiterbildungskurse von einem halben Tag pro Monat. «Nimmt man den Arbeitsaufwand von uns beiden zusammen, entspricht der Nebenerwerb in etwa einem 40-Prozent-Pensum», schätzt Elisabeth Jegerlehner. «Ich betreue die Privatkunden bei Versicherungs-



Die Grüne  
3000 Bern 25  
031/ 958 33 11  
www.diegruene.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'900  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 390.026  
Abo-Nr.: 390026  
Seite: 34  
Fläche: 127'810 mm<sup>2</sup>



Bilder: Cornelia von Däniken

Niklaus und Elisabeth Jegerlehner vermarkten das Fleisch ihrer Galloway-Rinder direkt und begleiten die Tiere vor der Schlachtung jeweils bis zum nahen Metzger.



Elisabeth und Niklaus Jegerlehner mit ihrer Tochter Sina vor dem «Neuhaus» in Trub. Die junge Familie ist sehr in der Gemeinde verwurzelt und setzt sich für eine lebendige Dorfgemeinschaft ein.



Die Grüne  
3000 Bern 25  
031/ 958 33 11  
www.diegruene.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'900  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 390.026  
Abo-Nr.: 390026  
Seite: 34  
Fläche: 127'810 mm<sup>2</sup>

fragen, Niklaus die Landwirte.» Das Paar konnte von Elisabeths Vater einen ansehnlichen Kundenstamm übernehmen, was ihnen den Einstieg erleichterte. Denn der Verdienst setzt sich zusammen aus Bestandes- und Zuwachschädigung, sowie den Abschlussprovisionen.

#### Alles unter einem Dach

Die Eltern einer 21 Monate alten Tochter haben das Büro bei sich zu Hause eingerichtet. Die Leute wüssten, dass sie von sieben Uhr morgens bis um neun Uhr Abends anrufen könnten, schmunzelt Elisabeth Jegerlehner, und das sei in Ordnung so. Hilfreich für ihre Arbeit sei, dass man sie hier im Ort kenne. Beide sind im Jodlerchor Trub aktiv. Elisabeth, die sich nach einer Kochlehre als Bäuerin ausbilden liess, amtiert zusätzlich als Dirigentin des Jodlerklub Bärau. Niklaus ist im Theaterverein aktiv. «Unsere Kunden vertrauen uns, weil wir hier verwurzelt sind und sie uns kennen», meint er. «Denn Versicherungen ist eine Vertrauensfrage.»

Bei der Versicherungsberatung sei klar von Bedeutung, dass er selber Landwirt sei und wisse, wovon seine Kunden sprechen würden. Neben den Sachversicherungen seien je länger je mehr Vorsorgefragen ein

grosses Thema. Niklaus Jegerlehner: «Unerlässlich ist sicher eine Inventarversicherung gegen grosse Risiken. Denn dort kommen in einem Schadensfalls sehr rasch grosse Beträge zusammen, die niemand zahlen kann. Neben den Sachversicherungen sollte aber jeder Bauer bei seinen persönlichen Versicherungen prüfen, ob Vorsorgeücken bestehen.

#### «Oft sind Maschinen fast besser versichert als Menschen.»

**Niklaus Jegerlehner**

Viele sind sich nicht bewusst, dass es hier um die eigene Arbeitskraft geht. Oft sind die Maschinen fast besser versichert als der Mensch.»

#### Regelmässig aktualisieren

Die Sachversicherungspolice werden von den Beratern alle fünf Jahre überprüft. Gemeinsam mit dem Kunden wird dann jeweils das detaillierte Inventar aktualisiert. Was ist dazugekommen, was fällt weg? Kommt bei solch einer Gelegenheit das Thema Deckungserweiterungen zur Sprache, befürchten manche Kunden «Jetzt wird es sicher teuer.» «Es ist nicht sinnvoll, bei grossen Risiken zu sparen», so Niklaus Jegerlehner. «Zudem sind die Prämien

eher tiefer als noch vor einigen Jahren.» Es gebe immer mal wieder Kunden, die aus Angst vor hohen Prämien den Wert ihres Inventars zu klein angeben würden, zum Beispiel mit dem Argument, «es verbrennt ja nicht alles auf einmal». Doch bei einer Unterversicherung seien die Folgen im Schadensfall nicht selten existenzbedrohend. Was aber, wenn der Kunde hartnäckig darauf besteht, nicht den ganzen Inventarwert zu versichern? Niklaus Jegerlehner: «Dann wird das klar so in den Unterlagen vermerkt, damit es bei einem Schadensfall keine Diskussionen gibt.»

#### Jung einsteigen

«Jeder muss seine Risikopolitik selbst beurteilen», ergänzt Christian Rychen, Geschäftsleiter der Emmental-Versicherung. «Meist vertrauen uns die Kunden. Dazu trägt auch bei, dass für alle die gleichen Preise gelten. Es gibt für niemanden Rabatte. Zudem ist die Versicherung im Dorf selbst, was bei einem Schaden von Bedeutung ist. In dem Moment muss das Versprechen eingelöst werden, das die Versicherung gibt.»



Die Grüne  
3000 Bern 25  
031/ 958 33 11  
www.diegruene.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'900  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 390.026  
Abo-Nr.: 390026  
Seite: 34  
Fläche: 127'810 mm<sup>2</sup>



Christian Rychen ist der Geschäftsleiter der «Emmental» und kennt alle Mitarbeiter in den Ortsagenturen persönlich. Die Versicherung ist als Kunden-Genossenschaft organisiert. Dabei wird den Kunden in guten Geschäftsjahren ein Teil der Prämien wieder bar zurückerstattet.

Was müssen Bäuerinnen und Landwirte können, wenn sie Interesse daran haben, im Nebenerwerb als Versicherungsberater tätig zu werden? Christian Rychen rät: «Die Berater sollten im Ort verankert und bereit sind, in einem Dienstleistungssektor zu arbeiten. Das Versicherungswissen lässt sich lernen.»

Wer eine Ortsagentur aufbauen möchte, sollte möglichst jung damit anfangen, so Christian Rychen wei-

ter. «Es braucht bis zu fünf Jahre, bis ein Portfolio, also ein Kundentamm, aufgebaut ist. In den ersten zwei Jahren geben wir Einsteigern auch eine kleine Anschubhilfe pro Monat. Auch wird mit jedem Einzelnen ein Geschäftsplan erstellt in dem festgehalten wird, was pro Jahr erreicht werden soll.

Wie sehen die Verdienstmöglichkeiten aus? Laut Christian Rychen kann ein Ortssagent mit einem

20-Prozent-Pensum etwa 10000 bis 30000 Franken verdienen. «Das genaue Einkommen ist vom Beratungs- und Verkaufserfolg wie auch vom Portfeuille-Bestand abhängig. Ausschlaggebend für den erfolgreichen Verkauf sind das persönliche Beziehungsnetz vor Ort, der Fleiss und die Freude am Kundenkontakt.»

| Cornelia von Däniken



Die Grüne  
3000 Bern 25  
031/ 958 33 11  
www.diegruene.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'900  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 390.026  
Abo-Nr.: 390026  
Seite: 34  
Fläche: 127'810 mm<sup>2</sup>

## Klären Sie Missverständnisse bei Sachversicherungen

Gerade beim Abschluss einer Versicherung ist es wichtig, dass der Kunde genau weiss, wovon der Versicherungsberater spricht. Trauen Sie sich also nachzufragen, wenn Ihnen etwas nicht klar ist. Denn Missverständnisse zeigen sich meist erst im Schadensfall. Klärungsbedarf besteht häufig bei den folgenden Fragen:

- Wie hoch genau ist bei Sachversicherungen die wertrichtige Versicherungssumme? Geben Sie als Kunde zu viel an, steigen nur die Prämien. Bei einer Unterversicherung wird aber im Schadensfall zu wenig ausbezahlt. Erarbeiten Sie daher mit dem Versicherungsberater eine detaillierte Inventarerfassung.
- Wann wird bei einem Schadensfall der Neuwert erstattet, wann der

Zeitwert? Seit einigen Jahren gilt grundsätzlich: Beim Inventar wird der Neuwert erstattet. Bei Fahrzeugen gilt der Zeitwert. Dieser wiederum orientiert sich an einer Tabelle.

- Entsteht ein Sachschaden, sind damit oft auch ein Erwerbsausfall und Mehrkosten verbunden. Brennt zum Beispiel der Stall ab, müssen die Kühe gegen Entgelt woanders untergestellt werden. Erwerbsausfall und Mehrkosten sind aber nicht mit der Basisversicherung abgedeckt und müssen separat versichert werden.
- Was zahlt in einem Schadensfall die – in den meisten Kantonen obligatorische – Gebäudeversicherung, was sollte mit privaten Versicherungen abgedeckt werden?