

# Nichts Handfestes gegen die Angst

ALS VORSCHLAG FÜR GOODMAIL, LKG GEMEINSCHAFT WUPPERTAL  
VON TORALF MANTEI, JANUAR 2002

**Ein Versicherungsmakler sitzt am Tisch in seinem Büro. Er telefoniert.**

Makler Aber natürlich versichere ich alles! Nein, ich habe kein Spezialgebiet, ich kann nur sagen: Ich bin überall gleich gut! Gleich sehr gut. Gleich Spitze!

**Hört auf den Sprechenden.**

Makler Aber natürlich kann ich das von mir sagen. Wer denn, wenn nicht ich! Du musst mir als mein Gesellschafter schon ein bißchen Vertrauen entgegenbringen, Steffen! Vertrau mir doch.

**Hört auf den Sprechenden.**

Makler Von mir aus, ja eine Woche, ja, sehen, wie es dann läuft. Tschüss, Steffen!

**Legt etwas verärgert auf.**

Makler Der spinnt ja! Na, wird sich wundern, was ich so zusammen kriege an unterschriebenen Verträgen in der Woche!

**Reibt sich die Hände. Es klopft.**

**Ein altes Mütterchen tritt ein.**

Alte Guten Tag! Ich möchte meinen Sohn sichern lassen!

Makler Also, Guten Tag. Aber natürlich können Sie gerne ihren Sohn sichern lassen. Ich kann ihn allerdings nur VER-sichern. Aber wenn ihnen das reicht?

Alte Ja, genau: versichern. Also, dass, wenn ihm was passiert, ihm dann nicht soviel passiert...

Makler Genau, Sie haben das voll erfasst! Was ist denn genau das akute Risiko?

Alte Das was ... ? Ja, er will doch jetzt nach Amerika fliegen! Und da will ich ihn gerne sichern lassen!

Makler VERsichern wollen Sie ihn, da sind Sie hier genau richtig! Hier habe ich mal eine allumfassende Sache: Vollardeckung, Rücktransport im Todesfall, Krankenversicherung, deutschsprechender Arzt und Privatklinikum. Wäre das was?

Alte Ist er dann gesichert? So richtig?

Makler Ja! Ja! Das ist derzeit das Beste auf dem Markt.

Alte Ja, und er ist ja auch mein Bester! Gut, wo muss ich unterschreiben? - Äh, ich traue ihnen!

Makler Mir müssen Sie trauen! Mir können Sie sogar vertrauen! Hier unterschreiben, bitte mit Vor- und Zunamen. Sicherheitshalber.

Alte Dankeschön. Nun wird schon alles gut werden!

Makler Na klar, ist doch Ehrensache!

**Makler räkelt sich, nachdem die alte Dame gegangen ist.**

Makler Sicher, sicher, das hätten wir. Da wird der Steffen aber gucken!

**Es kommt der nächste ins Büro.**

Peter Guten Tag. Ich bin Peter Schreio. Ich habe gehört, Sie versichern so ziemlich alles?!

Makler Aber natürlich, so ziemlich alles, ja. Was darf es denn sein?

Peter Es geht um meine Stimme...

Makler ... um ihre Stimme!

Peter Ich bin Sänger. Und, Sie wissen ja, wenn man mal nicht mehr so kann, oder wenn etwas Unvorhergesehenes passiert, dann ist sicher doch besser sicher, oder?

Makler Aber natürlich ist sicher sicher sicher! Wir müssten uns nur auf die Summe einigen, die sie kriegen, wenn Sie das Hohe C nicht mehr kriegen!

Peter Kriegen wir hin! Sagen wir 14 Millionen.

Makler Also 7 Mio Euro?

Peter Ja, genau, 15 Mio Euro. Ich will doch auf Nummer Sicher gehen!

Makler Sicherlich.

Peter Ich habe schon Angst, dass mir das Wertvollste, was ich habe, meine Stimme, verloren geht. Das wäre dann eine qualvolle Vorstellung!

Makler Dann hätten Sie verloren! Geben Sie mir ihr Vertrauen, ich gebe ihnen Sicherheit dafür. - Aber natürlich wäre die Rate für die Versicherung ... auch entsprechend hoch.

Peter Das ist klar. Aber jetzt habe ich doch Geld. Und damit kann ich recht gut meine Angst übertönen!

Makler Klingt gut! Bitte hier unterschreiben! Danke!

**Das läuft ja wie am Schnürchen! - Schon wieder der nächste! - Steffen, du wirst dich wundern...**

Karla Guten Tag. Ich bin Karla Lüttring.

Makler Guten Tag auch erst mal. So, wie kann ich ihnen helfen?

Karla Ich habe Angst!

Makler Ja, das kenne ich.

Karla Denken Sie? Also, ich habe Angst, aus dem Haus zu gehen. Ich habe Angst, etwas zu Essen, zu Trinken. Ich habe Angst, etwas zu tun. Und ich habe Angst, nichts zu tun. Ich habe Angst.

**Makler etwas verwirrt.**

Makler Sie haben also ... Angst ...

Karla Genau. Ich habe Angst vor dem Fahren, vor dem Laufen, vor dem Anhalten. Einfach nur noch Angst. Und es wird alles immer nur noch schlimmer.

Und ich habe ihre Anzeige gelesen, dass Sie so ziemlich alles versichern...

Makler Aber natürlich ... ja, „so ziemlich“ alles, verstehen Sie?!

Karla Was können Sie mir denn anbieten?

**Makler zögert.**

Makler Puh, die beliebte kombinierte Geh-Fahr-Lauf-Anhalt-Versicherung mit der Essen-Trinken-im-Haus-Klausel von 2001.

Karla Das klingt gut. Aber ich habe Angst, dass ich etwas Falsches tue...

Makler Nein, nein, da brauchen Sie gar keine, ... eigentlich gar keine ... Angst zu haben.

Karla Das ... ist ja fein. Dann würde ich mir das mal anschauen.

Makler Hier, ich habe es ihnen schon ausgedruckt. Ich kann Sie vor vielen Folgen schützen. Ich kann ihnen - aber natürlich - NICHT ihre Angst nehmen. Die - müssten Sie schon woanders loswerden.

Karla Meine Angst ... nicht? Aber, dann ...

Makler Aber so eine Versicherung ist doch allemal...!

**Geht traurig ab. Das Telefon klingelt.**

Makler Ja, Steffen, genügend Abschlüsse für heute. Du wirst staunen. Aber nichts Handfestes gegen die Angst.

Was? Ich soll verkaufen, und nicht helfen?! - Ja, ja.