

**Zeitschrift:** Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin  
**Band:** 105 (1979)  
**Heft:** 26

**Artikel:** Seien Sie versichert  
**Autor:** Kishon, Ephraim / Torberg, Friedrich  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-622459>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 13.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



# Ephraim Kishon

## Seien Sie versichert

Liegt das nun an der sprunghaften Verbesserung unserer Wirtschaftslage oder am schönen Wetter – gleichviel, ich stehe in der letzten Zeit unter ständigem Druck von seiten angelsächsischer Versicherungsagenten. Warum es immer angelsächsische sind, ahne ich nicht, aber wenn am frühen Vormittag mein Telefon geht, meldet sich totsicher ein unverkennbarer Gentleman in unverkennbarem Oxford-Englisch:

«Guten Morgen, Sir. Ich spreche im Auftrag der Allgemeinen Südafrikanischen Versicherungsgesellschaft. Darf ich Sie um zehn Minuten Ihrer kostbaren Zeit bitten, Sir? Ich möchte Sie mit einer völlig neuen Art von Lebensversicherung bekannt machen.»

Daraufhin gefriere ich in Sekundenschnelle. Erstens bin ich gegen Lebensversicherungen, weil ich sie für unmoralisch halte. Zweitens habe ich nicht die Absicht, jemals zu sterben. Drittens sollen die Mitglieder meiner Familie, wenn ich trotzdem einmal gestorben sein sollte, selbst für ihr Fortkommen sorgen. Und viertens bin ich längst im Besitz einer Lebensversicherung.

Ich lasse also Mr. Oxford wissen, dass er sein gutes Englisch an mich verschwendet und dass mein Leichnam bereits 170 000 Isr. Pfund wert ist.

«Was sind heutzutage 170 000 Pfund?» höre ich aus Oxford. «Die Allgemeine Südafrikanische hält für den beklagenswerten Fall Ihres Hinscheidens eine doppelte so hohe Summe bereit. Gewähren Sie mir zehn Minuten, Sir.»

«Im Prinzip recht gerne. Die Sache ist nur die, dass ich in einer Stunde nach Europa abfliege. Für längere Zeit. Vielleicht für zwölf Jahre.»

«Ausgezeichnet. Dann erwarte ich Sie am Flughafen.»

«Dazu wird die Zeit nicht ausreichen, weil ich noch nicht gefrühstückt habe.»

«Ich bringe ein paar Sandwiches mit.»

«Ausserdem möchte ich mich von meiner Familie verabschieden.»

«Nicht nötig. Wir schicken sie Ihnen mit dem nächsten Flugzeug nach. Die Tickets gehen selbstverständlich zu unseren Lasten. Ich warte im Flughafen-Restaurant, Sir.»

Auf diese Weise bin ich schon dreimal hintereinander nach Europa geflogen, aber der Andrang lässt nicht nach. Erst vor wenigen Tagen versuchte ich den Gentleman von der Neuseeland International Ltd. damit abzuschrecken, dass mein Leben auf eine Million Dollar versichert sei. «Was ist denn schon eine Million Dollar!» erwiderte er geringschätzig und wollte mir innerhalb von zehn Minuten einen einzigartigen Lebensversicherungsplan entwickeln, demzufolge der Versicherungsnehmer gar nicht zu sterben braucht, es genügt, wenn er in Ohnmacht fällt, absolut inflationsicher, mit Abwertungsklausel und Farbfernsehen.

Als er nicht locker liess, gestand ich ihm, dass ich zahlungsunfähig war. Pleite. Vollkommen pleite.

«Macht nichts», tröstete er mich. «Wir verschaffen Ihnen ein Darlehen von der Regierung.»

«Ich bin krank.»

«Wir schicken Ihnen einen Arzt.»

«Aber ich will keine Lebensversicherung abschliessen.»

«Das glauben Sie nur, Sir. Sie wollen.»

Gegen irgendeinen levantinischen Schwarzhändler wüsste ich mir zu helfen. Aber gegen Oxford-Englisch bin ich machtlos.

Heute vormittag war die Wechselseitige Australische am Telefon und bat um zehn Minuten. Geistesgegenwärtig schaltete ich auf schrillen Sopran:

«Hier Putzfrau von Herr Kishon sprechen. Armer Herr gestern gestorben.»

«In diesem Fall», sagte die Wechselseitige, «möchten wir Ihnen einen revolutionären Versicherungsvorschlag unterbreiten, Madame. Es dauert nur zehn Minuten.»

Und da behaupten manche Leute noch immer, dass in unserem Land keine produktiven Kräfte am Werk sind.

Deutsch von Friedrich Torberg  
Copyright by Europa Verlag AG Zürich

