

Ehen sichern durch versichern

WorkLife-Institut Darmstadt will mit Ehe-Hedge Familien retten

Darmstadt WLI/AZ, 3. August 2005 - 'Damit Gutes gut bleibt', ist für Dipl.-Psych. Joachim Lask, Leiter des WorkLife- und WorkFamily-Instituts in Darmstadt, der Motor für eine revolutionäre Idee. Der Familientherapeut macht sich für einen **Ehe-Hedge**, als Risikoversicherung für Ehen stark. 'Ein Hedge ist eine Risiko-schutzversicherung für Aktienpakete. Falls die Aktie ihren gesamten Wert verliert, tritt der Hedge ein und sichert das Risiko ab. Mit einem Ehe-Hedge sollen sich Paare künftig gegen eine Scheidung absichern können', erklärt Lask seine außergewöhnliche Idee die er jetzt Versicherungen schmackhaft macht. Der Leiter des WorkLife- und WorkFamily-Instituts weiß, dass viele 'alltagsrelevante' Faktoren zu einer Aushöhlung der gemeinsamen Basis in Ehen führen. Gerade jene Paare seien gefährdet, die überzeugt sind: 'Eine Scheidung – das kann uns nicht passieren!'. Ehepaare sollten deshalb vorbeugend mit sich arbeiten lassen und jene Faktoren stärken, die ein Scheidungsrisiko mindern. Der 'Ehe-Hedge' soll Ehepaare motivieren, Maßnahmen zur Entwicklung ihrer Ehe umzusetzen, für die sie dann auch belohnt würden. Ein solches Instrument könnte auch die Grundhaltung fördern, permanent am Gelingen der Ehe zu arbeiten.

Das ein Ehe-Hedge funktioniert ist Lask überzeugt und begründet seinen Schutzgedanken für Partnerschaft und Familie mit bestechenden Argumenten: 'Ein Paar zahlt jährlich eine Prämie X an die Ehe-Hedge-Gesellschaft. Diese Prämie ist zunächst für alle Paare gleich. Existieren Stabilitätsfaktoren für die Ehe, wie z.B. gemeinsame Kinder oder andere bzw. fehlen Scheidungsrisikofaktoren, wie z.B. Scheidung der Eltern, mindert sich die Prämie entsprechend. Die Prämie verringert sich auch mit der Anzahl der verheirateten Jahre'.

Auch an Zweck und Einsatz des Ehe-Hedge hat Lask bereits gedacht: Der eine Teil der Prämie wird für Verwaltung und ein jährlich stattfindendes Coaching-Gespräch zur Beziehungssicherung verwendet. Der zweite Teil der Prämie ist kapitalbindend, wird angespart und entsprechend verzinst. D.h. nach 12 ½ Jahren oder 25 Jahren kann das Paar sich die angesparte Versicherungssumme auszahlen lassen.

Das Ehepaar verpflichtet sich einmal jährlich mit einem autorisierten Ehe-Hedge-Berater ein Gespräch zu führen. In angenehmer Umgebung und Atmosphäre (z.B. Hotel) geht es in diesem Gespräch lediglich um drei Fragen: 1. Was ist uns im letzten Ehejahr gelungen (Einsatz eines Ehe-Fragebogens)? 2. Was möchten wir besprechen? 3. Was nehmen wir uns als Ehepaar für das nächste Ehejahr vor?

Zu gegebenen Risikozeitpunkten wie z.B. 'zwei Jahre nach der Hochzeit', Geburt eines Kindes, Hausbau, Umzug oder Pflege der Eltern usw., gibt der Ehe-Hedge-Berater Impulse für unterstützende und begleitende Maßnahmen, wie Seminare oder ähnliches. Durch den Besuch solcher Seminare, die erwiesenermaßen das Scheidungsrisiko senken, erhält das Paar Bonuspunkte. Die Bonuspunkte wiederum senken die Höhe der einzuzahlenden Prämie.

Sollte sich ein Paar dennoch scheiden lassen, verwendet die Ehe-Hedge-Gesellschaft das angesparte Kapital um eine fundierte Mediation zu finanzieren und durch unterstützende Maßnahmen (z.B. Seminare für Scheidungskinder) die Schäden für etwaige Kinder des Paares möglichst gering zu halten.

Dass ein Ehe-Hedge funktioniert ist für Lask anhand zahlreicher Studien zur Ehe- und Scheidungsforschung garantiert: 'Paare, die sich einen Ehe-Hedge kaufen, haben ein erhöhtes Interesse an ihrer Ehe und Familie. Alleine diese Einstellung vermindert bereits ihr Trennungsrisiko. Mit einem jährlichen Coachingtermin bleibt das Ehepaar wach und sich seiner Ressourcen eher bewusst. Die Bereitschaft sich den Aufgaben und Herausforderungen der Ehe und Familie zu stellen steigt und die Gefahr einer Scheidung sinkt. Risikogruppen, wie etwa Personen mit Trennungserfahrung, erhalten geeignete Hilfen, diese Risiken zu vermindern oder ganz abzubauen. Auch dadurch sinkt das Scheidungsrisiko enorm'.

Mit seinem WorkLife- und WorkFamily-Institut setzen sich er und seine internationalen MitarbeiterInnen in jeder Hinsicht dafür ein dass Leben gelingt. 'Ehen und Familien gehören zu den tragenden Säulen unserer Gesellschaft. Sie zu unterwandern ist der Tod im Topf', macht sich Lask für die Ver-Sicherung von Ehen stark.

Zeichen incl. Leerzeichen 4458. Das Bild kann auf Anfrage in druckfähiger Form geliefert werden.

Der Abdruck ist kostenfrei.

<http://worklife-institut.de/Presse/presse1.htm>

Kontakt:

Joachim E. Lask
WorkLife-Institut
64367 Mühlital - Drosselweg 18
Telefon: +49 (0)6151 5208045
Telefax: +49 (0)6151 5208047
E-Mail: office@worklife-institut.de
Internet: www.worklife-institut.de