

Prof. DDr. Wolfgang ROHRBACH*

Probleme und Chancen der „Königssparte“ Lebensversicherung

UDK: 368.91.022:342.511.8

Eingereicht: 23. 3. 2012

Angenommen: 5. 3. 2012

Wissenschaftliche Kontroverse

Abstract

Die Lebensversicherung galt bisher als Königssparte der Assekuranz mit hohem volkswirtschaftlichen Wert. Wirft man einen Blick auf die Schlagzeilen der letzten Monate, so präsentiert sich ein dramatisches Bild: Eine schwer angeschlagene US-Volkswirtschaft; europäische Staaten, die vor der Pleite stehen; volatile Aktienkurse; angespannte Arbeitsmarktverhältnisse, Kreditengpässe und ein tiefgehender Vertrauensverlust auf den Finanzmärkten. In Deutschland und Österreich wurden Experten- und Kundenbefragungen zum Thema „Können Kunden in Sachen Vorsorge und Veranlagung überhaupt noch einer Institution vertrauen?“ durchgeführt. Die Antwort der Österreicher ist ein klares „Ja“ zur klassischen Lebensversicherung: „Mit der Lebensversicherung verfügen wir über das sicherste Produkt, das es auf dem Markt gibt.“ Neue Produkte sind in Überlegung, aber noch nicht im Verkauf. Aus deutscher Sicht bleibt trotz Absenkung des Garantiezinses und der Umstellung auf Unisex-Tarife die klassische Lebensversicherung alternativlos. Um das Langlebkeitsrisiko abzusichern, sind nämlich für 90% der Bevölkerung (Leib)Rentenversicherungen die erste Wahl. Von allen Vorsorgeinstitutionen kann nur die Lebensversicherung die Auszahlung jener – auf Wahrscheinlichkeitsmathematischer Grundlage berechneten – lebenslänglichen Renten garantieren. Da die Zahl der hilfs- und pflegebedürftigen Rentenempfänger in den nächsten Jahren in ganz Europa stark expandieren wird, erhebt sich die Frage, ob die Lebensversicherung mit der bloßen Überweisung von Renten oder Kapitalsummen auf diverse Konten wirklich ihr Auslangen finden sollte. Eine Alternative wäre nämlich – ähnlich wie in der Krankenversicherung seit Jahrzehnten üblich – ein

vertragliches Dreieckverhältnis zwischen Versicherer – Kunden und Gesundheits/Seniorenzentren zu schaffen, obwohl die Versicherungs-Kernleistung eigentlich nur Geldleistungen bzw. Kostenvergütung vorsieht.

Schlüsselwörter: Ablebensrisikoversicherung, Altersversorgung, -vorsorge, Basel III, Berufsunfähigkeitsversicherung, Deckungsstock, Eigenvorsorge, Finanzmarkt, Garantiezins, Gemischte LV, Invalidität, Langlebkeitsrisiko, Leibrente, Privatpension, Pflegeversicherung, Rentenversicherung, Solvency, Sozialstaat, Sozialversicherung, Unisex, Tontine Verpfändung, Versicherungsmedizin

1. AUSLAUFMODELL?

Schon in der Österreichischen bzw. (seit 1867) Österreichisch-Ungarischen Monarchie führte die klassische Lebensversicherung wegen ihrer vielfältigen Funktionen und hohen volkswirtschaftlichen Bedeutung die Bezeichnung „Königssparte“. Sie war der Inbegriff abendländischer Versicherungskultur.

1.1. Respektable Vorläufer

Als erste Lebensversicherungs-Vorläufer boten seit dem 12. Jh christliche Klöster den Adeligen und Bürgern gegen Überlassung von Grundstücken und/oder Häusern bzw. Edelmetall (=mittelalterliche Einmalprämie) im Alter oder bei Siechtum lebenslängliche Unterkunft samt Pflege und Verköstigung.

Als mit Beginn der Neuzeit (Wende 15./16.) der Ansturm auf diese Einrichtung zu groß wurde, kauften sich die Klöster durch Zahlung lebenslänglicher Renten von ihrer Versorgungspflicht frei; damit

* Staatsuniversität Wien, e-mail: consult@uniqa.rs.

war die erste Form der Lebensrentenversicherung entstanden. Die so genannten Verpfändungs- und Leibrentenverträge der mittelalterlichen Klöster spielten bei dem damaligen Mangel an Sozialer Sicherheit eine eminente Rolle. Den Pfründnern wurde auch ein christliches Begräbnis samt Seelenmessen garantiert.¹ Der Wegfall des kanonischen Zins- bzw. Wucherverbotes im 14. Jh. eröffnete den Klöstern die Möglichkeit, versicherungsähnliche Geschäfte zu betreiben. Die Verpfändungs- und Leibrentenverträge der österreichischen und deutschen Klöster enthalten Passagen, die sich in modifizierter Form in modernen EU-Richtlinien und im Versicherungsaufsichtsrecht sowie Versicherungsvertragsrecht finden. Sie betreffen: Risikotransfer gegen Bezahlung, Sicherheit der "Kapitalanlage", Garantie der zugesagten Leistungen, Schadenminderungspflicht der Versicherten (Einhaltung der Gebote).

Eine zweite Wurzel der Lebensversicherungsvorläufer geht auf die mittelalterlichen und neuzeitlichen Zünfte der Handwerker und die Bruderschaften der Bergknappen zurück. Jedes Mitglied dieser beruflichen Korporationen musste regelmäßig Beiträge in die gemeinsame Kasse (Bruderlade) entrichten. Im Todesfall des Mitglieds wurde ein Sterbegeld zur Deckung der Begräbniskosten und in Notfällen eine Geldsumme oder Rente an die Hinterbliebenen ausbezahlt.²

Die dritte Wurzel, die seit dem 16. Jh in den historischen Quellen eine Rolle spielte, als Spanien Besitz der Habsburger wurde, war die zur Transport- bzw. Seeverversicherung zählende Sklavenversicherung insbesondere Versicherung schwangerer Sklavinnen. Sie war Vorläuferin der Kapitalversicherung auf den Todesfall. Doch handelte es sich dabei zunächst um keine Personenversicherung im heutigen Sinn, da Sklaven als Ware angesehen wurden. Wenn diese Ware zugrunde ging, wurde der Eigentümer (Sklavenhalter) entschädigt. In England wurde dieser Zweig zur Ablebensrisikoversicherung zwecks Kreditbesicherung weiterentwickelt.³

1.2. Von der "Prinzen-" zur "Königs"-Sparte

Die technisch-mathematischen Grundlagen des klassischen (Lebens) Versicherungsbetriebes wurden

¹ Ogris, Werner. (1972) *Der mittelalterliche Leibrentenvertrag*, Wien und München, S 13–16.

² Rohrbach, Wolfgang (1988) *Versicherungsgeschichte Österreichs*, "Von den Anfängen bis zum Börsenkrach 1873" Bd 1, Verlag Holzhausens Nfg, Wien, S 67.

³ Manes, Alfred. (1908) *Versicherungsglossikon*, Thüringen, S 128.

im Zeitalter des Merkantilismus und der Aufklärung auf Basis des Würfelspiels und der Sterberegister geschaffen. Die Wiege der modernen Lebensversicherung stand in England. Im Jahre 1762 wurde in London die Equitable Society als erste auf wissenschaftlichen Grundlagen beruhende Lebensversicherungsanstalt im heutigen Sinn gegründet. Sie bot Ablebensrisikoversicherungen zur Kreditbesicherung und Hinterbliebenenvorsorge ebenso an wie Rentenversicherungen. Die frühe und rapide Entwicklung des Lebensversicherungswesens in England war nicht zuletzt dem gut funktionierenden Bankwesen und freien Unternehmertum in diesem Staat zu verdanken.⁴ In der Mehrzahl der kontinentaleuropäischen Staaten war noch zu Beginn des 19. Jhs die Lebensversicherung in ihren Vor- und Übergangsformen der staatlichen oder privaten Tontinen (nach Lorenzo Tonti benannte von ihm im 17. Jh entwickelte Erbrentenversicherung), d.h. als Pensions- und Renteninstitute oder Witwenkassen in Verwendung. Es gab aber noch einen weiteren wichtigen Grund, den Hans Urbanski sinngemäß mit den Worten umreisst: Zur Lebensversicherung im heutigen Sinn, dh zur Kapitalanlagepolitik der Assekuranz, gehört auch ein gesundes Bankwesen. Dieses gab es – mitbedingt durch die Napoleonischen Kriege – bis 1815 (Zerschlagung des Napoleonischen Imperiums auf dem Wiener Kongress) in Österreich nicht. Erst durch Gründung der Österreichischen Nationalbank im Jahre 1816 gelang es, Ordnung zu schaffen. Anfang der 1830er Jahre war es schließlich soweit, dass das Bankwesen in Österreich – allen voran jenes der Seehafenstadt Triest – für die Verkettung mit dem klassischen Lebensversicherungsbereich reif war.⁵

1.3. Maßnahmen gegen Unterkapitalisierung und mangelhafte Risikoeinschätzung

Den zeitgenössischen Quellen und der Fachliteratur ist zu entnehmen, dass der Österreichischen Monarchie zwischen 1825 und 1855 der Aufstieg vom LV-Entwicklungsland zur „Versicherungsweltmacht“ in einzigartiger Weise gelang. An die Stelle der kleinen unterkapitalisierten Versorgungsanstalten traten neue für das internationale Geschäft finanzkräftig ausgestattete Kompositversicherer. 1839 gelangte die Banken- und Versicherungskultur nach Zemun und (das Osmanische) Belgrad (mit seiner 1835 erkämpften Serbischen Verfassung) und erlebte eine Blütezeit. Noch

⁴ Manes, Alfred. (1932) *Versicherungswesen – System der Versicherungswirtschaft*, III. Band Personenversicherung, Leipzig-Berlin, S 4–6.

⁵ Urbanski, Hans (1982) "150 Jahre Generali, 100 Jahre Erste Allgemeine", Wien-München-Zürich-New York, S 14.

heute zeugen die imposanten Versicherungspaläste auf der Knez Mihajlova und Terazije von der einstigen Bedeutung. Belgrad mit seiner geradezu idealen Position an zwei Wasserstraßen und an der Kreuzung wichtiger Landwege, die das Europa des Christentums mit jenem des Islams verbanden, galt als „Occident des Orients“. Die über weite Strecken reisenden serbischen Fernkaufleute, Offiziere und Schiffskapitäne benötigten neben Transportversicherungen bei den häufigen Kreditaufnahmen Lebensversicherungen zur Besicherung, sowie zur Alters- und Hinterbliebenenvorsorge.⁶

Seit 1825 wuchsen mit Einführung der Kapitalversicherung auf den Todesfall in der Donaumonarchie nicht nur die Beitrags- bzw. Prämieinnahmen, sondern auch die Gefahren für kleinere Versorgungs- und Versicherungsanstalten. Mit einer nur überschlagsmäßig kalkulierten relativ geringen Prämie konnte keine nachhaltige Hinterbliebenenvorsorge mit großen Ablebenssummen betrieben werden. Für Menschen mit versteckten schweren Krankheiten bzw. deren Erben wurde diese erste Form der Hinterbliebenenvorsorge ein „wohlfeiles“ oft spekulativ betriebenes Geschäft. J.J. Littrow, Direktor der Sternwarte Wien und versierter Mathematiker, kritisierte in seinem 1831 herausgegebenen Fachbuch über Lebensversicherungen die im Vergleich zu England oberflächliche Risikoeinstufung in ihrer „tödlichen Kombination“ mit schwacher Reservekapital- bzw. Eigenmittelausstattung der österreichischen Versorgungsanstalten.

1.3.1. Versicherungsmedizin

Erst durch die wissenschaftlichen Grundlagen der Versicherungsmedizin konnte das Übel der unzureichenden Risikoeinstufung von Versicherten eingedämmt werden. Die Etablierung der Versicherungsmedizin erregte zunächst Widerstand in ärztlichen Kreisen. Noch im Jahre 1904 musste G. Florschütz in Vorlesungen betonen: „Es kann ein Arzt ein vortrefflicher Kliniker sein und doch kein Versicherungsarzt. Für diesen geht es nämlich nicht um das Konstatieren pathologischer Veränderungen einzelner Organe, um danach einen Heilplan zu entwerfen, sondern immer nur darum, ein Urteil abzugeben, ob und in welchem Grade diese Veränderungen die Lebenserwartung des Untersuchten

herabsetzen.“⁷ Die bis heute gültige Definition der Versicherungsmedizin unterscheidet zwischen Lebens-, Kranken- und Unfallversicherungsmedizin. Unter versicherungsmedizinischer Prognose versteht man die durch Diagnose und ärztliche Erfahrung begründete Vorhersage über den wahrscheinlichen Krankheitsverlauf und die vermutliche Lebenserwartung von Patienten.. Dabei handelte es sich um keine Einzelfälle. Denn neben der Einzelprognose am Krankenbett gibt es die sogenannte Gruppen-Prognose, die auf Massenbeobachtungen von etwa gleich kranken und gleichaltrigen Menschen gleichen Geschlechts beruht. Diese statistisch fundierte Gruppen-Prognostik ist die Domäne der Lebensversicherungsmedizin.⁸

In jüngster Vergangenheit werteten Versicherungsmediziner auch Unterlagen über neueste medizinische Anwendungen wie z.B. der Nanotechnologie aus. Diese erzielt in einer Reihe bisher als unheilbar geltender Leiden Erfolge. „Blinde werden sehend, Lahme erheben sich und können wieder gehen“ waren bis vor einigen Jahren noch biblischen Zitaten zuzuordnende Wunder. Heute sind die Errungenschaften der Medizin(Technik) soweit gediehen, dass wir monatlich von derartigen Heilungserfolgen erfahren. Das heißt, dass nun oft – nach schweren Unfällen oder Krankheiten – an die Stelle lebenslänglicher Pflegebedürftigkeit und Invalidität eine temporäre tritt, die ihrerseits (in etwaigen neuen Verträgen) eine temporäre Rentenzahlung bedingt. Für die Versicherungswirtschaft ist diese Entwicklung eine Chance, interessante Produktvariationen zu schaffen. Dazu bedarf es eben der oben erwähnten Prämienkalkulation neuartiger Überbrückungsrenten. Wie lässt sich aber die Struktur einer Gefahrengemeinschaft erstellen, über die es zu wenige Statistiken gibt. Oft stehen genau in diesen Bereich der Versicherungswirtschaft über z.B. neueste lebensverlängernde medizinisch-technische Hilfen keine versicherungsspezifisch verwertbaren Statistiken oder Tabellen zur Verfügung. In solchen Fällen tritt an die Stelle jahrelanger statistischer Erhebungen die Evaluation. Darunter versteht man ganz allgemein die Beschreibung, Analyse und Bewertung von Projekten, Prozessen etc durch Expertenteams.

Diese Entwicklung wird in etlichen Fällen eine Neufassung der Versicherungsbedingungen

⁷ Florschütz, G. (1904) „*Unterricht in Versicherungsmedizin*“; in: Veröffentlichungen des deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, Heft III, Berlin, S 31.

⁸ H. Doll, Lehrbuch der Lebensversicherungsmedizin, Karlsruhe 1959, S 31.

⁶ Ilic, Sasa Jerkovic, Sonja Bulajic, Vladimir (2009) „*Vek osiguranja u Srbiji / Razvoj delatnosti osiguranja 1839 – 1941*“, Narodna banka Srbije, Beograd, S 7.

und geänderte Tarifstrukturen erfordern.⁹ Zusammenfassend lässt sich feststellen: Die Versicherungsmedizin wirkt in ununterbrochener Folge an Produktinnovationen der Lebensversicherung mit. Etwa im Bereich der vorübergehenden Pflege- und Invaliditätsrenten. Beim Ausbau der Ablebensrisikoversicherung z.B. für Personen mit transplantierten Organen (Herz, Leber etc) und lebenswichtigen eingesetzten Kunststoffteilen gilt es die durchschnittliche Haltbarkeit und daraus resultierende Restlebenserwartung zu eruieren.¹⁰

Somit ist die Lebensversicherung gewappnet für die turbulenten Zeiten der demografischen Entwicklung.

1.4. Von fehlerhafter Veranlagungspolitik zu nachhaltigen Deckungsstockbestimmungen.

Als Deckungsstock bezeichnet man jenes Sondervermögen der (Personen) Versicherungsunternehmen, das eine Art Prämienreservefonds zur Erfüllung der Verpflichtungen und Sicherung der Zahlungsfähigkeit darstellt. Die Bildung eines Deckungsstockvermögens ist z. B. in Österreich seit Schaffung des Versicherungsregulativs (1880, 1896) bzw. des Versicherungsaufsichtsgesetzes (1939) gesetzlich vorgeschrieben und dient zur Sicherung der Forderungen der Versicherungsnehmer. Der Deckungsstock selbst ist der Übersichtlichkeit halber in verschiedene Anlagekategorien unterteilt. Die Zulassung der Anlageformen erfolgt durch die Finanzmarktaufsicht für das Versicherungswesen (früher Versicherungsaufsichtsbehörde). Nur Vermögenswerte mit hoher Sicherheit sind deckungsstockfähig. Die zum Deckungsstock gehörenden Werte werden in Deckungsstockverzeichnissen dokumentiert.

Der heutige versicherungsjuristische Erfahrungsschatz Österreichs in Bezug auf Veranlagungspolitik setzt sich aus bis zu hundertfünfzig Jahre alten "gelernten historischen Hausaufgaben" und Traditionen zusammen. Im "Ministerialentwurf von 1860" der damaligen Versicherungsweltmacht Österreich wurde erstmals die verpflichtende Bildung von Prämienreservefonds zum Schutz der Konsumenten angeregt. Experten mit entsprechender

versicherungsmathematischer Ausbildung (Aktuare) sollten die Höhe der erforderlichen Höhe der Deckungsstöcke berechnen. Die stufenweise Umsetzung erfolgte jedoch erst nach dem Börsenkrach von 1873 in den „Versicherungsregulativen“ (Vorläufer des Versicherungsaufsichtsgesetzes) der Jahre 1880 und 1896.

Ein letzter wichtiger Schritt - dass nämlich nur ein Treuhänder auf den Deckungsstock zugreifen können soll- erfolgte nach dem Niedergang des Lebensversicherungsgiganten Phönix im Jahre 1936.

1.4.1. Lebensversicherer als Wegbereiter der staatlichen Pensionsversicherung

Das hohe Ansehen und der europaweite Erfolg der Lebensversicherungsanstalten der Donaumonarchie im letzten Quartal des 19. Jhs wurden durch wissenschaftliche Grundlagen und eine strenge materielle Staatsaufsicht mit sicherer Veranlagungspolitik begründet.

Die materielle Versicherungsaufsicht fungierte über ein Jahrhundert (bis 1994) als

- Konzessionsbehörde
- Tarifbehörde
- Veranlagungsbehörde
- Rechnungslegungsbehörde
- Konsumentenschutzbehörde

Versicherer, welche die damaligen Aufsichtsbestimmungen zur Gänze erfüllten, also die ethischen, kaufmännischen, fachlichen und finanziellen Voraussetzungen mitbrachten, genossen als sog. "Kaiserlich-königlich privilegierte Anstalten" in allen Regionen der Monarchie das Privileg der Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit. Diese Details wurden aber auch in Fachzeitschriften und Büchern bzw. Vorträgen kontinuierlich der Öffentlichkeit kommuniziert. Auf diese Weise erfolgte der Auf- und Ausbau einer einzigartigen Versicherungskultur seit der Mitte des 19. Jhs.

Aus der österreichischen Versicherungsgeschichte, die dokumentiert ist, wie in keinem anderen Land der Welt, wissen wir: Der Lebens-Versicherungszweig hat als eine der ganz wenigen Vorsorgeeinrichtungen seinen Weg langfristig erfolgreich durch alle Krisen beschritten.

Auf die Spezifika der Lebensversicherung wurden immer häufiger auch Politiker und hohe Staatsbeamte aufmerksam, die sich seit Mitte der 1880er Jahre mit der Errichtung der Sozialversicherung nach Bismarckschem Prinzip beschäftigten. Die Experten der altösterreichischen Privatversicherer wurden zu Wegbereitern der staatlichen Arbeiterkranken- und

⁹ Rohrbach, Wolfgang. (2011) „Evaluation und Versicherung“, Kongressband der Association for Insurance Law of Serbia "Changes in the Insurance Law of Serbia within the European (EU) Insurance Law Development", Palic, 15 – 17. April, S 24.

¹⁰ Ogris, Werner, (1988) "Zur Entwicklung des Versicherungsaufsichtsrechts und des Versicherungsvertragsrechts in Österreich von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ende der Monarchie", *Versicherungsgeschichte Österreichs* Bd II, Verlag Holzhausen, Wien, S 40.

Unfallversicherung (1888 eingeführt) und schließlich der 1906 in Österreich eingeführten gesetzlichen „Pensionsversicherung für Privatbeamte“, wie man damals die Angestellten nannte.

1.5. Nachhaltigkeit als Kernelement der Lebensversicherung

In einem Artikel mit dem Titel „Nachhaltigkeit als Kernelement der Versicherungswirtschaft“ hat Matthias von der Schulenburg einen interessanten Vergleich zwischen Landwirtschaft und Lebensversicherung gezogen, von dem einige markante Passagen wiedergegeben seien¹¹: „Bei Forstwirten tritt an die Stelle des an Ertragszielen ausgerichteten Wirtschaftens ein dynastisches Wirtschaftsdenken – ein für heutige Zeiten und Ökonomen ungewöhnliches Verhalten. In der Forstwirtschaft, aus der der Begriff der Nachhaltigkeit stammt¹², hat diese Erkenntnis eine Reihe von Konsequenzen. Größere Forstbetriebe sind gesetzlich verpflichtet, eine langfristige dynamische Kalkulation ihrer Bestände zu erstellen und hieraus die detaillierte Planung einer nachhaltigen Bewirtschaftung abzuleiten. Solche Pläne heißen Forsteinrichtung und bedürfen der staatlichen Anerkennung. Diese Regulierung ist vergleichbar mit den in der Versicherungswirtschaft bekannten Solvabilitätsvorschriften. Zudem hat die Forstwirtschaft zur Einhaltung der langfristigen Pläne die Möglichkeit nach dem Waldschadensgesetz Sonderrückstellungen zu bilden. Das Einkommenssteuergesetz erlaubt der Forstwirtschaft besondere Abschreibungen bei Kalamitäten. Eine in der Versicherungswirtschaft vergleichbare Regelung sind die Schwankungsrückstellungen und Rückstellungen für Beitragsrückerstattung. Diese Art des langfristigen Denkens ist keine Erfindung der Moderne, sondern eine uralte Erkenntnis, die mal offener oder in Methaphern formuliert wird.“

Viele Unternehmen machen auch für sich geltend, dass sie das Prinzip der Nachhaltigkeit längst verinnerlicht haben: So kommt der im Januar 2011 veröffentlichte „Versicherungsmonitor für die Assekuranz 2010“ des Instituts für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen zum Ergebnis, dass „für 94% der Versicherungsunternehmen das Thema Nachhaltigkeit bereits für den geschäftlichen Erfolg relevant ist“. Es stellt sich die Frage, was das bedeutet, da die Beziehung des Versicherungsgeschäftes

und des Begriffes Nachhaltigkeit nicht offensichtlich ist. Auf seiner Jahrestagung hat sich der Deutsche Verein für Versicherungswissenschaft am 16. März 2011 mit der Frage beschäftigt, woran man festmachen kann, dass Nachhaltigkeit ein Kernelement der Versicherungswirtschaft ist. In der Sozialversicherung ist die Übertragung des Begriffs noch einfach verständlich. Angesichts des in der gesetzlichen Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung angewandten Umlageverfahrens kommt es zu intergenerativer Umverteilung. Wenn in Zukunft die Zahl der Enkel nur noch ein Drittel der Großelterngeneration ist, dann wird jeder einzelne unvergleichlich viel mehr zur Finanzierung der Leistungen an die Alten beitragen müssen. Das Prinzip der Nachhaltigkeit würde erfordern, dass Reserven zur Finanzierung dieser Alterslast von den heutigen Beitragszahlern gebildet werden. In der Individualversicherung ist die Beziehung nicht so unmittelbar herzustellen. In zwei Vorträgen beleuchteten der Vorstandsvorsitzende der Münchener Rück, Dr. Nikolaus von Bomhard und der ehemalige Verfassungsrichter Prof. Dr. Brun-Otto Bryde diese komplexe Fragestellung. Bomhard stellte eine Beziehung zwischen dem Thema und Solvency II her. Die staatliche Versicherungsaufsicht stellt sicher, dass die Versicherungsunternehmen auch auf lange Sicht ihr Leistungsversprechen erfüllen. Bryde erläuterte den Begriff anhand der Verfassungsgerichtsurteile zur Lebens- und Krankenversicherung aus den Jahren 2005 und 2009. Die Eigentumsgarantie der Verfassung und das Sozialstaatsgebot fordern eine langfristige Bewertung des Versicherungsgeschäftes. Es geht also bei dieser Interpretation des Nachhaltigkeitsprinzips vor allem um die Betonung der Langfristigkeit und Stabilität des Geschäftsmodells angesichts sich ändernder Rahmenbedingungen und immer komplexer werdender Risikosituationen.

1.5.1. Schwieriges Nachhaltigkeitsmanagement

Die Lebensversicherer verdienen angesichts des niedrigen Zinsniveaus und ihrer konservativen Kapitalanlage immer weniger Geld. An ihre Kunden zahlen sie aber mehr aus, als sie am Kapitalmarkt erwirtschaften. Doch die dafür verwendeten Reserven und Puffer schwinden. Die Verbraucher müssen sich auf niedrigere Überschüsse einstellen. Wies die Branche im Jahr 2000 noch knapp ein Drittel ihrer Bruttobeiträge den sogenannten Rückstellungen für Beitragsrückerstattung (RfB) zu, rutschte diese RfB-Quote in 2008 auf 7,51 Prozent ab. Sie liegt damit so niedrig wie zuletzt im Krisenjahr 2002. Die Experten interpretieren diese Entwicklung als

¹¹ <http://www.springerlink.com/content/4805017r57082507/fulltext.htm>

¹² Carlowitz, Hans Carl von, verwendete 1713 in seinem Werk „*Sylvicultura oeconomica über die Prinzipien der Forstwirtschaft*“ erstmals den Terminus „Nachhaltigkeit“.

“besorgniserregend”, denn die Rückstellungen der Lebensversicherer für Beitragsrückerstattung spielen in der Branche eine große Rolle.

Zum einen entstammt ein Großteil der Gewinnbeteiligung der Kunden den RfB. Zum anderen erkennt die Versicherungsaufsicht Teile der RfB, die noch nicht für die Kunden festgelegt sind, neben dem in der Branche typischerweise niedrigen Eigenkapital als Eigenmittel an. Leidet also die RfB, kann sich das nicht nur negativ auf die Überschüsse der Kunden auswirken, sondern auch negativ auf die Solvabilität eines Anbieters. Nähert sich die sogenannte Solvabilitätsquote der Marke von 100 Prozent, ist es um den Lebensversicherer aus Sicht der Finanzaufsicht nicht gut bestellt. Sie muss dann in die Geschäfte des Lebensversicherers eingreifen.

Die Solvabilitätsquote beschreibt das Verhältnis zwischen den Eigenmitteln eines Lebensversicherers und dem nach Anlagerisiko gewichteten Wert seiner Kapitalanlagen. Laut Map-Report sank diese Quote im Jahr 2010 auf durchschnittlich 194 Prozent von rund 214 Prozent im Jahr davor. Zur Panik besteht demnach kein Grund, auch wenn die Branche insgesamt unter Druck steht.

2. SOZIALSTAAT DES 21.JHS IM UMBRUCH- AUFWERTUNG DER PRIVATEN ALTERSVORSORGE

Im Gegensatz zu früheren Reformen, die kurzfristige Ausgabeneinsparungen für die Sozialversicherer und den Staat brachten, wird zB in Österreich seit dem Jahr 2004 schrittweise ein grundlegender Systemwechsel mit finanziellen Langzeitfolgen für jeden einzelnen Versicherer und -versicherten durchgezogen. Die private Vorsorge erhält für den modernen Sozialstaat ganz neue Ansatzpunkte. Der Staat setzt voraus, dass künftig jede(r) auch selbst vorsorgt.¹³ Mit der wachsenden Integration Europas, vor allem aber mit dem Fall des Eisernen Vorhanges bzw. der Ostöffnung, bekam Österreichs Wirtschaftspolitik neue Perspektiven. Die Migration sorgt in beiden Staaten für Zustrom jüngerer Menschen. Diese können in Branchen – wie z.B. Pflegediensten – eingesetzt werden, in denen Arbeitskräftemangel herrscht. Sorge bereitet jedoch die Tatsache, dass den oft sehr geringen Einkommen der Migranten oder Projekt bezogenen und somit nur vorübergehend zu bezahlenden Honorarempfänger hohe, regelmäßig zu zahlende

¹³ Rohrbach, Wolfgang. (2011) “Dreiteiliger Gesundheitsservice statt Krankenversorgung”, *Gesundheitssoeconomica* IV/2011, S 37.

Pensionen der immer mehr und älter werdenden Senioren gegenüberstehen. Eigenvorsorge-Produkte mit neuen Strukturen und moderaten Preisen werden für Jüngere dort, wo es keine regelmäßigen Einkommen gibt, oder Sozialversicherungsjahre fehlen, offeriert.

2.1. Neue Produkt – und Dienstleistungskombinationen

Die Lebens-, Kranken-, Unfall- und Pflegeversicherung sind verwandte Sparten. In Expertenkreisen wird schon seit dem Jahrtausendwechsel diskutiert, ob nicht die Versicherungssumme einer Sparte zumindest teilweise auch in einem anderen Bereich genutzt werden könnte.

Schon derzeit bietet die Lebensversicherung Risikoschutz zu den Ereignissen:

Tod während der Versicherungsdauer (als Begräbnis- und Hinterbliebenenvorsorge),

- Pensionsantritt (Alters-, Invaliditätspension),
- Heirat,
- Berufsunfähigkeit,
- Eintritt schwerer Krankheit (Dred disease),
- Pflegebedürftigkeit,
- finanzielle Zukunftssicherung für Kinder, Enkel etc.,
- Vermögensbildung sowie
- Kreditbesicherung

Die wachsende Zahl hochbetagter Pflege- oder Hilfsbedürftiger erfordert nicht nur die Finanzierung, sondern auch Organisation von Betreuung daheim oder in Seniorenheimen. Wie etwa die private Krankenversicherung seit langen in einem Dreiecksverhältnis zwischen Patient – Spital/Arzt – Patient als Servicekoordinator agiert und nicht bloß Krankheitskosten vergütet, sollte es auch mit der privaten Altersvorsorge funktionieren. Vielversprechende Projekte zur Hebung der Lebensqualität der Senioren in Seniorenresidenzen oder daheim über “Zustellservice von Lebensmitteln” durch Partnerfirmen, “Betreutes Wohnen” in seniorengerecht ausgestatteten Häusern, Besuchsdienste etc wurden etabliert. abrupt unterbrochen.

2.2 Wenn Gier nach Renditen Risikomanagement ersetzt

Der Neoliberalismus amerikanischer Prägung, der seit den 1990er Jahren auch in Europa “modern wurde”, ersetzte die materielle Staatsaufsicht. Im ersten Dezennium des 21.Jhs regierten blinder Wachstums- und Technikfetischismus gestützt durch unseriöse Beratungsfirmen. Es entstand der

Eindruck, dass im Zeitalter der Globalisierung die meisten (Finanz)Risiken der zivilisierten Welt gebannt seien, und daher eine ausreichende Alters- und Zukunftsvorsorge mit jeder Art von (Wertpapier)Sparen und/oder Kapitaleinsatz im „Lotteriespiel“ der Jagd nach Renditen gewährleistet sei. Diese Geringschätzung der Risikokomponenten bei gleichzeitiger Überbewertung der „in Aussicht gestellten Renditen“ führte zu kuriosen Vergleichen echter mit sogenannten Altersvorsorgeprodukten. In Printmassenmedien wurden seitenweise Rendite- und (Garantie)Zinsvergleiche der Lebensversicherungen parallel zu Fonds, diversen Wertpapiersparformen usw. veröffentlicht. Da klassische Risikoabdeckung ihren Preis hat, schneiden die alteingesessenen Lebensversicherer in derartigen Gegenüberstellungen generell nur durchschnittlich ab. Die Ablehnung konservativer europäischer Versicherungskultur führte in etlichen Ländern dazu, dass für Millionen Menschen die Altersvorsorge ident wurde mit Kapitalveranlagung in Aktien, Hedgefonds uä. Erst die Weltfinanzkrise brachte Ernüchterung, indem sie viele dieser Werte vernichtete. Scharen von Senioren, welche in den Jahren 2008-10 fast alle Ersparnisse verloren, müssen nun weitere Jahre arbeiten, um wieder zu Geldreserven für den Lebensabend zu kommen. Die mitteleuropäischen Versicherungskonzerne stiegen als Gewinner aus der Weltfinanzkrise 2007-2010 aus. „Sie brauchten im Gegensatz zu den Banken keine Staatshilfe, ihre Bilanzen färbten sich nicht tiefrot und das Vertrauen der Kunden blieb bombenfest.“¹⁴

Die klassische Lebensversicherung europäischer Prägung, noch vor wenigen Jahren von so manchen „Fortschrittlichen“ als „antiquiertes Produkt“ oder zumindest „nicht mehr zeitgemäßes“ bezeichnet, stieg als Siegerin aus der Krise aus, da ihre Kunden die geringsten Einbußen (und diese nur bei der Gewinnbeteiligung) verzeichneten. Maximale Sicherheit in Finanzdienstleistungen bzw. Existenzsicherung wie sie die Lebensversicherung bietet, ist gerade in den gegenwärtigen schwierigen Zeiten ein großes Thema.¹⁵

3. LEBENSVERSICHERUNG UND BILDUNG

Die klassische Lebensversicherung europäischer Prägung, noch vor wenigen Jahren von so manchen „Fortschrittlichen“ als „antiquiertes Produkt“

¹⁴ Geyer, Günter. (2010) „Versicherer: Wir sind die Krisen-Sieger“, *Österreich spezial* v. 18.7.2010, S 11.

¹⁵ Sturmlechner, Michael. (2011) „Grundbedürfnis-Sicherheit“, *risControl* n. 11, S 11.

oder zumindest „nicht mehr zeitgemäßes“ bezeichnet, stieg als Siegerin aus der Krise aus, da ihre Kunden die geringsten Einbußen (und diese nur bei der Gewinnbeteiligung) verzeichneten. Maximale Sicherheit in Finanzdienstleistungen bzw. Existenzsicherung wie sie die Lebensversicherung bietet, ist gerade in den gegenwärtigen schwierigen Zeiten ein großes Thema.

3.1. Misstrauen und Zukunftsangst basieren auf Unwissen

Doch entgegen allen noch so zutreffenden Argumenten, lässt sich beobachten: Je geringer das Wissen um finanzwissenschaftliche Zusammenhänge in den breiten Bevölkerungsschichten ist, desto größer sind Misstrauen und Zukunftsangst verbreitet. Aber auch die Gruppe der halbgebildeten Anleger mit ihrer (wiedererstandenen) Sorglosigkeit ärgert die seriöse Mehrheit der (Versicherungs)Fachleute. Wieder – wie im vorigen Dezennium – laufen die Unwissenden Gefahr, zwielichtigen „Finanzgenies“ auf dem Leim zu gehen. Nur wenige Jahre sind vergangen, seit der lange Zeit sehr angesehene US-Wertpapierhändler und Vermögensverwalter Bernard Madoff seine Anleger mit Pyramidenspielen um mehr als 50 Milliarden US-\$ betrog.

Statt die Naivität oder Gier der Anleger zu verurteilen oder zu beklagen, reüssiert der Generalsekretär des Österreichischen Versicherungsverbandes (VVO) Dir. Dr. Louis Norman-Audenhove: „Wir stehen als österreichische Versicherungswirtschaft in der Verantwortung, Zukunft zu gestalten. Somit ist Finanzwissen und Finanzbildung ein wesentliches Anliegen der österreichischen Versicherungswirtschaft. Finanzbildung bedeutet Zukunftsmanagement und stellt einen elementaren Bestandteil des allgemeinen Wissensmanagement dar.“¹⁶ Aktivitäten zur Vermittlung von Finanzwissen haben im österreichischen Versicherungsverband VVO bereits seit Jahrzehnten Tradition, weil sie eine wesentliche Voraussetzung für Vertrauensbildung in die Lebensversicherungsbranche darstellt.

4. NEUE RAHMENBEDINGUNGEN DER LEBENSVERSICHERUNG – EINE BÜRDE

Eine Reihe neuer Rahmenbedingungen traf und trifft die Versicherungsbranche in einem so

¹⁶ Norman-Audenhove, Louis. (2011) „VVO: Wir bekennen uns zu Financial Education“, *Versicherungsrundschau*, Nov./2011, S 3.

ungünstigen Zeitpunkt, dass einige Versicherer die klassische Lebenssparte nicht mehr betreiben wollen. Die Absenkung des Garantiezinses in Deutschland per 1. Jänner 2012 durch das Bundesfinanzministerium wird nicht ohne Auswirkungen auf die Entwicklung in anderen EU-Staaten bleiben. Dazu kommt die vom Europäischen Gerichtshof (EuGH) mit Urteil vom 1. März 2011 vorgeschriebene Umstellung auf Unisex spätestens bis 21. Dezember 2012.¹⁷

Ein weitere große Themen sind die Umsetzung von Solvency II und nicht zuletzt die unter der Bezeichnung IFRS IV geplante neue Rechnungslegungsvorschrift. Wenn die europäischen Versicherungsgesellschaften ihre Kapitalanlagen nach dem Verkehrswert bilanzieren müssen und nicht mehr das Niederstwertprinzip anwenden dürfen, hat das weitgehende Folgen. Zu den erwarteten Wirkungen der neuen Rahmenbedingungen wurden Versicherungsexperten interviewt. Als gefährlich stuft der Generaldirektor der Vienna Insurance Group, Dr. Günter Geyer, IFRS IV ein: "Das wäre tatsächlich das Ende der klassischen Lebensversicherung. Wir haben Proberechnungen machen lassen für die Wiener Städtische. 2009 hatte die Städtische einen Gewinn von rund 200 Millionen Euro. Hätte man nach IFRS IV bilanziert, wäre der Gewinn 1,25 Milliarden gewesen! Ein Jahr später hatte die Wiener Städtische einen Gewinn von rund 160 Millionen; nach IFRS IV wäre es ein Minus von 300 Millionen gewesen. Diese Bandbreite der Schwankungen zeigt, wie katastrophal das neue System wirkt."¹⁸ Solvency II ist zwar auch auf den Verkehrswert abgestellt, und führt bei entsprechender Kapitalmarktsituation ebenfalls zu erheblichen Schwankungen. Allerdings stehen die endgültigen Regeln noch nicht fest. Solvency II beinhaltet nicht nur die Bewertung der Vermögen und der Versicherungsverträge. Ein zentrales Thema bilden auch die Kapitalvorschriften. Hier sollten die Auswirkungen auf die Volkswirtschaft berücksichtigt werden. Dazu Günter Geyer: "Wenn eine Versicherung beispielsweise eine Voest-Aktie mit 40 Prozent unterlegen muss, dann ist das ein Thema der österreichischen Volkswirtschaft. Unter diesen Umständen muss man sich im Klaren sein, dass ein Versicherer kaum mehr österreichische Aktien halten oder kaufen würde. Ein ähnliches Problem ergibt sich im Immobilienbereich. Derzeit steht eine Kapitalunterlegung in Höhe von 25% des Verkehrswertes einer Immobilie zur Debatte. Wenn das so bleibt, wird man sich Gedanken machen müssen, wer

den Wohnbau finanziert. Wenn eine österreichische Bank Aktien begibt oder PS-Scheine, dann sind es Versicherungsunternehmen, die namhaft zugreifen. Wenn diese Papiere einen extrem hohen Kapitalbedarf auslösen, werden die Versicherungsunternehmen nicht mehr als Käufer auftreten. Nur wer wird dann an ihre Stelle treten?"¹⁹

4.1. Hohe Gesamtverzinsung bei geringem Risiko

Die Absenkung des Rechnungs- bzw. Garantiezinses ist kein Argument gegen die klassische Lebensversicherung. Entscheidend bei klassischen Produkten ist nicht der Rechnungszins, sondern die gesamte Verzinsung. "Nach Abzug der Inflationsrate ergibt sich nach wie vor eine vergleichsweise hohe Realverzinsung bei deutlich geringerem Risiko als bei vielen anderen Anlageformen" Das ergab eine um die Jahresmitte 2011 durchgeführte Umfrage unter Experten großer deutscher Lebensversicherer.²⁰ Auch nach Absenkung des Garantiezinssatzes führt – so die einhellige Meinung der Deutschen Experten – kein Weg an der Rentenversicherung vorbei, deren Aufbauleistung sich insgesamt kaum verändert. Um das Langlebigerisiko abzusichern, sind Rentenversicherungen ein "Pflichtbaustein der privaten Altersversorgung"

4.2. Unisex-Tarife kritisch betrachtet

Frauen leben im Durchschnitt 6-7 Jahre länger als Männer. Gleich hohe Monatsrenten sind für Frauen somit teurer als für Männer. Eine Mixprämie setzt die durchschnittliche Lebenserwartung der Männer höher an und verteuert damit ihre Renten. Die sogenannte "Unisex-Richtlinie" aus dem Jahr 2004 verlangt grundsätzlich gleiche Versicherungsprämien – und Leistungen für Mann und Frau unabhängig von deren tatsächlichen Risikospezifika. Im Interesse der Risikogerechtigkeit durften aufgrund einer Ausnahmebestimmung geschlechtsspezifische Besonderheiten wie beispielsweise eine längere Lebenserwartung der Frau berücksichtigt werden. In Artikel 5 der Unisex-Richtlinie wurde es nämlich den Regierungen der EU-Staaten freigestellt, proportionale Prämienunterschiede zuzulassen, wenn sie auf "relevanten und genauen versicherungsmathematischen und statistischen Daten"

¹⁷ Rechtssache C-236/09.

¹⁸ Geyer, Günter, Interview (2011) "Auf die klassische Lebensversicherung kann nicht verzichtet werden", Versicherungsrundschau, November, S 7.

¹⁹ Geyer, Günter, Interview a.a.O S 8.

²⁰ "Kurzumfrage des Versicherungs-Journal Extrablatts unter großen Marktteilnehmern" zitiert bei: Björn Wichert. (2011) "Alles neu oder alles wie bisher?", *Versicherungsjournal Extrablatt*, Nr. 3, S 18.

beruhen. Alle 27 EU-Mitgliedstaaten machten von der Möglichkeit Gebrauch, in der Lebensversicherung wegen der unterschiedlichen Lebenserwartung von Frauen und Männern solche Prämien differenzierungen zuzulassen.²¹

Der Europäische Gerichtshof traf am 1. März 2011 eine für Versicherungsexperten und Juristen gleichermaßen überraschende Entscheidung. Er verbietet Versicherungen, bei der Tarifgestaltung zwischen Männern und Frauen zu unterscheiden; und zwar auch dann, wenn statistische Unterlagen eine solche Differenzierung gebieten würden. Damit stellt der EuGH ein zentrales Prinzip für Tarifierung von Versicherungsverträgen in Frage. Der Europäische Gerichtshof bezieht sich in seiner Begründung auf die Grundrechtscharta der EU, in der dem Abbau von Diskriminierungen zwischen Männern und Frauen oberste Priorität zugewiesen wird. Auslöser des Verfahrens waren die Belgische Verbraucherorganisation „Test Achats“ sowie zwei Männer, die gegen die Zulässigkeit der Ausnahmeregelung in der Lebensversicherung klagten. Der belgische Verfassungsgerichtshof legte die Frage dem Europäischen Gerichtshof zur Vorabentscheidung vor. Die EuGH-Generalanwältin Juliane Kokoff schloss sich der Meinung der Kläger an, wonach die Ausnahmeregelungen mit dem Gebot der Gleichbehandlung von Mann und Frau nicht vereinbar seien. Kokoff ging in ihren Anträgen allerdings nicht grundsätzlich davon aus, dass jede Ungleichbehandlung unzulässig ist. Mit der Entscheidung des EuGH wird nun aber für alle Sparten festgelegt, dass Prämienunterschiede grundsätzlich nicht zulässig sind.²² Betroffen von der Unisex-Richtlinie sind nach dem 21. Dezember 2012 abgeschlossene Verträge. Vorher bestandene Verträge, die nach dem 21. Dezember 2012 verlängert oder geändert werden, sind nicht betroffen. Die Richtlinie und das EuGH-Urteil beziehen sich auf Bereiche, die den Versicherungskunden unmittelbar berühren, also Prämien und Leistungen. Unternehmensinterne Prozesse wie versicherungstechnische Rückstellungen, Rückversicherung oder Underwriting dürfen grundsätzlich geschlechtsspezifisch und damit risikogerecht weitergeführt werden. Alles andere würde im Widerspruch zur stärkeren Risikoorientierung durch Solvency II stehen. Es gibt aber auch weitere Ausnahmen. Besteht ein Kollektiv – beispielsweise ein Verein – nur aus Frauen oder Männern, so kann auch der Tarif dafür entsprechend kalkuliert werden. Bei Anbietern außerhalb der EU kann jedermann

eine Versicherung abschließen ohne Unisex-Zwang. Das Zauberwort heißt „Korrespondenzversicherung“. Der Weg dahin führt aber nie über einen Versicherungsvermittler, sondern direkt über Brief, E-Mail, Fax oder eine Reise zum Versicherer vor Ort.²³ Das kann ab 2013 zB bei Versicherungen mit hohen Renten für Männer in Serbien lohnend sein.

4.3. Die biologischen Faktoren „Alter“ und „Gesundheitszustand“

Zum Thema Alter hat die EU-Kommission 2008 einen Richtlinienentwurf vorgelegt, der sich seither im europäischen Gesetzgebungsprozess befindet. Peter Eichler, Vorstandsmitglied der UNIQA Österreich ist überzeugt: „Sollte es hier zu einer ähnlichen Entwicklung wie im Bereich Unisex kommen, würde dies vor allem den Betrieb der Lebensversicherung verunmöglichen. Bei Vertragsabschluss muss der Versicherer die konkreten Risikoumstände kennen, um das Risiko entsprechend bewerten zu können. Das sind eben in der Personenversicherung das Alter und der Gesundheitszustand. Wenn alle Risiken undifferenziert angenommen werden müssten, hätten die Differenz die Risikogemeinschaft und damit die anderen Versicherten mitzutragen und deren Prämien müssten steigen.“²⁴ Ohne genaue Risikobewertung gibt es keinen fairen Preis. Je mehr man die Faktoren für die Risikobewertung reduziert, desto ungenauer wird die risikospezifische Preisfindung. Aus Gründen der Vorsicht wird dann das Preisniveau angehoben.

5. MAKROÖKONOMISCHE FUNKTIONEN DER LEBENSVERSICHERUNG

Die Lebensversicherung bildet in weiten Teilen Europas Kapitalsammelbecken von erheblicher volkswirtschaftlicher Bedeutung. Die vereinnahmten Prämien müssen die Lebensversicherer – so der Gesetzesauftrag (VAG) – nämlich oft über Jahrzehnte so sicher und ertragreich wie möglich für ihre Kunden verwalten bzw. veranlagen. Sie tun das durch Kauf staatlicher und privater Wertpapiere; weiters in Form von Investitionen in Wohn-, Büro und Spitals- und Straßenbauten bzw. in Hotels und Sportinstitutionen, die Renditen auf Basis von Miet- und Pachtverträgen abwerfen. Aber auch durch Kredite, die sie an Gemeinden, Unternehmen und Privatpersonen

²¹ Horwitz, Kurt. (2011) „‘Unisex’ macht nicht alles gleich“, *Versicherungsrundschau*, Nr 11, S 15.

²² Horwitz, Kurt a.a.O S 15/16.

²³ Schramm, Peter. (2011) „Unisex ist keine Einheitslösung“, *Versicherungsjournal*, Nr 3, S 4–5.

²⁴ Eichler, Peter. (2011) „Unisex – ein Mensch, ein Preis?“, *Versicherungsrundschau*, Nr 10, S 18.

vergeben, halten die Lebensversicherer die Wirtschaft in Schwung (Vgl. dazu Kapitel 1.4). Banken sind in diesem Zusammenhang für Versicherer als Vertriebs- und Veranlagungspartner wichtig. Die Abhängigkeiten gehen soweit, dass oft genug Banken als Gründer eigener Versicherungsgesellschaften auftraten und -treten; ebenso kam es auch zu Gründungen von Banken durch Versicherer. Schließlich gibt es auch "Zwitter" mit den Bezeichnungen Versicherungsbank und/oder Banken-Versicherung, die oft Kombiprodukte anbieten.

5.1. EU -Abschied von der nationalstaatlichen Organisation

Die letzten Jahre zeigten unmissverständlich, wie stark die Probleme der Globalisierung den europäischen Staaten über den Kopf wachsen. Die unterschiedlichen nationalstaatlichen Wirtschaftsstrukturen innerhalb der EU führten z.B. in den Mittelmeerstaaten (Griechenland, Italien, Spanien) zu einer starken Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen auf Kreditbasis, wodurch dort die Inflation angekurbelt wurde. Die nationalstaatlich ausgerichtete politische Entwicklung führte u.a. dazu, dass Staatsanleihen nicht mehr generell als sicherste Anlage gelten. Auf die Lebensversicherung wirkt die Inflation erst dann zerstörerisch, wenn die Renditen langfristig deutlich unter der Inflationsrate liegen. Diesbezüglich trug Deutschland im Rahmen eines rigorosen Sparkurses zur Währungsstabilität bei. Die Europäische Zentralbank suchte einen geldpolitischen Mittelweg, der allen Mitgliedern der Währungsunion gerecht wird. Der amerikanische Harvard-Professor Martin Feldstein prophezeite diesem "Experiment" schon vor Inkrafttreten größte Probleme, die durch eine einheitliche Geldpolitik bei unterschiedlichen Wirtschaftsstrukturen zwangsläufig entstehen müssen.²⁵

5.2. EU-koordinierte Stärkung des gesamten Finanzsektors erforderlich

Die künftige Entfaltung der Lebensversicherung muss auch im Zusammenhang mit dem Netzwerk des gesamten Finanzsektors und der Verschuldung einer Reihe europäischer Staaten gesehen werden. Derzeit setzt das Misstrauen unter Europas Banken, die einander kaum noch Geld leihen, zunehmend dem ganzen Finanzsektor zu. Auch die EU-Politiker sind in unterschiedliche Lager geteilt. Obwohl die Europäische Zentralbank (EZB) nur noch ganz niedrige Zinsen

bietet, bunkern viele (Groß)Banken immer mehr Kapital bei der EZB ein; diese erreichte am 4. Jänner 2012 ein Rekordhoch der Einlagen von 453 Milliarden Euro.²⁶ Diese der Wirtschaft entzogenen Gelder verstärken die derzeitige Kreditklemme. Als Folge davon entfallen auch Kreditbesicherungen in Form von Ablebensrisiko- oder Kapitalversicherungen. Die Kette der negativen Folgewirkungen setzt sich aber noch weiter fort. Zum Finanzsektor gehören nämlich alle Institutionen und Systeme, die finanzielle Leistungen für eine Volkswirtschaft erbringen. Dazu zählen insbesondere Finanzmärkte (Geldmarkt, Kapitalmarkt und Devisenmarkt) und Finanzintermediäre (Banken, Versicherungen usw.). Bei Konjunkturabschwung macht sich in allen Bereichen auch ein Rückgang des (Lebens)Versicherungsgeschäftes bemerkbar, eine Reihe wirtschaftlicher Funktionen werden gehemmt.

Der Wirtschaftsjournalist Ernst A. Swietly sieht "Europa in der Teufelsspirale" und kommentiert: Bestimmte europäische Länder haben wegen dauernden Überhangs ihrer Ausgaben über die Einnahmen hohe Schulden. Eine US-Ratingagentur stuft z.B. die Kreditwürdigkeit einiger Länder herab und diese müssen als Folge für neue Kredite höhere Zinsen zahlen. Um sich diese Zinsen leisten zu können und die Schulden zu senken, werden gesetzlich Sparpakete festgelegt. Dieses Vorgehen bremst den Konsum in diesen Ländern und die Investitionen der Wirtschaft, senkt die internationale Wettbewerbsfähigkeit und damit die Exporte.²⁷ Zehntausende Jobs gehen verloren; in Verbindung damit werden Tausende Lebensversicherungen stillgelegt oder zurückgekauft. Die Länder verlieren weiter an wirtschaftlicher Substanz. Swietly deutet die Ursachen der gegenwärtigen Schwierigkeiten historisch: „Das Jahrtausende alte Leiden Europas – Uneinigkeit aus Herrschsucht, Besitzgier, Eitelkeit und Selbstgerechtigkeit – bricht neu aus. Statt angesichts der globalen Herausforderungen näher zusammenzurücken, tut Europa zur Zeit das Gegenteil: jeder gegen jeden.“²⁸ Noch besitzt die EU hinreichende Finanzreserven, dass eine einheitliche von Solidarität geprägte EU-Finanzpolitik in relativ kurzer Zeit alle Schwierigkeiten rigoros eindämmen könnte. Durch Emission jener von allen Staaten mitgetragenen Eurobonds wäre die Schuldenlast gleichmäßig auf viele Schultern verteilt. Die Lebensversicherung hätte wieder

²⁶ o.A. „Nervosität in Banken steigt: Einlagen bei EZB auf Rekordhöhe“, *Der Standard* v. 5./6. Jänner 2012, S 1

²⁷ Ernst A. Swietly. (2011) „Europa in der Teufelsspirale“, *Österreichs Wirtschaft/ Journal für Gewerbe, Handel, Industrie, Freie Berufe und Wirtschaftsverbände* Nr 4, Wien, Winter 2011/12, S 6.

²⁸ a.a.O Swietly, Teufelsspirale, S 7.

²⁵ Schnauder, Andreas. (2011) "Geburtsfehler vermiesen Euro-Jubiläum", *Der Standard* v. 24. Dez. 2011, S 14.

sichere festverzinsliche staatliche Wertpapiere zur Verfügung. Gelingt die Umsetzung dieses Planes nicht, erwarten die Europäische Einheitwährung ebenfalls Schwierigkeiten.

5.3. Euro-Krisenmanagement

Der Euro wurde als Buchgeld anfang 1999 und als Zahlungsmittel am 1. Jänner 2002 eingeführt; er feiert somit sein Zehn-Jahres-Jubiläum. Über 330 Millionen Menschen in 17 EU-Staaten Europas verwenden Euronoten und -münzen. Weiters werden in Staaten mit weicher Währung (z.B. Serbien) von EU-Lebensversicherern Privatpensions-Polizzen mit Euroklausel (dh die Versicherungssumme ist an den Euro-Kurs gekoppelt) angeboten, um den Klienten Wertsicherung der Versicherungsleistung zu bieten. Keinem europäischen Versicherer würde einfallen, als Wertsicherung etwa eine Dollarklausel in die Verträge einzubauen. Während also die EU-Gemeinschaftswährung ihre wichtigsten Ziele – Preisstabilität und Wegfall des Devisenumtausches – erfüllt, sind Konstruktionsmängel geblieben. Im Durchschnitt lag die Inflationsrate in den ersten fünf Jahren nach der Euroeinführung in der Währungsunion bei 2,2%; jene der gesamten EU bei 2,3%.²⁹ Der Geburtsfehler des Euro war jedoch, dass auf eine einheitliche Wirtschafts- und Fiskalpolitik verzichtet wurde. Eine einheitliche politische Vorgangsweise bzw. europäische Solidarität sind der einzige Weg aus der Euro-Krise. Eine Finanzunion, in der alle Euro-Länder bloß die viel zitierte „Schuldenbremse“ umsetzen, reicht hier keineswegs. In der Praxis ließe das auf Anhebung der Steuern zur Finanzierung ineffizienter staatlicher Strukturen mit Verschärfung der Rezession hinaus. Man muss sich endlich von der Illusion verabschieden, ein Gebilde würde währungspolitisch funktionieren, das irgendwas Diffuses zwischen einem Bundesstaat, einem Staatenbund, einer Freihandelszone und einer Zollunion darstellt.³⁰ Von einer Expertengruppe wird das „Österreichische Modell“ auf europäischer Ebene empfohlen. In Österreich bilden der Bund, die Länder und die Gemeinden den Staat. Die Steuern werden zum größten Teil vom Bund kassiert und im Rahmen des Finanzausgleichs auf Bund, Länder und Gemeinden aufgeteilt. Die Länder und Gemeinden haben eine beschränkte Finanzhoheit. Die EU hätte die Rolle des Bundes inne. Die Mitgliedstaaten

würden zu „Bundesländern“. Die Bundesländer würden zu Bezirken mit eigenen Budgets. Dazu lieferte der Präsident des Österreichischen Versicherungsverbandes, Wolfram Littich folgenden Kommentar: „Als Vereinigtes Europa wären wir die Krise los und hätten eine sehr gute ökonomische Zukunft. Man betrachte die Wirtschaftsleistung ganz Europas und stelle sich vor, der Kontinent wäre ein Staat. Stellt man dieser Wirtschaftskraft nun die Schulden ganz Europas gegenüber, so zeigt Resultat, dass wir die beste Wirtschaftsmacht der Welt sein könnten.“³¹

6. FÜR SERBIEN KANN DIE KRISE ZUR CHANCE WERDEN

Serbien kann derzeit aus den Fehlern der anderen unendlich viel lernen. Der Umstand, dass Österreichs superstabile Versicherer auf dem Balkan eine starke Position einnehmen, ist ein immenser Vorteil. Auch wird in Serbien seit Jahren die Versicherungsgesetzgebung laufend an die EU-Richtlinien angepasst. In diesem Zusammenhang verdient die Pionierarbeit der Serbischen Gesellschaft für Versicherungsrecht unter ihrem Präsidenten Prof. Dr. Jovan Slavnic besonders hervorgehoben zu werden.

Der alljährlich in Palic stattfindende Kongress ist ein Treffpunkt internationaler Versicherungsexperten geworden. Es werden in Kooperation serbischer Versicherungsjuristen mit EU-Versicherern Unterlagen erarbeitet, die nicht nur konzentriertes Fachwissen für die Kongressbände darstellen, sondern der Serbischen Regierung weit mehr (als dies bisher der Fall war) Entscheidungsgrundlagen für nationale Gesetzesreformen liefern könnten. Dies scheint gegenwärtig erwähnenswert, weil das Beispiel Ungarns zeigt, was selbst einem EU-Mitgliedsstaat passieren kann, wenn politische Alleingänge eines nationalistisch-radikalen Premierministers versucht werden. Zu Jahresbeginn hatte die Budapester Regierung ein Gesetz verabschiedet, das die Unabhängigkeit der Nationalbank einschränkt, obwohl laut EU-Vertrag alle Mitgliedsländer die Unabhängigkeit ihrer Nationalbank gewährleisten müssen. Als Folge dieses selbstherrlichen Vorgehens der Ungarischen Regierung, stürzte der Kurs der Landeswährung gegenüber dem Euro von 290 Forint (Mitte Dezember) auf ein Rekordtief von 350 Forint (Mitte Jänner). Nach einer Forderung seitens Österreichs, von dem Ungarn (ausländische) private und staatliche Kredite in Höhe von rd 35 Mrd € erhielt „das Land möge sich an die EU-Richtlinien

²⁹ Schnauder, Andreas. (2011) „Geburtsfehler vermiesen Euro-Jubiläum“, *Der Standard* vom 24.-26. Dez. 2011, S 14.

³⁰ Barazon, Ronald. (2011) „Eine echte Finanzunion könnte die EU und den Euro retten“, *Der Volkswirt*, Wien Okt./Nov./Dez 2011, S 6.

³¹ Leban, Karl. (2011) „Das Problem ist ein politisches“, *Wiener Zeitung*, 13. Dezember 2011, S 26.

halten“, erwiderte Premier Viktor Orban, er verbitte sich eine Einmischung in interne finanzpolitische Angelegenheiten. Die Ratingagentur Fitch stufte darauf hin die Kreditwürdigkeit Ungarns am 6. Jänner 2012 auf „Ramschniveau“ herab. Sie begründet ihre Entscheidung mit einer rigorosen Verschlechterung der Finanzlage.³² Man denke nur daran, dass sämtliche auf Forint ausgestellte Lebensversicherungspolizzen zur Kreditbesicherung mit einem Schlag eine um 20% „zu kurze Gelddecke“ aufweisen. Das sind bei allen von EU-Ländern erhaltenen Privatkrediten zweistellige Mrd € Beträge. Für neue Kredite muss Orban nun Rekordzinsen bezahlen, was nochmals Mehrkosten von Dutzenden Mrd Euro bedeutet. Wie tröstend ist es im Vergleich dazu, den Bericht der Europäischen Kommission über ihre Erweiterungsstrategie in Bezug auf Serbien zu lesen: „Die Kapazitäten der Aufsicht durch die Serbische Nationalbank werden von der Europäischen Kommission als ausreichend eingestuft. Darüberhinaus wird begrüßt, dass Serbien zahlreiche Absichtserklärungen für die Zusammenarbeit mit anderen Aufsichtsbehörden, wie beispielsweise mit der Österreichischen Finanzmarkt-Aufsicht (FMA) unterzeichnet hat.“³³

7. RESUME

Eine Kernfrage der Assekuranz lautet: Sind rigorose Spartenentrennungen vorteilhafter oder einander überschneidende Spartenbereiche? Die Lebens-, Kranken-, Unfall- und Pflegeversicherung sind verwandte Sparten. In Expertenkreisen wird schon seit dem Jahrtausendwechsel diskutiert, ob nicht die Versicherungssumme einer Sparte zumindest teilweise auch in einem anderen Bereich genutzt werden könnte. Die Lebensversicherung bietet Risikoschutz zu den Ereignissen: Tod während der Versicherungsdauer (als Begräbnis- und Hinterbliebenenvorsorge), Pensionsantritt (Alters-, Invaliditätspension), Heirat, Berufsunfähigkeit, Eintritt schwerer Krankheit (Dread disease), Pflegebedürftigkeit, finanzielle Zukunftssicherung für Kinder, Enkel

etc, Vermögensbildung, Kreditbesicherung. Da die Rahmenbedingungen für die Finanzierung der nach dem Umlageverfahren funktionierenden gesetzlichen Pensionsversicherung schwieriger werden (demografische Entwicklung, Veränderungen des Arbeitsmarktes) gewinnt die Lebensversicherung als Altersvorsorgeinstrument zunehmend an Bedeutung. Die wachsende Zahl hochbetagter Pflege- oder Hilfsbedürftiger erfordert nicht nur die Finanzierung, sondern auch Organisation von Betreuung daheim oder in Seniorenheimen. Wie etwa die private Krankenversicherung seit langen in einem Dreiecksverhältnis zwischen Patient – Spital/Arzt – Patient als Servicekoordinator agiert und nicht bloß Krankheitskosten vergütet, sollte es auch mit der privaten Altersvorsorge funktionieren. Vielversprechende Projekte zur Hebung der Lebensqualität der Senioren in Seniorenresidenzen oder daheim über „Zustellservice von Lebensmitteln durch Partnerfirmen“, „Betreutes Wohnen“ in seniorengerecht ausgestatteten Häusern, Besuchsdienste etc werden etabliert.

Eines der größten Probleme der Lebensversicherer stellt aber seit einigen Jahren die Umsetzung des Nachhaltigkeitsmanagements dar. Die Lebensversicherer verdienen angesichts des niedrigen Zinsniveaus und ihrer konservativen Kapitalanlage immer weniger Geld. An ihre Kunden zahlen sie aber mehr aus, als sie am Kapitalmarkt erwirtschaften. Doch die dafür verwendeten Reserven und Puffer schwinden. Die neuen Bestimmungen von Solvency II stellen wegen des ungünstigen Zeitpunktes und weniger wegen ihrer Struktur Zusatzbelastungen dar. Die Verbraucher müssen sich auf niedrigere Überschüsse einstellen. Die Experten interpretieren diese Entwicklung als „besorgniserregend“, aber im Vergleich mit allen anderen Spar- und Vorsorgeformen „als keineswegs gefährlich“.

Insgesamt gesehen tendieren die europäischen Altersvorsorgesysteme im Sinne eines gesicherten Lebensabends zu einem Mix von staatlicher Basispension und privater Zusatzpension.

³² o.A. „Bei Pleite Ungarns wackelt Österreichs Spitzenbonität“, *Die Presse/Economist* vom 7. Jänner 2012, S 13.

³³ Wührer, Christina. (2011) „Der Westbalkan auf dem Weg in die EU“, *Versicherungsrunschau*, Nr 12, S 6.

Prof. Wolfgang ROHRBACH, PhD
State University Vienna

Challenges and odds of life insurance – “royal” line of insurance

Scientific debate

SUMMARY

The key issue in insurance is if strict separation of insurance classes brings more advantages than their overlapping. Life insurance, health care insurance, accident insurance and care insurance are related classes. Experts have posed the question since the turn of millenium if at least a part of the insured sum from one insurance class can be used in another one. Life insurance offer coverage for the following events: death during the contract (burial expenses and survivors' benefit), retirement (old-age pension, disability pension), dread disease, marriage, professional disability, care insurance, financial provisions for children, grandchildren and others, asset accumulation and credit protection.

Given the demographic trend and the condition of the state pension systems the interest for insurance has increased with time. Public pension schemes have become inadequate and insufficient. The increasing number of old people generates the need not only for

financing but also for servicing of those as well as at their homes as in senior homes. Private health insurance has for decades played not only a cost-covering but also a coordinating role in a triangle patient-hospital/medical-patient; this should also be the case with the old-age provision. Certain projects for raising of the quality of life of the elderly have already succeeded, such as cooperation with home delivery services, care in assisted living facilities and others. One greatest problem for life insurance is sustainability management. Life insurers earn less and less money because of the low interest rates and the conservative investment policy; the reserves vanish. Outcome to the customers is getting higher than the income. Solvency II is an additional burden. In 2000 provisions for premium refunds were one third of the gross preimums, but in 2008 it's portion was only 7.51%. Experts consider this development as “worrying”, but “not risky” compared to other forms of pension and saving schemes. In general, the European pension plans tend to become a mix of public basic plans and additional private pensions.