

Die Versicherungswirtschaft im gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und internationalen Umfeld

Autor(en): **Jagmetti, Riccardo**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schriftenreihe = Collection / Forum Helveticum**

Band (Jahr): **9 (1999)**

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-832867>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

DIE VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT IM GESELLSCHAFTLICHEN, WIRTSCHAFTLICHEN UND INTERNATIONALEN UMFELD

Riccardo Jagmetti

Zu den Kennzeichen der Versicherungswirtschaft – gerade auch der schweizerischen – gehört ihr enger Bezug zum gesellschaftlichen Umfeld. Der Berater ist in seinem Kreis tätig und sucht diesen zu erweitern, um hier neuen Kunden zu begegnen, sie zu beraten und sie zu gewinnen. Die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter am direkten Verkauf über das Telefon erhält keine Anrufe aus fernen Ländern mit Angeboten zum Aufbau eines neuen Marktes oder zur Übernahme einer Gesellschaft, sondern Anfragen des Halters eines oder mehrerer der über drei Millionen in der Schweiz registrierten Motorfahrzeuge, eines Ehepartners, der die Hausratversicherung der Familie anpassen will, eines Privaten, der sich den Abschluss einer Haftpflichtpolice überlegt. Die Mitarbeiter im Innen- und im Außendienst handeln mitten im gesellschaftlichen Umfeld. Man mag dem entgegen, in allen Branchen gelte für den Kundenkontakt im Einzelgeschäft der Grundsatz “all business is local”. Mag sein, aber für die Unternehmungen selbst ist es im Bereich der Assekuranz nicht anders. Die Versicherungsgesellschaften wirken zunächst hier, und nur weil sie es tun, ist es möglich, die vielfältigen Risiken abzudecken, welche die moderne Entwicklung neben allen Annehmlichkeiten auch gebracht hat. Und der Versicherungsnehmer hat nicht nur diese Dienstleistungen zur Verfügung. Er hat auch die Auswahl unter einer Vielfalt von Produkten.

Die Versicherer als gesellschaftliche Akteure

Das gilt für die Schadenversicherung und ebenso für die Lebensversicherung. Das war die kleine Schwester, die noch vor einer Generation ein geringeres Prämienvolumen aufwies als die Schadenversicherung, diese aber inzwischen deutlich überflügelt hat. Nur weil die Schweiz diese leistungsfähige Privatassekuranz hat, kann die Altersvorsorge tatsächlich auf die drei Säulen abgestützt werden mit Prämieinnahmen im Lebensversicherungsbereich, welche die Beiträge der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer an die staatliche Versicherung übersteigen. Natürlich sind die Zahlen nicht voll vergleichbar, weil Lebensversicherungsprämien sowohl zur Säule 2 als auch zur Säule 3 gehören, andererseits aber nur einen Teil dessen ausmachen, was die Unternehmungen, die Arbeitnehmer und die Privatkunden für die Altersvorsorge aufwenden. Je schwieriger es angesichts der demographischen Entwicklung wird, die 1. Säule im Umlageverfahren zu finanzieren, desto wichtiger werden die 2. und die 3. Säule, wo jede Generation selbst ihre Vorsorge aufbaut. Eines ist sicher: Die Privatassekuranz ist ein wichtiger Pfeiler des sozialen Systems, das in unserer Gesellschaft verankert ist und sich keineswegs auf die staatliche Vorsorge beschränkt.

Risikodeckung und Vorsorge durch die Versicherungswirtschaft sind die unmittelbaren gesellschaftlichen Bezüge unserer Branche. Die Gesellschaften sind sodann wichtige Arbeitgeber; sie beschäftigten Anfang 1998 in der Schweiz 48'110 Personen, im Ausland sogar 72'844. Sie bieten aber nicht nur Arbeitsplätze, sondern bilden ihre Mitarbeiter auch aus. Die berufliche Aus- und Weiterbildung hat in den einzelnen Unternehmungen eine wachsende Bedeutung. Ergänzend wird sie in der Vereinigung für Berufsbildung der schweizerischen Versicherungswirtschaft im Milizsystem gepflegt.

Die Bedeutung am Arbeits- und am Wohnungsmarkt

Die Bedeutung der Assekuranz für die Wohnraumbeschaffung ist bekannt. Einerseits stellen die Gesellschaften Wohnraum zur Verfügung und tragen durch den sorgfältigen Unterhalt der Gebäude bei zur Erhaltung des hohen Standards der vermieteten Wohnungen in unserem Land. Andererseits erleichtern sie durch den Hypothekarkredit den Zugang zum Eigenheim. Der Anteil der Haushalte, die in den eigenen vier Wänden wohnen, ist mit 31% in der Schweiz allerdings vergleichsweise bescheiden. Um das Wohneigentum zu fördern, hat die Schweizer Privatassekuranz der Verwendung von Mitteln der 2. Säule für das Eigenheim zugestimmt. Aber Wunder dürfen nicht erwartet werden, weil jungen Familien – und hier wäre das Eigenheim am wünschbarsten – ein geringes Altersguthaben zur Verfügung steht, das zu diesem Zweck eingesetzt werden kann. Wenn der Anteil der Immobilieninvestitionen an den Gesamtanlagen der Versicherungsgesellschaften kleiner geworden ist, liegt das an der Marktlage, die sich durch eine gewisse Sättigung bei verschiedenen Kategorien kennzeichnet, und am engen gesetzlichen Rahmen.

Assekuranz im wirtschaftlichen Wettbewerb

Mit ihren Aufgaben im Rahmen der Risikodeckung und der Vorsorge, bei der Krankheits-, Unfall- und Schadenprävention, als Arbeitgeber und Ausbilder sowie als Anleger mit der Bereitstellung und Erneuerung von Wohnraum nimmt die Versicherungswirtschaft wesentliche gesellschaftliche Aufgaben wahr. Sie handelt dabei als Akteurin im wirtschaftlichen Geschehen und bekennt sich zum Wettbewerb. Damit beweist sie, dass sich gesellschaftliche Verantwortung und Marktwirtschaft keineswegs ausschliessen. Im Gegenteil: zur typisch marktwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ist die Assekuranz geradezu gezwungen, denn sie kann nur jene Leistungen erbringen, die sie erwirtschaftet. Das ist heute nicht mehr allseits anerkannt. Staaten neigen dazu, Leistungen zu versprechen, ohne recht zu wissen, woher die Mittel in mittlerer oder fernerer Zukunft nehmen. Das Rezept lautet dann: Umverteilung. Der SVV hat sich Tendenzen zur Verstärkung dieses Vorgangs in unserem Land widersetzt und wird das auch weiterhin mit Überzeugung tun. Denn die Versicherer stehen

zum Drei-Säulen-Prinzip und wollen ihren Beitrag dazu auch in Zukunft leisten. Hüten wir uns, durch weitere Steigerung der staatlichen Umverteilung den Willen zur Selbstverantwortung und zu unternehmerischem Risiko zu untergraben.

Das Ja zum Wettbewerb hat die Versicherungswirtschaft in die Tat umgesetzt. Die Verbandsabsprachen sind weggefallen. Man könnte sagen: Andere sprechen von der Deregulierung, in der Versicherungswirtschaft ist sie Realität. Das gilt auch für die staatliche Aufsicht. Der Ersatz der Produktenehmigung durch die Solvenzkontrolle der Gesellschaften ist weit fortgeschritten. Mit einer Totalrevision des Versicherungsaufsichtsrechts wird diese Änderung im Aufsichtssystem nun adäquat umgesetzt. Damit werden die Rechtsgrundlagen für die Ausübung der Versicherungstätigkeit in der Schweiz erneuert und zukunftsorientiert ausgestaltet.

Nein zu einer Reregulierung

Eines freilich möchten wir Versicherer nicht: die Reregulierung mit der Ablösung der Produktkontrolle durch eine erweiterte gesetzliche Ordnung. Wir brauchen keine staatlich verordneten Standardprodukte, die sich ja auch nicht zu völlig verschiedenen Tarifen anbieten liessen, denn die Prämien berechnen sich nach den Risiken, und die sind für alle Gesellschaften gleich. Die nun bestehende erweiterte Produktpalette bedingt eine gute Kundeninformation. Wir sind unsererseits daran interessiert und erblicken darin ein Wettbewerbsargument. Keine Freude aber hätten wir, wenn wir gesetzlich verpflichtet würden, schon dem Versicherungsantrag und dann der Police eine Unsumme von Kleingedrucktem beizufügen. Unterschätzen wir doch den Kunden nicht, den wir als Partner betrachten und der sich durchaus ein Urteil bilden kann. Wir wollen die Marktwirtschaft und sind überzeugt, dass das der richtige Weg ist, und zwar vom Standpunkt der Gesellschaften und ebenso von jenem der Kunden aus.

Starke Auslandsverflechtung

Die schweizerische Versicherungswirtschaft handelt hier und ist sich des Bezugs zu ihrem gesellschaftlichen Umfeld bewusst. Aber sie handelt nicht nur hier. Über 60% des Prämienvolumens von insgesamt über 100 Mrd. Franken wurden auch im letzten Jahr im Ausland erwirtschaftet. Das geschieht zur Hauptsache durch Niederlassungen und Tochtergesellschaften, die ihrerseits im betreffenden Markt und in ihrem gesellschaftlichen Umfeld tätig sind. Dabei entbehrt es nicht eines gewissen Reizes, die Unterschiede zu sehen, die in ausgeprägtem Mass auch innerhalb der Europäischen Union bestehen. Sie sind Ausdruck eigenständiger Gewohnheiten und Entwicklungen, im Lebensversicherungsbereich auch der unterschiedlichen Vorsorgesysteme. Der gemeinsame Markt ist – jedenfalls im Versicherungsbereich – kein uniformer Markt, und der grenz-

überschreitende Abschluss von Versicherungsverträgen bezieht sich primär auf bestimmte Risikoarten (Industrieversicherung, Transportversicherung, Personalvorsorge multinationaler Gesellschaften, Rückversicherung).

In der Notwendigkeit, nationale Märkte durch Tochtergesellschaften oder Niederlassungen bearbeiten zu lassen, die nach dem entsprechenden nationalen Recht handeln, liegt auch die Erklärung, warum die schweizerische Versicherungswirtschaft schon von den 1860er Jahren an im Ausland tätig sein konnte, obwohl der erste Staatsvertrag über das Versicherungswesen erst 1989 in der Form des Schadenversicherungsabkommens mit der Europäischen Gemeinschaft abgeschlossen worden ist. Im Rückblick ist es erstaunlich, wie rasch die neugegründeten schweizerischen Versicherungsunternehmen auch ausserhalb des Landes Fuss fassten, häufig wenige Jahre nach ihrer Gründung. Dieser internationale Bezug ist nicht kleiner geworden, und die Schweizer Gesellschaften bilden auf verschiedenen Märkten die erste Gruppe der dort tätigen ausländischen Versicherer. Umgekehrt sind auch auf dem schweizerischen Markt zunehmend Tochtergesellschaften von grossen Unternehmen mit Hauptsitz in einem andern Staat tätig.

Im internationalen Bereich kommt in vielfältiger Form die Zusammenarbeit von Unternehmen der Finanzdienstleistungen zum Ausdruck. Allfinanz im Sinne des Verkaufs fondsgebundener Lebensversicherungen ist dafür nur ein Stichwort. Andere Formen der Verbindung von Versicherungen und Bankprodukten entwickeln sich. An Bankschaltern werden aber auch klassische Versicherungsprodukte verkauft. In einzelnen Ländern ist das schon der normale Weg. In verschiedenen Staaten sind die wichtigsten Lebensversicherer Tochtergesellschaften von Banken, und schweizerische Versicherungsgesellschaften haben deshalb nicht nur in der Schweiz Formen der Zusammenarbeit mit Banken entwickelt, sondern sich im Ausland auch an solchen beteiligt. Die Vertriebswege sind vielfach ohnehin anders strukturiert, zum Teil mit stärkerem Gewicht der Makler neben oder statt des unternehmenseigenen Aussendienstes. So werden die schweizerischen Gesellschaften von entsprechenden Neuentwicklungen im eigenen Land nicht überrascht.

Dynamische Entwicklung

Mit der schweizerischen Versicherungswirtschaft lebt ihr Verband in einer dynamischen Zeit. Von den Veränderungen auf nationaler Ebene hat die Kooperation der Banken und Versicherungen in letzter Zeit besondere Beachtung gefunden. Im internationalen Bereich wird die geographische Ausdehnung der Aktionsfelder von der sachlichen Erweiterung der Tätigkeit der Versicherungsgesellschaften begleitet. Alles fliesst; die Branche ist in voller Bewegung. Dynamik und Innovation sind heute Voraussetzungen der Geschäftstätigkeit. In einem intensiven Wettbewerb müssen

sich die Schweizer Versicherer auf nationalem und auf internationalem Boden bewähren. Sie nehmen die Herausforderung an und handeln nach strengen wirtschaftlichen Regeln und im Bewusstsein ihrer gesellschaftlichen Verantwortung zugleich.

Kontaktadresse: Schweizerischer Versicherungsverband, Postfach 4288, 8022 Zürich, Tel: 01 208 28 28, Fax: 01 208 28 00