

VERÖFFENTLICHUNGEN DER  
HAMBURGER GESELLSCHAFT  
ZUR FÖRDERUNG DES VERSICHERUNGSWESENS MBH, HAMBURG

Stefan Häusele

„Standort Deutschland“ für Versicherungen

– Eine vergleichende Analyse ausgewählter  
europäischer Länder –

Herausgeber:  
Hamburger Gesellschaft  
zur Förderung des Versicherungswesens mbH  
Abteistraße 15  
D-20149 Hamburg

Heft 22  
August 1999

Stefan Häusele

# „Standort Deutschland“ für Versicherungen

– Eine vergleichende Analyse ausgewählter  
europäischer Länder –

**Häusele, Stefan:**

„Standort Deutschland“ für Versicherungen : eine vergleichende Analyse ausgewählter europäischer Länder / Stefan Häusele. [Hrsg.: Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH]. – Karlsruhe : VWW, 1999

(Veröffentlichungen der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Hamburg ; H. 22)

Zugl.: Köln, Univ. Diss.

ISBN 3-88487-799-2

© Verlag Versicherungswirtschaft GmbH Karlsruhe 1999  
Herstellung Karl Elser Druck GmbH Mühlacker

ISSN 0947-6067  
ISBN 3-88487-799-2

### III

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Abbildungsverzeichnis.....	XI
Abkürzungsverzeichnis .....	XIV
1 Einleitung.....	1
1.1 Die Versicherungswirtschaft und die aktuelle Standortdebatte.....	1
1.2 Ziel und Aufbau der Arbeit .....	3
1.3 Begriffsbestimmungen und Abgrenzung.....	5
1.3.1 Versicherungsmarkt .....	5
1.3.2 Standorte .....	8
1.3.3 Internationaler Handel und internationale Produktion .....	9
1.3.4 Internationale Wettbewerbsfähigkeit und Standortwettbewerb .....	10
2 Der Versicherungsmarkt als Teilsystem eines nationalen Standorts .....	13
2.1 Gesamtwirtschaft und Versicherungswirtschaft.....	13
2.2 Strukturwandel .....	16
2.3 Internationalisierung von Versicherungsmärkten.....	18
2.3.1 Weltwirtschaftlicher Strukturwandel .....	18
2.3.2 Liberalisierung von Versicherungsmärkten .....	21
2.3.2.1 Vorbemerkung .....	21
2.3.2.2 Europäischer Versicherungsbinnenmarkt .....	23
2.3.2.3 Liberalisierung durch die Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD).....	24
2.3.2.4 Allgemeines Abkommen der Welthandelsorganisation (WTO) über den Handel mit Dienstleistungen .....	25
2.3.2.5 Auswirkungen der Liberalisierung .....	27
3 Standorttheorien.....	28
3.1 Überblick.....	28
3.2 Traditionelle Standorttheorien.....	29
3.2.1 Erste Ansätze der Standorttheorie: von Thünen und Weber .....	29
3.2.2 Fortentwicklung der betriebswirtschaftlichen Standorttheorie .....	30
3.2.3 Außenhandelstheorie.....	31

3.3 Neuere Standorttheorien.....	33
3.3.1 Theorien der Internationalisierung der Unternehmen .....	33
3.3.2 Branchenorientierte Theorien mit standorttheoretischen Elementen .....	35
3.3.3 Theorie des Standortwettbewerbs .....	36
3.4 Standorttheorie in der Versicherungswissenschaft.....	37
3.5 Zur Auswahl des Untersuchungsansatzes dieser Arbeit.....	39
4 Grundlagen einer internationalen Standorttheorie für Versicherungen .....	41
4.1 Grundmodell.....	41
4.2 Standortverteilungen bei nationalen und internationalen Versicherungs- geschäften.....	47
4.2.1 Vorbemerkung.....	47
4.2.2 Fallgruppen der Standortverteilung.....	49
4.2.2.1 "Rein nationales" Versicherungsgeschäft .....	49
4.2.2.2 Export von Versicherungsschutz .....	49
4.2.2.3 Partielle Produktion von Versicherungsschutz im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Ausland .....	50
4.2.2.4 Partielle Produktion im Ausland beim Absatz an Versicherungs- nehmer im Inland .....	52
4.2.2.5 Vollständige Produktion von Versicherungsschutz im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Ausland .....	53
4.2.2.6 Sonderfälle.....	54
4.3 Nationale Standortfaktoren von Versicherungsmärkten .....	56
4.3.1 Merkmale nationaler Standortfaktoren.....	56
4.3.1.1 Begriff.....	56
4.3.1.2 Nationale Standortfaktoren und internationale Wettbewerbs- fähigkeit .....	56
4.3.1.3 Nationale Grenzen und nationale Standortfaktoren.....	57
4.3.1.4 Gesamtwirtschaftliche und versicherungsspezifische Standort- faktoren .....	59
4.3.2 Ein Standortfaktorensystem für Versicherungsmärkte.....	59
4.3.2.1 Überblick .....	59
4.3.2.2 Nachfragebedingungen .....	61
4.3.2.3 Sozialversicherung.....	61
4.3.2.4 Faktorbedingungen .....	62
4.3.2.5 Versicherungsaufsicht.....	63

4.3.2.6 Steuern .....	64
4.3.2.7 Internationalitätsfaktoren .....	65
4.3.3 Bedeutung nationaler Standortfaktoren für Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer .....	65
4.4 Internationale Standortpolitik von Versicherungen.....	68
4.4.1 Inhalt der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern .....	68
4.4.2 Internationale Standortpolitik von Versicherungsunternehmen.....	71
4.4.2.1 Vorbemerkung .....	71
4.4.2.2 Grundformen der internationalen Standortpolitik von Versiche- rungsunternehmen.....	72
4.4.2.2.1 Absatzorientierte internationale Standortpolitik .....	72
4.4.2.2.2 Produktionsorientierte internationale Standortpolitik.....	73
4.4.2.2.3 Internationale Standortpolitik als Element einer Globalisierungsstrategie.....	74
4.4.2.3 Möglichkeiten und Grenzen internationaler standortpolitischer Maßnahmen von Versicherungsunternehmen.....	75
4.4.2.3.1 Zielanpassung .....	75
4.4.2.3.2 Beeinflussung nationaler Standortfaktoren.....	76
4.4.2.3.3 Gestaltung der nationalen Standorte von Versicherungsunternehmen bei Standortspaltung.....	77
4.4.2.3.3.1 Überblick .....	77
4.4.2.3.3.2 Produktion des Versicherungsgeschäfts .....	79
4.4.2.3.3.2.1 Risikogeschäft.....	79
4.4.2.3.3.2.2 Spar-/Entspargeschäft .....	83
4.4.2.3.3.2.3 Dienstleistungsgeschäft.....	83
4.4.2.3.3.3 Produktion des Kapitalanlagegeschäfts .....	90
4.4.2.3.3.3.1 Vorbemerkung .....	90
4.4.2.3.3.3.2 Kapital- und Raumüber- lassungen .....	90
4.4.2.3.3.3.3 Dienstleistungen im Kapital- anlagegeschäft.....	92
4.4.2.3.4 Gestaltung des nationalen Standorts von Versiche- rungsunternehmen bei Standorteinheit .....	94
4.4.2.3.5 Zusammenfassung: Internationale Standortpolitik von Versicherungsunternehmen .....	95

4.4.3 Internationale Standortpolitik von Versicherungsnehmern.....	96
4.4.3.1 Grundformen der internationalen Standortpolitik von Versicherungsnehmern.....	96
4.4.3.1.1 Vorbemerkung .....	96
4.4.3.1.2 Internationale Standortpolitik privater Haushalte .....	96
4.4.3.1.3 Internationale Standortpolitik von Unternehmen.....	98
4.4.3.2 Möglichkeiten und Grenzen internationaler standortpolitischer Maßnahmen von Versicherungsnehmern.....	99
4.4.3.2.1 Zielanpassung .....	99
4.4.3.2.2 Beeinflussung nationaler Standortfaktoren.....	100
4.4.3.2.3 Verlagerung des versicherten Risikos.....	101
4.4.3.2.4 Verlagerung der Versicherungsnachfrage.....	102
4.4.3.2.5 Selbstversicherung durch Gründung eines Captive- Versicherungsunternehmens .....	103
4.4.3.2.6 Zusammenfassung: Internationale Standortpolitik von Versicherungsnehmern .....	105
4.5 Bewertung nationaler Standortfaktoren.....	105
4.5.1 Vorbemerkung.....	105
4.5.2 Volkswirtschaftliche Bewertung.....	105
4.5.3 Betriebswirtschaftliche Bewertung .....	109
4.5.4 Zusammenfassung: Bewertungskriterien für nationale Standortfaktoren .....	112
5 Standortfaktoren ausgewählter Länder .....	113
5.1 Vorbemerkung.....	113
5.2 Auswahl der Vergleichsländer .....	114
5.3 Standortfaktorbereich Nachfragebedingungen.....	117
5.3.1 Bedeutung des Standortfaktorbereichs Nachfragebedingungen.....	117
5.3.2 Nachfragebedingungen in den Vergleichsländern.....	121
5.3.2.1 Höhe der Versicherungsnachfrage.....	121
5.3.2.2 Wachstum der Versicherungsnachfrage .....	125
5.3.2.3 Gewinnpotentiale.....	128
5.3.3 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Nachfragebedingungen.....	132



## VII

5.4 Standortfaktorbereich Sozialversicherung .....	133
5.4.1 Sozialversicherung als Teilsystem der Sozialpolitik.....	133
5.4.1.1 Abgrenzung.....	133
5.4.1.2 Umfang der Sozialleistungen in den Vergleichsländern.....	134
5.4.2 Bedeutung des Standortfaktorbereichs Sozialversicherung .....	136
5.4.3 Demographische Entwicklung und Sozialversicherung.....	139
5.4.3.1 Auswirkungen der demographischen Entwicklung auf die Sozialversicherung.....	139
5.4.3.2 Demographische Entwicklung in den Vergleichsländern.....	142
5.4.4 Alterssicherung.....	144
5.4.4.1 Bedeutung des Standortfaktors Alterssicherung.....	144
5.4.4.2 Alterssicherungssysteme in den Vergleichsländern.....	145
5.4.5 Sicherungssysteme für das Krankheits- und das Pflegerisiko.....	153
5.4.5.1 Bedeutung der Standortfaktors Sicherungssysteme für das Krankheits- und das Pflegerisiko.....	153
5.4.5.2 Sicherungssysteme für das Krankheitsrisiko in den Vergleichs- ländern.....	155
5.4.5.3 Sicherungssysteme für das Pflegerisiko in den Vergleichsländern.....	164
5.4.6 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Sozialversicherungen.....	170
5.5 Standortfaktorbereich Faktorbedingungen .....	171
5.5.1 Bedeutung des Standortfaktorbereichs Faktorbedingungen.....	171
5.5.2 Arbeitsleistungen.....	171
5.5.2.1 Bedeutung des Standortfaktors Arbeitsleistungen.....	171
5.5.2.2 Standortfaktor Arbeitsleistungen in den Vergleichsländern.....	173
5.5.2.2.1 Kosten .....	173
5.5.2.2.2 Qualifikation .....	179
5.5.2.2.3 Exkurs: Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen in Deutschland .....	180
5.5.3 Dienstleistungen.....	181
5.5.3.1 Vermittlungsdienstleistungen .....	181
5.5.3.2 Sonstige Dienstleistungen.....	184
5.5.4 Rückversicherungsschutz.....	186
5.5.5 Kapital .....	187
5.5.6 Sonstige Produktionsfaktoren .....	189
5.5.7 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Faktorbedingungen.....	189

## VIII

5.6 Standortfaktorbereich Versicherungsaufsicht .....	191
5.6.1 Bedeutung des Standortfaktorbereichs Aufsichtsrecht.....	191
5.6.2 Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen in den Vergleichsländern .....	197
5.6.2.1 Grundzüge des Aufsichtsrechts .....	197
5.6.2.1.1 EU-/EWR-Länder .....	197
5.6.2.1.2 Schweiz.....	200
5.6.2.2 Aufsichtsregeln für Auslandstätigkeiten von Erstversicherungs- unternehmen.....	203
5.6.2.2.1 EU-/EWR-Länder .....	203
5.6.2.2.2 Schweiz .....	205
5.6.2.3 Praxis der Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen .....	207
5.6.2.4 Unterschiede in einzelnen aufsichtsrechtlichen Regelungs- bereichen.....	209
5.6.2.4.1 Vorbemerkung .....	209
5.6.2.4.2 Spartenrennung.....	209
5.6.2.4.3 Kapitalanlagevorschriften .....	212
5.6.2.4.4 Eigenmittelausstattung.....	218
5.6.2.4.5 Rechnungszins bei der Bemessung der Deckungs- rückstellung in der Lebensversicherung .....	222
5.6.2.4.6 Tarifgenehmigung.....	226
5.6.3 Aufsicht über Versicherungsvermittler in den Vergleichsländern .....	227
5.6.4 Aufsicht über Rückversicherungsunternehmen in den Vergleichsländern .....	230
5.6.5 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Versicherungsaufsicht .....	234
5.7 Standortfaktorbereich Steuern .....	235
5.7.1 Vorbemerkung.....	235
5.7.2 Steuer- und Abgabenbelastung in den Vergleichsländern.....	238
5.7.3 Besteuerung der Versicherungsunternehmen .....	239
5.7.3.1 Bedeutung des Standortfaktors Besteuerung der Versicherungsunternehmen.....	239
5.7.3.2 Besteuerung der Versicherungsunternehmen in den Vergleichs- ländern.....	242
5.7.3.2.1 Vorbemerkung .....	242
5.7.3.2.2 Körperschaftsteuer .....	243
5.7.3.2.2.1 Steuersatz.....	243

5.7.3.2.2.2 Bemessungsgrundlage.....	246
5.7.3.2.2.2.1 Vorbemerkung .....	246
5.7.3.2.2.2.2 Kapitalanlagen .....	247
5.7.3.2.2.2.3 Schadenrückstellungen .....	249
5.7.3.2.2.2.4 Schwankungsrückstellungen.....	251
5.7.3.2.2.2.5 Abschlußkosten.....	256
5.7.3.2.2.2.6 Zusammenfassung: Steuerliche Bemessungsgrundlage.....	257
5.7.3.2.3 Weitere Steuerarten.....	258
5.7.3.2.4 Besteuerung der Auslandsaktivitäten von Versicherungsunternehmen.....	259
5.7.3.2.4.1 Überblick .....	259
5.7.3.2.4.2 Form der Auslandsaktivität.....	260
5.7.3.2.4.3 Behandlung der Gewinne oder Verluste der Auslandseinheit beim Mutterunternehmen .....	261
5.7.3.2.4.4 Exkurs: Steuerrechtliche Vorschriften zur Verhinderung von Gewinnverlagerungen ins Ausland.....	265
5.7.3.3 Zusammenfassung: Besteuerung der Versicherungsunternehmen.....	267
5.7.4 Besteuerung der Versicherungsnehmer .....	269
5.7.4.1 Bedeutung des Standortfaktors Besteuerung der Versicherungsnehmer.....	269
5.7.4.2 Besteuerung der Versicherungsnehmer in den Vergleichsländern .....	270
5.7.5 Besteuerung der Versicherungsgeschäfte.....	277
5.7.5.1 Bedeutung des Standortfaktors Besteuerung der Versicherungsgeschäfte .....	277
5.7.5.2 Besteuerung der Versicherungsgeschäfte in den Vergleichsländern.....	277
5.7.6 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Steuern.....	282
5.8 Internationalitätsfaktoren.....	283
5.8.1 Bedeutung der Standortfaktorbereichs Internationalitätsfaktoren.....	283
5.8.2 Angebotsstrukturen .....	284
5.8.3 Nationale Versicherungskulturen .....	289
5.8.4 Geographische Lage .....	291
5.8.5 Sprache.....	292

5.8.6 Wechselkurse .....	295
5.8.6.1 Vorbemerkungen .....	295
5.8.6.2 Bedeutung des Standortfaktors Wechselkurse .....	296
5.8.6.2.1 Bedeutung des Standortfaktors Wechselkurse für Direktinvestitionen von Versicherungsunternehmen .....	296
5.8.6.2.2 Bedeutung des Standortfaktors Wechselkurse für den internationalen Handel mit Versicherungsschutz .....	297
5.8.6.3 Wechselkurse der Währungen der Vergleichsländer .....	300
5.8.6.4 Auswirkungen der Europäischen Währungsunion .....	301
5.8.7 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Internationalitätsfaktoren .....	304
5.9 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse des Vergleichs der Standort- faktoren ausgewählter Länder .....	304
6 Indikatoren zur Bewertung des Standorts Deutschland für Versicherungen .....	308
6.1 Vorbemerkung .....	308
6.2 Direktinvestitionen in der Versicherungswirtschaft .....	308
6.2.1 Direktinvestitionen als Indikator der Standortattraktivität .....	308
6.2.2 Direktinvestitionen in Unternehmen des Versicherungsgewerbes in den Vergleichsländern .....	311
6.3 Außenhandel mit Versicherungsdienstleistungen .....	315
6.3.1 Außenhandel mit Versicherungsdienstleistungen als Indikator der Standortattraktivität .....	315
6.3.2 Außenhandel mit Versicherungsdienstleistungen in den Vergleichs- ländern .....	316
6.4 Internationale Verflechtung der Versicherungsmärkte .....	319
6.4.1 Internationale Verflechtung als Indikator der Standortattraktivität .....	319
6.4.2 Internationale Verflechtung in den Vergleichsländern .....	320
6.5 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse der Analyse der Indikatoren der Standortattraktivität .....	323
7 Zusammenfassung und Ausblick .....	324
 Anhang .....	 329
Literaturverzeichnis .....	333

**Abbildungsverzeichnis**

Abb. 1:	Versicherungsmarktmodell.....	5
Abb. 2:	Internationale Wettbewerbsfähigkeit und Standortattraktivität.....	12
Abb. 3:	Beziehungen zwischen Gesamt- und Versicherungswirtschaft.....	13
Abb. 4:	Strukturelle Veränderungen des Anteils der Wirtschaftsbereiche an der Bruttowertschöpfung in der Bundesrepublik Deutschland.....	16
Abb. 5:	Jährliche nominale Wachstumsraten des Außenhandels mit produzierten Gütern, Dienstleistungen und Versicherungen in der Bundesrepublik Deutschland 1950-97.....	19
Abb. 6:	Jährliche nominale Wachstumsraten der Bestände der Direktinvestitionen in Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und in Finanzdienstleistungsunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland 1977-96.....	20
Abb. 7:	Eklektische Theorie von Dunning.....	34
Abb. 8:	Ein Grundmodell einer Standorttheorie für Versicherungen.....	41
Abb. 9:	Erweiterung des Grundmodells auf nationale Standorte.....	43
Abb. 10:	Grundtypen der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen.....	45
Abb. 11:	Nationales Versicherungsgeschäft.....	49
Abb. 12:	Export von Versicherungsschutz.....	49
Abb. 13:	Partielle Produktion im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Ausland.....	50
Abb. 14:	Partielle Produktion im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Inland.....	52
Abb. 15:	Vollständige Produktion von Versicherungsschutz im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Ausland.....	53
Abb. 16:	Vollständige Produktion von Versicherungsschutz im Inland für ausländische Risiken inländischer Versicherungsnehmer.....	54
Abb. 17:	Internationale Deckungskonzepte.....	55
Abb. 18:	Standortfaktorbereiche nationaler und internationaler Versicherungsgeschäfte.....	60
Abb. 19:	Bedeutung der Standortfaktorbereiche für die Marktparteien.....	66
Abb. 20:	Standortpolitik von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern.....	68

Abb. 21: Möglichkeiten der internationalen Verteilung der Produktions- und Absatzstandorte eines Versicherungsunternehmens .....	77
Abb. 22: Möglichkeiten der Entstehung internationaler Wettbewerbsverzerrungen .....	111
Abb. 23: Bestimmungsfaktoren und Merkmale der realisierten Nachfrage .....	118
Abb. 24: Numerische Darstellung der Versicherungsnachfrage 1996.....	121
Abb. 25: Graphische Darstellung der Versicherungsnachfrage 1996.....	123
Abb. 26: Reale Wachstumsraten der Erstversicherungsgeschäfte 1990-96.....	126
Abb. 27: Bruttoschadenquoten in der Nicht-Lebensversicherung 1992-96.....	130
Abb. 28: Kombinierte Bruttoschaden- und -kostenquoten in der Nicht-Lebensversicherung 1992-1996.....	131
Abb. 29: Sozialleistungsquoten 1980-95.....	135
Abb. 30: Solidaritätsprinzip versus Leistungsprinzip.....	138
Abb. 31: Entwicklung des Altersquotienten 65.....	143
Abb. 32: Grundkonzeptionen der Alterssicherungssysteme.....	146
Abb. 33: Finanzierung und Leistungen der Alterssicherungssysteme 1996.....	150
Abb. 34: Grundkonzeptionen der gesetzlichen Absicherungssysteme für das Krankheitsrisiko.....	156
Abb. 35: Finanzierung und Leistungen der gesetzlichen Sicherungssysteme für das Krankheitsrisiko 1996.....	160
Abb. 36: Lohnstückkosten im Niveauvergleich 1993 .....	177
Abb. 37: Veränderungsraten der Lohnstückkosten 1990-95 .....	178
Abb. 38: Anteile der Vertriebswege am gesamten Erstversicherungsgeschäft 1995.....	183
Abb. 39: Portokosten für Standardbriefe 1993 .....	185
Abb. 40: Verteilung der Aufsichtskompetenzen beim Tätigkeitslandprinzip .....	194
Abb. 41: Verteilung der Aufsichtskompetenzen beim Sitzlandprinzip.....	195
Abb. 42: Spartentrennung.....	210
Abb. 43: Ausübung der Wahlrechte bei den Kapitalanlagevorschriften .....	214
Abb. 44: Struktur der Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen 1996.....	217
Abb. 45: Wettbewerbsverzerrungen bei unterschiedlichen Regeln zur Bestimmung des Rechnungszinses.....	224
Abb. 46: Aufsichtsregeln für Versicherungsvermittler.....	228

### XIII

Abb. 47: Aufsicht über Rückversicherungsunternehmen .....	232
Abb. 48: Steuer- und Sozialabgabenquoten 1985-96 .....	238
Abb. 49: Gültigkeit des Steuerrechts bei unterschiedlichen Formen der Auslandstätigkeit .....	241
Abb. 50: Körperschaftsteuersätze und Körperschaftsteuersysteme 1998 .....	243
Abb. 51: Regeln zur Bildung von Schwankungsrückstellungen .....	255
Abb. 52: Steuerliche Behandlung von Abschlußkosten .....	257
Abb. 53: Weitere Steuerarten der Versicherungsunternehmen .....	258
Abb. 54: Ebenen der steuerlichen Belastung der Auslandsaktivität .....	262
Abb. 55: Abzugsfähigkeit der Prämien und Besteuerung der Versicherungs- leistungen in der kapitalbildenden Lebens- und der Rentenver- sicherung .....	272
Abb. 56: Abzugsfähigkeit der Prämien in den wichtigsten Versicherungs- zweigen mit Ausnahme der kapitalbildenden Lebens- und der Rentenversicherung .....	273
Abb. 57: Steuern auf Versicherungsgeschäfte .....	279
Abb. 58: Vorteils-/Nachteilsprofile der Markteintrittsmethoden .....	284
Abb. 59: Angebotsstrukturen 1996 .....	286
Abb. 60: Landessprachen und Fremdsprachenkenntnisse .....	294
Abb. 61: Vereinfachtes Prämien-/Kostenmodell für internationale Versiche- rungsgeschäfte .....	299
Abb. 62: Veränderungen der Wechselkurse der Währungen der Vergleichs- länder zur Deutschen Mark 1985-97 .....	300
Abb. 63: Länderverteilung der Direktinvestitionsbestände 1990-96 .....	312
Abb. 64: Saldo der Direktinvestitionsbestände 1990-96 .....	313
Abb. 65: Saldo der Direktinvestitionsströme 1990-97 .....	314
Abb. 66: Saldo des Außenhandels mit Versicherungsdienstleistungen 1990-97 .....	318
Abb. 67: Internationale Verflechtung der Versicherungsmärkte 1996 .....	321

**Abkürzungsverzeichnis**

a.a.O.	am angegebenen Ort
Abb.	Abbildung
Abl.	Amtsblatt
AG	Arbeitgeber
AN	Arbeitnehmer
Aufl.	Auflage
BAV	Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen
BB	Der Betriebs-Berater
Bd.	Band
Best/Life	Best's Review Life/Health Insurance Edition
Best/Prop	Best's Review Property/Casualty Insurance Edition
BSP	Bruttosozialprodukt
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CAPA	Comité d'Action pour la Productivité dans l'Assurance
CEA	Comité Européen des Assurances
DB	Der Betrieb
DBW	Die Betriebswirtschaft
d.h.	das heißt
DI	Direktinvestitionen
Diss.	Dissertation
DM	Deutsche Mark
DOK	Die Ortskrankenkasse
ECU	European Currency Unit
ErstVU	Erstversicherungsunternehmen
etc.	et cetera
EFTA	European Free Trade Association
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
EWU	Europäische Währungsunion
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FS	Festschrift
GATS	General Agreement on Trade in Services



GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
ggf.	gegebenenfalls
GP	The Geneva Papers on Risk and Insurance, Issues and Practice
H.	Heft
Habil.	Habilitationsschrift
HdV	Handwörterbuch der Versicherung, hrsg. von Dieter Farny u.a., Karlsruhe 1988
HdWW	Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, zugleich Neu- auflage des Handwörterbuchs für Sozialwissenschaften, hrsg. von W. Albers u.a., Stuttgart u.a., 1981
Hrsg.	Herausgeber
hrsg.	herausgegeben
HWB	Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. von W. Wittmann u.a., 5. Aufl., Stuttgart 1993
HWM	Handwörterbuch des Marketing, hrsg. von B. Tietz u.a., 2. Aufl., Stuttgart 1995
HWO	Handwörterbuch der Organisation, hrsg. von E. Frese, 3. Aufl., Stuttgart 1992
IFSC	International Financial Services Center
KA	Kapitalanlagen
k.A.	keine Angaben
L'Argus	L'Argus, Journal International des Assurances
Mrd.	Milliarden
Mio.	Millionen
Nr.	Nummer
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development
o.O.	ohne Ort
o.S.	ohne Seite
Rst	Rückstellung
RückVU	Rückversicherungsunternehmen
S.	Seite
SB	Selbstbeteiligung
Sp.	Spalte
SVR	Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftli- chen Entwicklung
SchweizVZ	Schweizerische Versicherungs-Zeitschrift
Tz.	Textziffer
u.a.	und andere

u.ä.	und ähnliche
usw.	und so weiter
VAG	Gesetz über die Beaufsichtigung von Versicherungsunternehmen
vgl.	vergleiche
vb	versicherungsbetriebe
VerBAV	Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen
VersR	Versicherungsrecht
VGA	Verband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz e.V.
vk	Versicherungskaufmann
VN	Versicherungsnehmer
VP	Die Versicherungspraxis
VRundschau	Die Versicherungsrundschau
VU	Versicherungsunternehmen
VVaG	Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit
VVerm	Versicherungsvermittler
VW	Versicherungswirtschaft
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium
WISU	Das Wirtschaftsstudium
WTO	World Trade Organisation
z.B.	zum Beispiel
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfgK	Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen
ZfV	Zeitschrift für Versicherungswesen
ZVersWiss	Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft

## 1 Einleitung

### 1.1 Die Versicherungswirtschaft und die aktuelle Standortdebatte

Die Bundesrepublik Deutschland als Wirtschaftsstandort war bereits 1975/76, 1981/82 und 1987/88 Gegenstand intensiver Diskussionen.<sup>1</sup> In diesen Jahren wurden auf politischer Ebene ernsthafte Überlegungen zur Lösung erkannter Standortprobleme angestellt, aber grundlegende Reformversuche unterblieben im Zuge der jeweils einsetzenden konjunkturellen Erholung, obwohl sich die Sockelarbeitslosigkeit mit jeder Rezessionsphase erhöhte.<sup>2</sup>

Im Jahr 1992 haben die nachlassende Wachstumsdynamik, ein deutlicher Anstieg der Arbeitslosigkeit und die hohe Abgabenbelastung zu einem Neuaufleben der Standortdebatte geführt. Diesmal dauern die wirtschaftlichen Probleme und damit auch die Diskussion eine längere Zeit an.<sup>3</sup> Die Bundesregierung hat 1996 ein unpopuläres Paket wirtschaftspolitischer Maßnahmen geschnürt, das von den Arbeitgebern als unzureichend und von Arbeitnehmern und Bürgern als Ende des Sozialstaates bewertet wurde.<sup>4</sup> Gegen Ende der neunziger Jahre sind ein erhöhtes wirtschaftliches Wachstum und eine leichte Erholung am Arbeitsmarkt zu erkennen, die als erste Anzeichen eines Endes der "Standortkrise" gewertet werden.<sup>5</sup>

Die langfristige Zunahme der Arbeitslosigkeit wird unter anderem auf die Intensivierung des internationalen Wettbewerbs zurückgeführt. Tatsächlich hängt die Existenz von Arbeitsplätzen in einer offenen Volkswirtschaft maßgeblich von der Fähigkeit

<sup>1</sup> Vgl. Bellendorf, H.: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im weltweiten Strukturwandel: konzeptionelle Analyse und empirische Beurteilung, Frankfurt a. M. u.a., 1993, S. 1f., Henzler, H.: Kritische Würdigung der Debatte um den Wirtschaftsstandort Deutschland, in: ZfB, (63) 1993, S. 5.

<sup>2</sup> Siehe hierzu: Eckhoff, J.: Beschäftigung und soziale Sicherung, Tübingen 1996, S. 7f.; Siebert, H.: Geht den Deutschen die Arbeit aus? Wege zu mehr Beschäftigung, München 1995, S. 15ff.

<sup>3</sup> Vgl. Löbke, K.: Standortqualität und Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich: Empirische Befunde - Schlußfolgerungen für die Wirtschaftspolitik, in: Standort Deutschland, hrsg. von der Landeszentrale für politische Bildung Baden-Württemberg, Stuttgart u.a., 1994, S. 35. Auch der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hat den Standortwettbewerb in seinen letzten Jahresgutachten verstärkt behandelt: SVR: Im Standortwettbewerb, Jahresgutachten 1995/96, Stuttgart 1995, insb. Tz. 252ff., SVR: Reformen voranbringen, Jahresgutachten 1996/97, Stuttgart 1996, Tz. 247ff.

<sup>4</sup> Siehe hierzu: Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Aktionsprogramm für Investitionen und Arbeitsplätze vom 30.1.1996 und Programm für mehr Wachstum und Beschäftigung vom 25.4.1996, in: Arbeitsplätze schaffen, Zukunft gewinnen: Initiativen der Bundesregierung, Brühl 1996; Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Reformen für Investitionen und Arbeitsplätze: Bericht der Bundesregierung zur Umsetzung des Aktionsprogramms für Investitionen und Arbeitsplätze sowie des Programms für mehr Wachstum und Beschäftigung, Brühl 1997.

<sup>5</sup> Vgl. Ramthun, C.; Hoffmann, M.; Thelen, F.: Wieder eingeklinkt: drei Monate vor der Bundestagswahl kommt die deutsche Wirtschaft in Fahrt - auch dank einer politischen Kehrtwendung zu mehr Marktwirtschaft, in: Wirtschaftswoche, 1998, H. 27, S. 16ff.

heimischer Unternehmen ab, neue Produkte zu entwickeln und zu konkurrenzfähigen Preisen anzubieten.<sup>6</sup> Arbeitsplätze stehen im Wettbewerb mit anderen Ländern, entweder indirekt über den Handel mit Gütern oder Dienstleistungen oder direkt über die Migration von Erwerbstätigen und die große Mobilität des Kapitals; denn auf eine sinkende Wettbewerbsfähigkeit infolge negativer Ausprägungen bestimmter Standortfaktoren können Unternehmen mit Rationalisierung und der Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland reagieren.<sup>7</sup>

Der internationale Wettbewerb der Versicherungsunternehmen wird wie im produzierenden Gewerbe von den Standortbedingungen der nationalen Märkte beeinflusst. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Versicherungswirtschaft kann durch hohe Steuerbelastungen, hohe Arbeitskosten etc. gefährdet werden.<sup>8</sup> Auch in der Versicherungswirtschaft ist eine zunehmende Internationalisierung zu beobachten, wenngleich diese nicht so weit fortgeschritten ist wie im Industriegüterbereich. Dies hängt damit zusammen, daß das Versicherungsgeschäft nach einer "weltweit akzeptierten These ein local business"<sup>9</sup> ist. Viele Dienstleistungen der Versicherungsunternehmen erfordern die räumliche Nähe zum Kunden oder zum versicherten Risiko, z.B. die Kundenberatung, die Risikoanalyse und -bewertung und die Schadenregulierung. Deshalb ist es bei einem großen Teil der Versicherungsgeschäfte nicht möglich, Versicherungsschutz wie physische Güter zu exportieren.<sup>10</sup> Ausnahmen sind einige Geschäftsfelder, in denen die Lokalität der Versicherungsgeschäfte geringer ist, etwa die Rückversicherung oder die Versicherung von Industrierisiken. Die internationale Konkurrenz entsteht daher zum einen aus dem zunehmenden internationalen Handel von Versicherungsschutz in den dafür geeigneten Geschäftsfeldern. Ungleich bedeutender ist aber der Wettbewerb der Länder um die Investitionen der Versicherer, da es für Versicherungsunternehmen aufgrund der Eigenschaften des Wirtschaftsgutes Versicherungsschutz häufig zweckmäßig ist, eine Präsenz im Tätigkeitsland zu schaffen. Dieser Wettbewerb der Versicherungsstandorte hat mit der Schaffung des europäischen Versicherungsbinnenmarkts an Bedeutung gewonnen, denn dadurch ist der Eintritt in ausländische Märkte innerhalb der EU erleichtert worden.

---

<sup>6</sup> Vgl. Boss, A. u.a.: Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und Standortwettbewerb: die deutsche Wirtschaft auf dem Prüfstand, Tübingen 1989, S. 88.

<sup>7</sup> Vgl. Barthel, A.: Die Auswirkungen der Globalisierung auf den Standort Deutschland, in: Der Wirtschaftsstandort Deutschland, hrsg. von K. Eckart und S. Paraskewopoulos, Berlin 1997, S. 183f.; SVR: Im Standortwettbewerb, a.a.O., Tz. 253.

<sup>8</sup> Vgl. Michaels, B.: Der Versicherungsstandort vor neuen Herausforderungen, in: VW, (48) 1996, S. 1482ff.

<sup>9</sup> Farny, D.: Erfolgsfaktoren der Versicherungsmakler vor dem Hintergrund der Entwicklungen auf den nationalen und internationalen Versicherungsmärkten, in: ZVersWiss, (82) 1993, S. 344.

<sup>10</sup> Vgl. ebenda, S. 344.

Der Standortwettbewerb kann in zwei Formen stattfinden: Einmal vollziehen ausländische Versicherer ihre wirtschaftliche Aktivität teilweise oder vollständig im Land des Kunden, um die in den meisten Versicherungszweigen erforderliche Kundennähe zu erreichen. In diesem Fall stehen Länder als Absatzstandorte im Wettbewerb, da der nationale Standort der Kunden den Ort des Aufbaus von Produktionskapazitäten bestimmt. In der anderen Form gehen Versicherungsunternehmen wie Industrieunternehmen dazu über, Produktionsstätten wegen besserer Standortbedingungen ins Ausland zu verlagern, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten oder zu verbessern. Dabei werden geringere Preise für Produktionsfaktoren, bessere steuerliche Rahmenbedingungen oder ein günstigeres Aufsichtsrecht genutzt. Bei Entscheidungen dieser Art stehen nationale Standorte als Produktionsstandorte im Wettbewerb. Aus solchen Tendenzen kann ein Rückgang, eine Stagnation oder ein Zuwachs der Beschäftigung in der deutschen Versicherungswirtschaft resultieren.<sup>11</sup>

## 1.2 Ziel und Aufbau der Arbeit

Ziel der Arbeit ist eine Übertragung der allgemeinen Standortdebatte auf Versicherungen. Dabei sind drei Untersuchungsschwerpunkte zu erkennen:

- die Modellierung der nationalen Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, insbesondere die Behandlung versicherungsspezifischer Besonderheiten,
- die Erfassung der für Versicherungen wesentlichen Standortfaktoren des deutschen Versicherungsmarkts,
- die Bewertung einzelner Standortfaktoren bzw. der Standortattraktivität Deutschlands.

Zur weiteren Verdeutlichung und Abgrenzung des Themas erfolgen in den weiteren Abschnitten des ersten Kapitels einige begriffliche Erläuterungen.

Kapitel 2 enthält eine Einordnung der Standortfrage in der Versicherungswirtschaft in einen breiteren Rahmen. Zunächst wird ein Grundmodell zur Verknüpfung der versicherungswirtschaftlichen mit der gesamtwirtschaftlichen Standortfrage vorgestellt. Anschließend erfolgen kurze Darstellungen des Strukturwandels in der Bundesrepublik Deutschland sowie der Liberalisierungs- und Internationalisierungstendenzen der nationalen Versicherungsmärkte, womit die empirische Relevanz einer Untersuchung des deutschen Versicherungsstandorts verdeutlicht wird.

---

<sup>11</sup> Vgl. Maennig, W.: Bedenkliche Entwicklung, in: Wirtschaftswoche, (50) 1996, H. 17, S. 57.

Als Grundlage des eigenen Untersuchungsansatzes folgt in Kapitel 3 eine überblicksartige Darstellung bestehender Standorttheorien.

Auf Basis eines Grundmodells werden in Kapitel 4 die für den Versicherungsmarkt maßgeblichen Standortfaktoren systematisch analysiert und in Standortfaktorbereiche geordnet. Im Anschluß werden die Möglichkeiten und Grenzen der Standortpolitik von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern ausführlich diskutiert, insbesondere auch die Möglichkeiten der Verlagerung von Teilen der Produktion von Versicherungsschutz durch Versicherungsunternehmen ins Ausland. Das Kapitel schließt mit einer Erörterung, wie Standortentscheidungen aus volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht zu bewerten sind.

Die Kapitel 5 und 6 widmen sich der Frage der Standortqualität Deutschlands, also der Eignung der Rahmenbedingungen des deutschen Versicherungsstandorts für die derzeitigen und potentiellen wirtschaftlichen Aktivitäten von Versicherungsunternehmen einerseits und von Versicherungsnehmern andererseits. Die Standortqualität wird anhand eines Vergleichs der Ausprägungen von Standortfaktoren einzelner Länder (Kapitel 5) und anhand bestimmter Indikatoren untersucht (Kapitel 6).

## 1.3 Begriffsbestimmungen und Abgrenzung

### 1.3.1 Versicherungsmarkt

Ein Markt ist der ökonomische Ort, an dem Angebot und Nachfrage nach Wirtschaftsgütern zusammentreffen. Der Versicherungsmarkt läßt sich theoretisch erklären als Markt im engeren Sinne (im folgenden Schaubild grau unterlegt) mit den Parteien Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern und als Markt im weiteren Sinne, der auch die Versicherungsvermittler umfaßt.

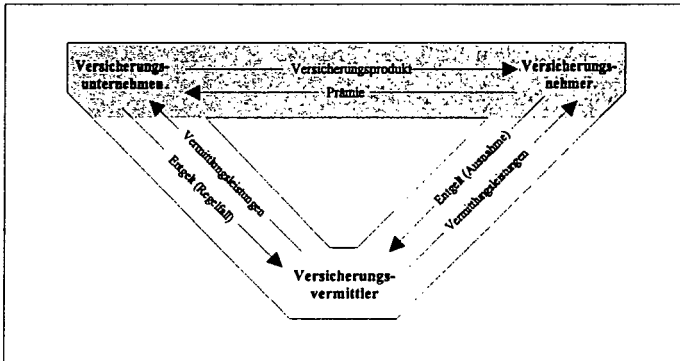


Abb. 1: Versicherungsmarkmodell<sup>12</sup>

Anbieter und Produzenten des Wirtschaftsguts Versicherungsschutz auf privatwirtschaftlich organisierten Versicherungsmärkten sind die Versicherungsunternehmen. Die wirtschaftlichen Erscheinungsformen der Versicherungsunternehmen sind vielfältig. Versicherungsunternehmen können Erstversicherungsgeschäfte, Rückversicherungsgeschäfte (professionelle Rückversicherer) oder beide Geschäftsarten betreiben. Ein weiteres Merkmal zur Beschreibung der Versicherungsunternehmen sind die betriebenen Versicherungszweige bzw. Versicherungszweiggruppen.<sup>13</sup> Wesentlich ist das Gebot der Spartenrennung durch Unternehmenstrennung, wonach der Betrieb der Lebensversicherung und der Betrieb anderer Versicherungssparten in einem Unternehmen ausgeschlossen ist. Dadurch soll die Gefährdung der Ansprüche der Versicherungsnehmer durch andere, risikoreichere Zweige vermieden werden. Das Spartenrennungsprinzip gilt in der Lebensversicherung mit Ausnahme einiger historisch begründeter Fälle in allen europäischen Ländern. In Deutschland ist außerdem

<sup>12</sup> Darstellung in Anlehnung an: Lach, H.: Vertikales Marketing von Versicherungsunternehmen, Berlin 1995, S. 23.

<sup>13</sup> Siehe hierzu: Famy, D.: Versicherungsbetriebslehre, 2. Aufl., Karlsruhe 1995, S. 199ff.

der gemeinsame Betrieb der substitutiven Krankenversicherung und anderer Versicherungssparten in einem Unternehmen nicht zugelassen. Um alle Versicherungszweige anbieten zu können, sind die Versicherungsunternehmen zur Konzernbildung gezwungen.<sup>14</sup>

Versicherungsnehmer sind die Nachfrager und Verwender von Versicherungsschutz. Institutionell sind Versicherungsnehmer in private Haushalte, Freiberufler, gewerbliche Kunden und öffentliche Haushalte zu unterscheiden.<sup>15</sup> Eine Versicherungsnahme durch öffentliche Haushalte ist eher selten, da diese Risiken häufig selbst tragen und Schäden aus laufenden Haushaltsmitteln decken. Außerdem ist die verbleibende Versicherungsnachfrage der öffentlichen Hand im internationalen Versicherungsgeschäft von geringer Bedeutung. Der Versicherungsnehmertyp der öffentlichen Haushalte bleibt daher im folgenden unberücksichtigt.

Objekte des Versicherungsmarkts im engeren Sinn sind Versicherungsgeschäfte, also die Vorgänge des Tauschs von Prämien und Versicherungsprodukten. Die Preise sind die Vergütungen, die vom Versicherungsnehmer an den Versicherer für das Versicherungsprodukt gezahlt werden. Sie werden als Prämien oder Beiträge bezeichnet.<sup>16</sup>

Versicherungsprodukte stellen aus Sicht des Produzenten komplexe Leistungsbündel, aus Sicht des Verwenders komplexe Nutzenbündel dar. Theoretische Bestandteile sind das Risikogeschäft, das Dienstleistungsgeschäft und in einigen Versicherungszweigen (z.B. in der Kapitallebensversicherung) das Spar-/Entspargeschäft. Das Risikogeschäft besteht in der Übernahme einer Wahrscheinlichkeitsverteilung von Schäden des Versicherungsnehmers durch den Versicherer. Das Versicherungsunternehmen gibt dem Versicherungsnehmer das Versprechen, daß nach dem Eintritt eines Versicherungsfalls die Gewährung einer vertraglich definierten Versicherungsleistung erfolgt. Das Spargeschäft ist die planmäßige Durchführung einer verzinlichen Ansammlung von in der Prämie enthaltenen Sparanteilen; beim Entspargeschäft zahlt das Versicherungsunternehmen aus einem verzinlich angelegten Kapital planmäßig über einen bestimmten oder unbestimmten Zeitraum Beträge an den Versicherungsnehmer. Um Risiko- und Spar-/Entspargeschäfte am Versicherungsmarkt austauschen zu können, müssen zusätzliche Dienstleistungen erbracht werden. Diese Dienstleistungen umfassen einerseits die Beratungsleistungen vor und während der

---

<sup>14</sup> In dieser Arbeit wird mit den Begriffen Versicherungsunternehmen oder Versicherer jeweils auf die Wirtschaftseinheit abgestellt, unabhängig davon, ob es sich um ein Einzelunternehmen oder den Zusammenschluß mehrerer, rechtlich selbständiger Unternehmen handelt.

<sup>15</sup> Siehe hierzu: Mertens, M.: Kundentypologien im Versicherungsgeschäft mit Privatkunden, Bergisch-Gladbach u.a., 1992, S. 78ff.; Müller, H.: Marktsegmentierung im Privatkundengeschäft von Versicherungsunternehmen, Karlsruhe 1994, S. 137ff.

<sup>16</sup> Siehe hierzu: Albrecht, P.; Lippe, S.: Prämie, mathematische und wirtschaftliche Fragen, in: HdV, S. 525f.; Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 44ff.



Vertragslaufzeit, zum anderen die Abwicklung des Risiko- und ggf. Spar-/Entspargeschäfts bei der Erst-, Folge- und Schlußbearbeitung sowie im Schadenfall.<sup>17</sup>

Die dritte Gruppe der Marktteilnehmer auf dem Versicherungsmarkt sind die Versicherungsvermittler. Ihre Marktleistung sind Vermittlungsdienstleistungen, die sie an Versicherungsnehmer und Versicherungsunternehmen abgeben. Vermittlungsdienstleistungen umfassen ein weites Spektrum an Aufgaben, die auf das Zustandekommen, die Gestaltung, die Erhaltung und die Abwicklung von Versicherungsgeschäften gerichtet sind.<sup>18</sup> Anders umschrieben ist die Kernleistung der Vermittler die Überwindung der persönlichen, räumlichen, sachlichen und zeitlichen Distanz zwischen Anbietern und Nachfragern von Versicherungsschutz. Eine unmittelbare Vergütung für diese Leistungen erfolgt in der Regel durch das Versicherungsunternehmen in der Form von Provisionen. Nur ausnahmsweise erhält der Vermittler Entgelte vom Versicherungsnehmer, beispielsweise im Industriekundengeschäft.

Vermittler kommen in rechtlich und wirtschaftlich verschiedenen Typen vor. Nach ihrer rechtlichen Position zum Versicherungsunternehmen können unternehmenseigene (angestellter Außendienst); unternehmensgebundene (Einfirmen-/Konzernvertreter) und unternehmensfremde Absatzorgane unterschieden werden (Makler, Mehrfachagenten, Unternehmen anderer Wirtschaftszweige).<sup>19</sup> Empirisch überwiegen im deutschen Markt die hauptberuflichen Einfirmen-/Konzernvertreter, die Vermittlungsleistungen nach eigenen Plänen produzieren. Aufgrund der umfangreichen Rechte und Pflichten gegenüber dem Versicherungsunternehmen sind sie wirtschaftlich der Interessensphäre des Unternehmens zuzuordnen. Der zweite wichtige Vermittlertyp ist der Versicherungsmakler, der grundsätzlich rechtlich und wirtschaftlich unabhängig von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern ist. Erfahrungsgemäß vertreten Makler eher die Interessen der Versicherungsnehmer.

Im folgenden wird primär der Versicherungsmarkt im engeren Sinne betrachtet, also Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer sowie die zwischen diesen ausgetauschten Leistungen. Die Betrachtung der Versicherungsvermittler als eigenständige Marktpartei verspricht für die vorliegende Untersuchung nur einen be-

---

<sup>17</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 14ff. Zu anderen Erklärungsansätzen des Versicherungsgeschäfts bzw. -produkts siehe: Haller, M.: *Produkt- und Sortimentsgestaltung*, in: HdV, S. 561f.; Riege, J.: *Das Versicherungsprodukt*, in: ZVersWiss, (79) 1990, S. 412ff.

<sup>18</sup> Vgl. Lach, H.: *Vertikales Marketing von Versicherungsunternehmen*, a.a.O., S. 24ff.

<sup>19</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 622ff.

grenzten Erkenntniszuwachs, da ein Großteil der Vermittler keine eigenständige internationale Standortpolitik betreibt.<sup>20</sup>

### 1.3.2 Standorte

Wirtschaftliche Aktivitäten vollziehen sich zwischen Wirtschaftssubjekten, müssen also Hersteller und Verwender, Produktions-, Handels- und Verwendungsprozesse einschließen. Ökonomische Transaktionen beinhalten die Erbringung und Entgegennahme bestimmter Leistungen durch mindestens zwei Vertragspartner, die an bestimmten Orten erbracht bzw. empfangen werden. Insofern weisen sowohl die Wirtschaftssubjekte als auch die Tauschhandlungen zwischen diesen räumliche Merkmale auf bzw. finden an bestimmten Standorten statt.

Im Hinblick auf ihre Dimension können innerbetriebliche, lokale, regionale und nationale Standorte unterschieden werden. In dieser Arbeit werden nationale Standorte betrachtet. Ein nationaler Wirtschaftsstandort ist der durch politische Staatsgrenzen definierte geographische Raum, in dem sich Wirtschaftssubjekte befinden und in dem sich wirtschaftliche Produktions- und Konsumprozesse sowie Tauschhandlungen vollziehen. Ein solches geographisches Gebiet zeichnet sich aus wirtschaftlicher Sicht dadurch aus, daß die interregionale Interaktion in der Regel größer ist als die internationale Interaktion.<sup>21</sup> International sind alle Sachverhalte, die grenzüberschreitende, d.h. über das geographische Gebiet eines nationalen Gebiets hinausgehende, wirtschaftliche Aktivitäten betreffen.<sup>22</sup>

Neben der geographischen Dimension können die Standorte von Wirtschaftssubjekten in rechtliche und faktische Standorte unterschieden werden. Während sich der rechtliche Standort auf den juristisch anerkannten Ort bezieht, an dem Wirtschaftssubjekte ihren Sitz haben (Firmensitz, Wohnsitz), stellt der faktische Ort auf den tatsächlichen Aufenthaltsort von Wirtschaftssubjekten, Produktionsfaktoren oder den Ort eines ökonomischen Vorgangs ab.

Einheitliche oder verteilte Standorte beinhalten die Differenzierung nach Wirtschaftssubjekten mit einem räumlich zusammenhängenden Standort und solchen, die

---

<sup>20</sup> Eine Ausnahme ist der große, international tätige Industriemakler. Eine eigenständige Untersuchung der nationalen Standortfrage für diesen speziellen Vermittlertypus hätte die Grenzen dieser Arbeit allerdings gesprengt, so daß auch dieser im folgenden vernachlässigt wird.

<sup>21</sup> Vgl. Krieger-Boden, C.: Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie: ältere und neuere Erklärungsansätze, hrsg. vom Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1995, S. 2f.

<sup>22</sup> Siehe zum Begriff der Internationalisierung: Mößlang, A. M.: Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen: empirische Relevanz, Systematisierung, Gestaltung, Wiesbaden 1995, S. 22f.; Perlit, M.: Internationales Management, 2. Aufl., Stuttgart 1995, S. 9f.

Teilbetriebe aufweisen. In diesem Zusammenhang spricht man von der Standortspaltung oder Filialisierung.<sup>23</sup>

### 1.3.3 Internationaler Handel und internationale Produktion

Grundsätzlich sind zwei Formen der internationalen Arbeitsteilung zu unterscheiden, der internationale Handel und die internationale Produktion.<sup>24</sup>

Internationaler Handel ist der grenzüberschreitende Austausch von Gütern oder Dienstleistungen. Er ist durch abweichende nationale Standorte der Handelspartner gekennzeichnet. Bei materiellen Gütern ist der internationale Handel durch den physischen Grenzübertritt einer Ware gut identifizierbar. Bei Dienstleistungen ist dies schwieriger, da das Modell des internationalen Handels mit materiellen Gütern nur schwer auf die Verhältnisse im Dienstleistungshandel im allgemeinen und auf den Handel mit Versicherungsschutz im speziellen übertragen werden kann.

Bei der internationalen Produktion wird ein Teil oder die gesamte Produktion eines Unternehmens im Ausland durchgeführt. Dabei handelt es sich nicht nur um die physische Produktion von Gütern; als internationale Produktion ist auch die dauerhafte Verlagerung von anderen betrieblichen Funktionen ins Ausland anzusehen, z.B. die Errichtung von Vertriebsbüros. Die Aufnahme der internationalen Produktion setzt Direktinvestitionen des Unternehmens im Ausland voraus. Wesentliches Merkmal von Direktinvestitionen ist die Absicht des investierenden Unternehmens, unternehmerische Kontrolle über Tätigkeiten im Ausland zu gewinnen. Solche Direktinvestitionen sind von Auslandsinvestitionen abzugrenzen, die dazu dienen, am wirtschaftlichen Erfolg einer ausländischen Unternehmung beteiligt zu werden. Solche überwiegend aus Ertragsmotiven erfolgenden Investitionen werden als Portfolioinvestitionen bezeichnet.<sup>25</sup> Ein weiterer Unterschied ist, daß bei Portfolioinvestitionen nur

---

<sup>23</sup> Vgl. Behrens, K. C.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, 2. Aufl., Opladen 1971, S. 94.

<sup>24</sup> Eine dritte Form einer internationalen Aktivität ist die Lizenzvergabe, d.h. die Gewährung von Patentrechtsrechten an ausländische Unternehmen. Siehe hierzu Tesch, P.: Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition, Berlin 1980, S. 62f. Da ein gewerblicher Schutz für Versicherungsprodukte nicht existiert, wird diese Form der internationalen Arbeitsteilung in dieser Arbeit nicht berücksichtigt.

<sup>25</sup> Schwierig ist die Festlegung einer Kapitalbeteiligungsgrenze, ab der eine Investition als Direktinvestition gilt, weil die Kontrollmöglichkeit stark von der Streuung der Anteilseignerschaft abhängt. Häufig wird eine Beteiligungsgrenze von 10% als Schwelle angesehen. Siehe hierzu: Köddermann, R.; Wilhelm, M.: Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen: Entwicklung und Perspektiven, München 1996, S. 4f.; Tesch, P.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 52f.

ein monetärer Kapitalfluß entsteht, während bei Direktinvestitionen neben dem geldlichen häufig auch ein realer Gütertransfer erfolgt.<sup>26</sup>

Die Bedeutung des internationalen Handels mit Versicherungsschutz ist im Vergleich zu den Direktinvestitionen geringer. Ein wesentlicher ökonomischer Grund für die Dominanz der Produktion "vor Ort" ist die Notwendigkeit der Kundennähe in den meisten Geschäftsfeldern der Versicherungsunternehmen. Ein wichtiger rechtlicher Grund sind regulatorische Hemmnisse: In vielen Ländern ist der grenzüberschreitende Versicherungshandel unzulässig, die Aufnahme der Geschäftstätigkeit wird von der Gründung von Niederlassungen oder Tochtergesellschaften abhängig gemacht.<sup>27</sup>

### 1.3.4 Internationale Wettbewerbsfähigkeit und Standortwettbewerb

Obwohl sich die Wirtschaftswissenschaften schon seit ihren Anfängen mit dem Wettbewerbserfolg von Nationen beschäftigen, ist in den Lehrbüchern eine Bestimmung des Begriffs "Internationale Wettbewerbsfähigkeit" nicht zu finden. Der Grund besteht im Mangel einer Theorie, auf der die Untersuchung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit aufbaut.<sup>28</sup>

Wettbewerbsfähigkeit kann umschrieben werden als die Fähigkeit von Akteuren im Markt, ihre Ziele zu erreichen, indem sie sich im wettbewerblichen Selektionsprozeß auf den Gütermärkten behaupten. Der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit kann auf die Erkenntnisobjekte Unternehmen, Branchen, Standorte (Regionen, Länder oder Ländergruppen) bezogen werden.<sup>29</sup> Grundsätzlich ist die internationale Wettbewerbsfähigkeit eine Eigenschaft von Einzelwirtschaften, denn es sind letztlich die Unternehmen, die ihren Erfolg durch internationale Aktivitäten gegenüber ihren internationalen Konkurrenten behaupten bzw. ausbauen. Die Fähigkeit der Unternehmen, sich im Wettbewerb mit ausländischen Anbietern zu behaupten, hängt aber

---

<sup>26</sup> Vgl. Perlitz, M.: Internationales Management, a.a.O., S. 107.

<sup>27</sup> Vgl. Mößlang, A. M.: Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen, a.a.O., S. 60.

<sup>28</sup> Vgl. Bellendorf, H.: Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 12f.; Horn, E.-J.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern, in: WiSt, (14) 1985, S. 323. Eine Literaturübersicht zu unterschiedlichen Verwendungen des Begriffs findet sich in: Schumacher, D. u.a.: Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland: theoretische und empirische Aspekte einer international vergleichenden Analyse, Berlin 1995, S. 17f.

<sup>29</sup> Siehe hierzu: Perlitz, M.: Aufrechterhaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit als Verpflichtung für Unternehmen und Gesamtwirtschaft; in: "Standort Bundesrepublik Deutschland": die Wettbewerbsbedingungen auf dem Prüfstand, hrsg. von E. Dichtl, Frankfurt a.M. 1994, S. 13ff.; Schmähl, W.: Engere ökonomische und politische Verflechtungen als Herausforderung für die nationale Sozialpolitik, in: Internationalisierung von Wirtschaft und Politik: Handlungsspielräume der nationalen Sozialpolitik, hrsg. von W. Schmähl und H. Rische, Baden-Baden 1995, S. 15f.

immer auch von den allgemeinen Rahmenbedingungen ab, die für die wirtschaftliche Aktivität in einem Land gültig sind. Insofern ist Wettbewerbsfähigkeit auch ein Merkmal von Ländern; für alle Unternehmen eines Landes bzw. einer Branche in einem Land bestehen Bedingungen, die ihre Wettbewerbsfähigkeit positiv oder negativ beeinflussen.<sup>30, 31</sup>

Der Begriff des Standortwettbewerbs hat eine andere Dimension. Die Wettbewerbsfähigkeit ist beim Standortwettbewerb keine Eigenschaft der Unternehmen eines Landes, sondern ein Merkmal des Landes selbst. Die Internationalisierung der Märkte und die gestiegene Mobilität des Produktionsfaktors Kapital haben dazu geführt, daß die Länder zunehmend als Produktions- und Absatzstandorte im Wettbewerb stehen. Für die Regierung eines Landes besteht der Standortwettbewerb darin, mit dem Angebot an öffentlichen Gütern, z.B. Infrastruktur, Ausbildungssystem, innere und äußere Sicherheit, dem Finanzierungssystem dieser Güter durch Steuern und Abgaben einerseits und der Organisation der Güter-, Kapital- und Arbeitsmärkte andererseits attraktive Standortbedingungen zu schaffen.<sup>32</sup> Durch positive Ausprägungen der Standortbedingungen sollen mobile Produktionsfaktoren angezogen werden. Kapital wandert auf liberalen Märkten in die beste Verwendung; es wird in den Ländern investiert, in denen bei gegebenem Risiko der höchste Ertrag erwartet wird. Investitionen sind regelmäßig mit der Schaffung von Arbeitsplätzen verbunden. Erfolge Erweiterungsinvestitionen von Unternehmen im Ausland statt im Inland, gehen im Inland potentielle Arbeitsplätze verloren.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit und der Standortwettbewerb stehen in vielfältiger Beziehung zueinander: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen wird von unternehmens- und standortspezifischen Faktoren beeinflusst.<sup>33</sup> Ein Land, dessen Unternehmen auf den Produktmärkten (internationale Wettbe-

---

<sup>30</sup> Vgl. Perlitz, M.: Aufrechterhaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 16; SVR: Arbeitsplätze im Wettbewerb, Jahresgutachten 1988/89, Stuttgart, Mainz 1988, Tz. 147.

<sup>31</sup> Die Verwendung des Begriffs Wettbewerbsfähigkeit als Eigenschaft von Ländern wird von wissenschaftlicher Seite teilweise kritisiert, weil damit der Anschein erweckt wird, als könnten wettbewerbsfähige Länder Wohlstand nur auf Kosten anderer Länder erreichen, obwohl die Wettbewerbsstärke eines Landes zu einer größeren internationalen Arbeitsteilung führt, die den Wohlstand aller Länder erhöhen kann. Siehe hierzu: Findlay, R.: The philosophy of locational competition, in: *Locational competition in the world economy*, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1995, S. 3f.; Hufbauer, G.; Stephenson, S.: *Competitive advantages in the world economy*, in: *Locational competition in the world economy*, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1995, S. 45f.; Priewe, J.: Die technologische Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, hrsg. vom Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin 1997, S. 13f.

<sup>32</sup> Siehe hierzu: Siebert, H.: On the concept of locational competition, in: *Kieler Arbeitspapiere*, Nr. 731, hrsg. vom Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1996, S. 1f.; Siebert, H.; Koop, M. J.: Europa zwischen Wettbewerb und Harmonisierung, in: *WiSt*, (23) 1994, S. 611f. Siehe auch Kapitel 3.3.3.

<sup>33</sup> Vgl. Horn, E.-J.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern, a.a.O., S. 324f.

werbsfähigkeit der Unternehmen) erfolgreich sind, hat daher häufig auch auf den Märkten für Kapital und Arbeitskräfte (Standortwettbewerb) Vorteile vor anderen Standorten.<sup>34</sup> Dies ist allerdings nicht zwangsläufig der Fall; die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen kann auch durch landesspezifische Faktoren gefördert werden, die keine positive Wirkung auf die Standortattraktivität haben, beispielsweise einer Abwertung der Inlandswährung. Außerdem kann die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen eines Landes primär auf unternehmensspezifischen Faktoren basieren. Dann ist es durchaus möglich, daß eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen eines Landes mit einer schwachen Position eines Landes im internationalen Standortwettbewerb einhergeht. Insofern sind eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit sowie eine hohe Standortattraktivität eines Landes häufig, aber nicht immer auf die gleichen Standortfaktoren zurückzuführen.

Zusammenfassend besteht der wesentliche Unterschied zwischen den beiden Ansätzen darin, daß sich Theorien zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit primär mit dem internationalen Handel mit Gütern und Dienstleistungen beschäftigen, also mit dem Export und dem Import, während sich die Theorien zum Standortwettbewerb überwiegend auf die Errichtung von Produktions- und Absatzstätten im Ausland beziehen, für die Direktinvestitionen im Ausland erforderlich sind.<sup>35</sup> Die nachfolgende Tabelle beinhaltet die wichtigsten Merkmale des Standortwettbewerbs und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Diese Begriffe sind für die vorliegende Arbeit bedeutsam, weil sich die Standortfaktoren eines Landes auf unterschiedliche Art und Weise auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen im jeweiligen Land einerseits und die Standortattraktivität eines Landes andererseits auswirken.

	Internationale Wettbewerbsfähigkeit	Attraktivität eines Landes im Standortwettbewerb
Definition	Durchsetzungsfähigkeit der Unternehmen eines Landes im internationalen Wettbewerb	Attraktivität eines Landes als Absatz- und/oder Produktionsstandort
Wesentliche Einflußfaktoren	- Preis- oder leistungsbezogene Fähigkeiten der Unternehmen - Merkmale des nationalen Standorts	Merkmale des nationalen Standorts
Primär betroffene Form internationaler Tätigkeit	Internationaler Handel mit Gütern und Dienstleistungen	Produktion im Ausland und dafür erforderliche Direktinvestitionen

Abb. 2: Internationale Wettbewerbsfähigkeit und Standortattraktivität

<sup>34</sup> Vgl. Gutmann, G.: Der Wirtschaftsstandort Bundesrepublik Deutschland Ende der achtziger Jahre, in: Der Wirtschaftsstandort Deutschland, hrsg. von K. Eckart und S. Paraskewopoulos, Berlin 1997, S. 9.

<sup>35</sup> Vgl. Lötbe, K.: Standortqualität und Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 35f.

## 2 Der Versicherungsmarkt als Teilsystem eines nationalen Standorts

### 2.1 Gesamtwirtschaft und Versicherungswirtschaft

Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft kann nicht isoliert von der gesamtwirtschaftlichen Standortproblematik gesehen werden. Versicherung kann als System von Elementen verstanden werden, das mit anderen Systemen, den Umwelten, durch Beziehungen verknüpft ist.<sup>36</sup> Im Zusammenhang mit der Standortfrage steht das "Umsystem" Gesamtwirtschaft im Vordergrund, da sich die gesamtwirtschaftliche Umwelt mit ihren Eigenschaften und ihren Veränderungen stark auf die Versicherungswirtschaft auswirkt, ebenso wie die Versicherungswirtschaft die Gesamtwirtschaft beeinflusst. Wie kaum ein anderer Wirtschaftszweig ist die Versicherungswirtschaft in das Umfeld einer Volkswirtschaft eingebunden.<sup>37</sup>

Eine auf Aggregate bezogene, modellhafte Darstellung der in der Realität vielfältigen Zusammenhänge erfolgt in Abbildung 3:

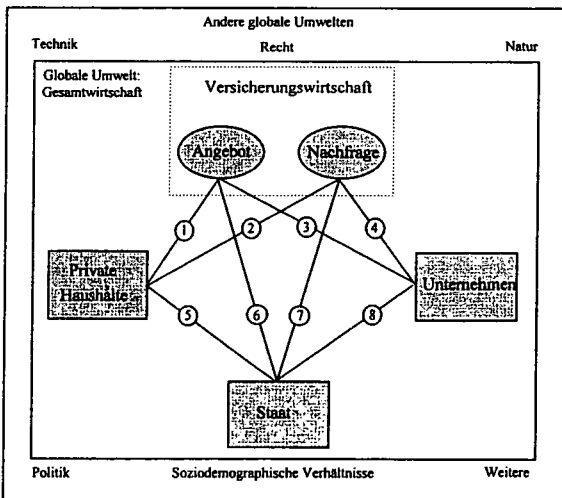


Abb. 3: Beziehungen zwischen Gesamt- und Versicherungswirtschaft

Die Gesamtwirtschaft ist institutionell in private Haushalte, Unternehmen und den Staat unterteilt. Diese Marktteilnehmer treffen auf ein bestimmtes Angebot am Ver-

<sup>36</sup> Vgl. Farny, D.: Das System der Umwelten, die zukünftigen Veränderungen und die Beziehungen zu den Versicherern, in: ZVersWiss, (81) 1992, S. 19.

<sup>37</sup> Vgl. Michaels, B.: Die deutsche Versicherungswirtschaft 1995, in: VW, (50) 1995, S. 1612.

sicherungsmarkt und fragen Versicherungsschutz nach. Die Linien kennzeichnen die zu erläuternden Zusammenhänge. Neben der Gesamtwirtschaft stehen andere "Umwelten", z.B. technische, natürliche, politische, rechtliche und soziodemographische Umwelten, in einem komplexen Systemzusammenhang mit der Versicherungswirtschaft; insbesondere werden Merkmale von Risiken und Schäden von den einzelnen Umweltsystemen beeinflusst.<sup>38</sup>

Die Versicherungsnachfrage der privaten Haushalte ist vor allem von ihrem Einkommen, ihren Verbrauchsausgaben und ihrem Vermögen abhängig (Linie 2).<sup>39</sup> In der Personenversicherung ist auch die soziale Absicherung durch den Staat ein wesentlicher Bestimmungsfaktor der privaten Versicherungsnachfrage (Linie 5).<sup>40</sup> Die Nachfrage der Unternehmen nach Versicherungsschutz wird vor allem von den Produktionswerten (Umsätzen), den eingesetzten Produktionskapazitäten und den Lohnkosten beeinflusst (Linie 4).<sup>41</sup> Weitere vom Staat ausgehende Einflußfaktoren sind die steuerliche Behandlung der Versicherungsgeschäfte und die für die Risikosituation der Wirtschaftssubjekte maßgeblichen rechtlichen Rahmenbedingungen, z.B. das Haftungsrecht (Linien 5 und 8). Ferner fragt der Staat in geringem Umfang selbst Versicherungsschutz nach (Linie 7).

Für die wirtschaftliche Tätigkeit von privaten Haushalten und Unternehmen stellt das Angebot von Versicherungsprodukten häufig eine Voraussetzung für die Aufnahme von mit besonderen Risiken belasteten Aktivitäten dar, weil manche Risiken die Risikoübernahmekapazität von Einzelwirtschaften übersteigen (Linien 1 und 3). Der Staat wirkt durch verschiedene Maßnahmen auf das Angebot der Versicherer ein, besonders durch die Gesetzgebung im Bereich des Aufsichts- und des Steuerrechts. Umgekehrt kann das Angebot von privatem Versicherungsschutz auch ein Einflußfaktor für die Aktivitäten des Staates sein, wenn anstelle einer staatlichen eine private Risikovorsorge erfolgen kann (Linie 6).

Die Zusammenhänge können anhand eines grob skizzierten Szenarios einer Veränderung eines Standortfaktors verdeutlicht werden. Ein Beispiel ist die Einführung der

---

<sup>38</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Das System der Umwelten, a.a.O., S. 22f.

<sup>39</sup> Siehe hierzu: Brinkmann, T.: Gesamtwirtschaftliche Einflüsse auf die Schadenversicherung, in: Geld, Banken und Versicherungen, Beiträge zum 5. Symposium Geld, Banken und Versicherungen an der Universität Karlsruhe 1990, hrsg. von W. R. Heilmann u.a., Karlsruhe 1992, S. 1173ff.

<sup>40</sup> Siehe hierzu: Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Volkswirtschaftliche Bestimmungsfaktoren der Entwicklung des Versicherungsgeschäfts, sigma, 1989, H. 7, S. 13ff.

<sup>41</sup> Siehe hierzu: Brinkmann, T.: Gesamtwirtschaftliche Einflüsse auf die Schadenversicherung, a.a.O., S. 1174ff.; Bujard, H.: Zum Einfluß des gesamtwirtschaftlichen Strukturwandels auf die Schadenversicherung der Produktionsbereiche, hrsg. von der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Karlsruhe 1997, S. 61ff.



Pflegeversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, die zu einer Steigerung der Lohnnebenkosten der Unternehmen und zu einer Reduzierung der Nettoeinkommen aus unselbständiger Arbeit führt.<sup>42</sup> Eine erste Reaktionsmöglichkeit für Unternehmen besteht in der Überwälzung der Kostensteigerungen über die Preise auf die Nachfrager. Auf einem autarken Markt oder bei international nicht handelbaren Gütern ist das unter Umständen möglich, je nach Nachfrageelastizität auch ohne eine Änderung der mengenmäßigen Nachfrage. Bei international handelbaren Gütern existieren hingegen keine oder nur geringe Preisüberwälzungsspielräume, da Konsumenten auf Güter und Dienstleistungen aus anderen Ländern ausweichen können. Zweitens können Unternehmen auf eine Verschlechterung der Standortbedingungen reagieren, indem im Inland vornehmlich Rationalisierungsinvestitionen, Erweiterungsinvestitionen hingegen im Ausland stattfinden. Eine solche Vorgehensweise reduziert die Nachfrage nach Versicherungsschutz im Inland, weil die Versicherung von Produktionsstätten im Ausland zumindest zum Teil im Land der Produktionsstätte erfolgt (Linie 4). Außerdem führt die Standortverlagerung zur Reduzierung von Arbeitsplätzen im Inland.<sup>43</sup> Dieser Beschäftigungsabbau geht mit sinkenden Einkommen einher, wodurch mittelbar auch die Versicherungsnachfrage reduziert wird (Linie 2).<sup>44</sup>

Die Rolle des Staates ist unbestimmt und hängt vor allem davon ab, welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Staat ergreift. Eine verringerte wirtschaftliche Aktivität führt zu Steuerrückgängen, auf die der Staat erfahrungsgemäß mit Steuer- bzw. Abgabenerhöhungen, seltener aber mit Ausgabenkürzungen reagiert. Die Kosten der Sozialsysteme steigen mit zunehmender Arbeitslosigkeit; gleichzeitig sinken die Beitragseinnahmen, so daß in den Sozialhaushalten Defizite entstehen. In einer solchen Situation erfolgt häufig eine Anhebung der Sozialversicherungsbeitragssätze.<sup>45</sup> In Verbindung mit Steuererhöhungen werden dadurch das verfügbare Realeinkommen der Haushalte bzw. die Gewinne der Unternehmen erneut vermindert (Linien 5 und 8), die Nachfrage nach Versicherungsschutz sinkt weiter (Linien 2 und 4) und es kommt zu selbstverstärkenden Effekten.

Die Einführung der Pflegeversicherung trifft die Versicherungswirtschaft aber nicht nur mittelbar, sondern führt bei den Versicherungsunternehmen unmittelbar zu einer Verteuerung des Produktionsfaktors Arbeit. Auch dem Versicherer steht als Hand-

---

<sup>42</sup> Eine solche Maßnahme ist nicht eindeutig als Verschlechterung der Standortbedingungen zu identifizieren. Siehe hierzu Kapitel 5.4.5.1.

<sup>43</sup> Vgl. Albach, H.: Die Beschäftigungsentscheidung der Unternehmungen - Arbeitslosigkeit aus betriebswirtschaftlicher Sicht, hrsg. vom Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin 1996, S. 43.

<sup>44</sup> Vgl. Illner, M.: Die Bedeutung der Betriebskosten als Wettbewerbsfaktor im Industrieversicherungsgeschäft, in: vp, (86) 1996, S. 109.

<sup>45</sup> Vgl. Eckhoff, J.: Beschäftigung und soziale Sicherung, a.a.O., S. 10f.

lungsmöglichkeit die Überwälzung der Produktionskosten auf den Versicherungsnehmer offen, sofern die Nachfrage nach Versicherungsschutz wenig preiselastisch ist (Linien 1 und 3).<sup>46</sup> Sofern die Kosten durch eine Erhöhung der Prämien auf die Nachfrager überwältigt werden, ist eine sinkende Versicherungsschutznachfrage wahrscheinlich, die bei den Anbietern von Versicherungsschutz zu sinkenden Umsätzen und Gewinnen führt (Linien 2 und 4). Bei nachhaltigen Umsatzreduktionen erfolgt ein Personalabbau mit den entsprechenden Wirkungen auf Realeinkommen und Nachfrage nach weiteren Wirtschaftsgütern.

Die Auswirkungen einer allgemeinen Schwäche eines Wirtschaftsstandorts wirken sich demnach auf die Versicherungswirtschaft aus. Umgekehrt können sich die versicherungsspezifischen Standortbedingungen verschlechtern und davon Wirkungen auf die Gesamtwirtschaft ausgehen. Allerdings ist die Stärke der Auswirkungen von der Gesamt- auf die Versicherungswirtschaft ungleich größer als von der Versicherungswirtschaft auf die Gesamtwirtschaft.

## 2.2 Strukturwandel

Eine Untersuchung des Standorts Deutschland für Versicherungen ist im Kontext des wirtschaftlichen Strukturwandels zu sehen, der in der folgenden Tabelle anhand der zeitlichen Veränderungen der Anteile der Wirtschaftssektoren an der Wertschöpfung in der Bundesrepublik Deutschland dargestellt wird:

	Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen: 1997 (Mrd. DM)	Anteil in %				
		1960	1970	1980	1990	1997
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	39,9	5,9	3,5	2,2	1,6	1,2
Produzierendes Gewerbe	1.161,0	54,1	53,1	45,9	41,8	34,5
Handel und Verkehr	506,6	18,8	16,5	16,1	15,4	15,0
Dienstleistungsunternehmen	1.310,5	13,8	18,2	24,8	31,5	38,9
davon: Versicherungsunternehmen	54,7	0,6	0,7	1,1	1,1	1,6
nachrichtlich: Sozialversicherung	26,9	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8

Abb. 4: Strukturelle Veränderungen des Anteils der Wirtschaftsbereiche an der Bruttowertschöpfung in der Bundesrepublik Deutschland<sup>47</sup>

<sup>46</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.7.1.

<sup>47</sup> Die Daten bis einschließlich des Jahres 1990 beziehen sich auf das frühere Bundesgebiet, die Daten für 1996 umfassen die gesamte Bundesrepublik Deutschland. Nicht berücksichtigt wurde die Wertschöpfung des Staates, der privaten Haushalte und der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck. Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1997, Stuttgart 1997, S. 670f.; Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1998, Stuttgart 1998, S. 658.

Der Anteil des Dienstleistungssektors an der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung ist kontinuierlich gewachsen, spiegelbildlich sind die Anteile des produzierenden Gewerbes und der Fischerei, Land- und Forstwirtschaft gesunken. Diese Entwicklung entspricht der in der Strukturtheorie prognostizierten Tendenz, daß der erzeugende und der verarbeitende Produktionsbereich durch den Dienstleistungssektor zurückgedrängt werden.<sup>48</sup> Für diese Anteilsverschiebungen sind im wesentlichen zwei Effekte ursächlich: Zum einen ändert sich die Ausgabenstruktur in einer Volkswirtschaft mit zunehmendem Pro-Kopf-Einkommen in der Weise, daß die Nachfrage nach Dienstleistungen stärker steigt als nach industriellen oder land- und forstwirtschaftlichen Erzeugnissen. Zum anderen wird bei den Dienstleistungen ein Produktivitätsrückstand gegenüber der Fertigung von industriellen Produkten erkannt, der in einer wachsenden Wirtschaft in Richtung einer Verbilligung der industriellen Produkte wirkt, so daß der nominelle Anteil der Industrieproduktion an der gesamten Wertschöpfung eines Landes sinkt.<sup>49</sup>

Ebenso wie der gesamte Dienstleistungsbereich hat die Privatversicherungswirtschaft mit einem Anteil von 1,6% an der Bruttowertschöpfung in Deutschland eine hohe wirtschaftliche Bedeutung erlangt.<sup>50</sup> Wird zusätzlich die Sozialversicherung berücksichtigt, zeigt sich die Größe der "Sicherungswirtschaft" mit einem Anteil von zuletzt 2,4% an der gesamten Bruttowertschöpfung der Bundesrepublik im Jahr 1997. Dies unterstreicht die Wichtigkeit einer Untersuchung der Standortbedingungen von Versicherungsmärkten:

- Der Dienstleistungssektor im allgemeinen und die privatwirtschaftliche Versicherungswirtschaft im speziellen haben im Strukturwandel der letzten Jahrzehnte an Bedeutung gewonnen. Arbeitsplatz- und Einkommensverluste in anderen Bran-

---

<sup>48</sup> Siehe hierzu: Fels, G.: Chancen für den Wirtschaftsstandort Deutschland, in: Die Zukunft der Dienstleistung: Fakten, Erfahrungen, Visionen, hrsg. von K. Mangold, Wiesbaden 1997, S. 43ff.; Krämer, H.: Zur Tertiarisierung der deutschen Volkswirtschaft, in: Die Zukunft der Dienstleistung: Fakten, Erfahrungen, Visionen, hrsg. von K. Mangold, Wiesbaden 1997, S. 171ff.

<sup>49</sup> Siehe hierzu: Klodt, H. u.a.: Standort Deutschland: strukturelle Herausforderungen im neuen Europa, Tübingen 1994, S. 124f.; Klodt, H.: Tertiarisierung: Ursachen und Konsequenzen, in: WiSt, (27), 1998, S. 394f.

<sup>50</sup> Die Bedeutung der privaten Versicherungswirtschaft wird aufgrund der Systematik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung unterzeichnet, denn als Maßstab für die Bruttowertschöpfung wird nur das Entgelt für die Herstellung von Versicherungsschutz angesehen, also im wesentlichen die Betriebskosten. Die eigentliche Kernleistung der Versicherungsunternehmen, nämlich die Übernahme von Risiken bzw. die Gewährung von Versicherungsschutz, bleibt bei der Berechnung der Bruttowertschöpfung unberücksichtigt. Siehe hierzu: Bujard, H.: Die Versicherungsunternehmen in Volkswirtschaft und Finanzsektor, in: VW, (43) 1988, S. 818f.; Lampert, H.: Versicherung und volkswirtschaftlicher Kreislauf: zur Behandlung der Privatversicherung in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, in: ZVrWiss, (71) 1982, S. 193ff.; Lampert, H.: Gesamtrechnung, volkswirtschaftliche und Versicherung, in: HdV, S. 219f.

chen können durch das Wachstum dieser Wirtschaftsbereiche kompensiert werden, insbesondere wenn geeignete Rahmenbedingungen geschaffen werden.

- Ein funktions- und wettbewerbsfähiges privates Versicherungssystem ist eine Grundbedingung für ein effizientes Wirtschaften von Unternehmen und Haushalten. Das Eingehen von Risiken, etwa im Rahmen bestimmter unternehmerischer Tätigkeiten, ist erst möglich, wenn Risiken auf andere, auf die Risikoübernahme spezialisierte Wirtschaftseinheiten transferiert werden können.<sup>51</sup> Gute Standortbedingungen für Versicherungen fördern dadurch indirekt die Entwicklung anderer Wirtschaftsbereiche.

## 2.3 Internationalisierung von Versicherungsmärkten

### 2.3.1 Weltwirtschaftlicher Strukturwandel

Die zunehmende Bedeutung des Dienstleistungssektors in entwickelten Volkswirtschaften und die wachsende internationale Arbeitsteilung haben die Internationalisierung im Bereich der Dienstleistungen verstärkt.<sup>52</sup> Dabei sind Dienstleistungen nicht mehr nur verbindende Elemente einer arbeitsteilig organisierten Produktion, die komplementäre Dienstleistungen etwa im Bereich der Transport- oder Kommunikationsdienstleistungen erfordern, sondern selbständige Objekte der Internationalisierung.<sup>53</sup> Dies führt auf nationaler Ebene zu strukturellen Verschiebungen zwischen den Wirtschaftszweigen, denn internationale Arbeitsteilung bedeutet, daß Unternehmen und Branchen entsprechend den komparativen Vorteilen eines Landes expandieren oder schrumpfen.<sup>54</sup> Während aber die internationale Arbeitsteilung durch die Ausnutzung von Spezialisierungsvorteilen den Wohlstand einer Nation insgesamt fördert, können die strukturellen Verschiebungen dazu führen, daß bestimmte Branchen davon mehr, andere hingegen weniger profitieren.<sup>55</sup>

In der folgenden Tabelle sind die jährlichen Wachstumsraten des Außenhandels der Bundesrepublik Deutschland mit produzierten Gütern und Dienstleistungen sowie

---

<sup>51</sup> Siehe hierzu: Sinn, H.-W.: Gedanken zur volkswirtschaftlichen Bedeutung des Versicherungswesens, in: ZVersWiss, (77) 1988, S. 14f.

<sup>52</sup> Vgl. Donges, J. B. u.a. (Kronberger Kreis): Globalisierter Wettbewerb: Schicksal und Chance, hrsg. vom Frankfurter Institut - Stiftung Marktwirtschaft und Politik, Bad Homburg 1998, Tz. 25.

<sup>53</sup> Vgl. Krämer, H.: Zur Tertiärisierung der deutschen Volkswirtschaft, a.a.O., S. 193.

<sup>54</sup> Vgl. Berg, N.; Holtbrügge, D.: Die Wettbewerbsfähigkeit von Nationen: der "Diamant"-Ansatz von Porter, in: WiSt, (26) 1997, S. 199; Boss, A. u.a.: Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und Standortwettbewerb, a.a.O., S. 58f.; Fischer, J.: Beschäftigungspolitik in einer offenen Wirtschaft: Die ordnungspolitischen Mängel der herrschenden Angebotspolitik, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, (48) 1997, S. 153f.

<sup>55</sup> Vgl. Knorr, A.: Globalisierung, in: WiSt, (27) 1998, S. 238.

mit Versicherungsdienstleistungen wiedergegeben:

	Waren	Export Dienstleis- tungen	davon Ver- sicherungen	Waren	Import Dienstleis- tungen	davon Ver- sicherungen
1958-1967	23%	20%	27%	22%	25%	28%
1968-1977	27%	23%	13%	30%	27%	10%
1978-1987	18%	17%	21%	17%	16%	25%
1988-1997	16%	17%	31%	18%	20%	23%

Abb. 5: Jährliche nominale Wachstumsraten des Außenhandels mit produzierten Gütern, Dienstleistungen und Versicherungen in der Bundesrepublik Deutschland 1950-97<sup>56</sup>

Die zunehmende internationale Arbeitsteilung sowohl im Produktionsgewerbe als auch im Dienstleistungssektor ist in dieser Tabelle deutlich zu erkennen. Erhebliche Unterschiede in den Wachstumsraten zwischen den Wirtschaftssektoren bestehen nicht; das Wachstum des Außenhandels mit Versicherungsschutz ist nur geringfügig höher als das Wachstum des internationalen Waren- und Dienstleistungshandels. Dies ist nicht überraschend: Der internationale Handel mit Dienstleistungen bzw. mit Versicherungsdienstleistungen ist weniger wichtig als die zunehmenden Direktinvestitionen in diesem Bereich, da Direktinvestitionen aufgrund der begrenzten internationalen Handelbarkeit von Dienstleistungen im allgemeinen und Versicherungsschutz im speziellen häufig der zweckmäßigere Weg sind, um ausländische Märkte zu erschließen.

<sup>56</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): 50 Jahre Deutsche Mark: Monetäre Statistiken 1948-1997, München 1998 (CD-ROM); eigene Berechnungen. Erläuterungen zur Methodik der wertmäßigen Erfassung des Handels mit Versicherungsschutz siehe Kapitel 6.3.2.

Folgende Tabelle beinhaltet die jährlichen durchschnittlichen Wachstumsraten der Direktinvestitionsbestände im Ausland bzw. in Deutschland, jeweils differenziert nach dem Wirtschaftszweig des Investitionsobjektes.<sup>57</sup>

	Direktinvestitionen im Ausland			Direktinvestitionen in Deutschland		
	Verarbeitendes Gewerbe	Finanzdienstleistungen	davon: Versicherungen	Verarbeitendes Gewerbe	Finanzdienstleistungen	davon: Versicherungen
1977-1986	27%	44%	54%	11%	20%	16%
1987-1996	25%	48%	42%	22%	27%	37%

Abb. 6: Jährliche nominale Wachstumsraten der Bestände der Direktinvestitionen in Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und in Finanzdienstleistungsunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland 1977-96<sup>58</sup>

Das Wachstum der Direktinvestitionen ist über den Betrachtungszeitraum gesehen sowohl im verarbeitenden Gewerbe als auch in der Finanzdienstleistungsbranche positiv. Ein wesentlicher Unterschied zur Entwicklung des internationalen Handels ist, daß sich die Wachstumsraten der Direktinvestitionen in den Wirtschaftszweigen deutlich unterscheiden; die Direktinvestitionsbestände wachsen im Finanzdienstleistungsbereich deutlich schneller als im verarbeitenden Gewerbe. Demnach erfolgt die Internationalisierung in diesem Wirtschaftsbereich schneller als im produzierenden Gewerbe, soweit sich die Internationalisierung nicht über den internationalen Handel, sondern über den Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensteilen vollzieht. Dies ist angesichts der geringen Eignung der meisten Dienstleistungen zum Export bzw. Import plausibel. Möglich ist allerdings, daß das Wachstum der Direktinvestitionen in der Versicherungswirtschaft durch Nachholeffekte verzerrt wird, also durch die verstärkte Internationalisierung der Finanzdienstleister in den letzten Jahrzehnten, nachdem in den ersten Jahrzehnten nach dem zweiten Weltkrieg nur wenige deutsche Versicherer ins Ausland expandierten.

Zusammenfassend ist festzuhalten: Dienstleistungen im allgemeinen und Versicherungsschutz im speziellen werden zunehmend grenzüberschreitend gehandelt. Darüber hinaus steigt die Bedeutung der Auslandsaktivität über Unternehmenseinheiten im Ausland. Damit ist die Frage des oder der nationalen Standorte auch für die Ver-

<sup>57</sup> Aufgrund einer abweichenden Abgrenzung des Dienstleistungsbegriffs in der Statistik zum Außenhandel und zur internationalen Kapitalverflechtung werden hier anstelle der Dienstleistungen die Finanzdienstleistungsunternehmen als Vergleichsgröße verwendet. Dazu zählen Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und andere Finanzinstitutionen.

<sup>58</sup> In früheren Jahren wurden die Direktinvestitionen nicht so differenziert erfaßt. Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Monetäre Statistiken 1948-1997, a.a.O.; eigene Berechnungen. Siehe zur Definition und zur statistischen Erfassung von Direktinvestitionen Kapitel 6.2.2.

sicherungswirtschaft von wachsendem Interesse, denn es ist keineswegs klar, ob die deutsche Versicherungswirtschaft und der deutsche Versicherungsstandort international wettbewerbsfähig sind, ob diese also von der zunehmenden Internationalisierung wirtschaftlich profitieren können.

## 2.3.2 Liberalisierung von Versicherungsmärkten

### 2.3.2.1 Vorbemerkung

Eine wesentliche Voraussetzung der zunehmenden Internationalisierung der Versicherungsmärkte ist der Abbau von Beschränkungen im zwischenstaatlichen Austausch von Kapital, Waren und Dienstleistungen. Das Ziel solcher Liberalisierungsbestrebungen ist eine verstärkte internationale Arbeitsteilung, die den Wohlstand aller Länder erhöht, indem eine verbesserte Allokation von Ressourcen erreicht und die Wahlfreiheit der Nachfrager erhöht werden.

Bei den staatlich begründeten Hemmnissen für die Internationalisierung in der Versicherungswirtschaft können entsprechend der Einteilung im Warenhandel Verbote, Kontingentierungen, tarifäre und nicht-tarifäre Marktzugangsbeschränkungen unterschieden werden. Gravierende Beschränkungen des Marktzugangs liegen beispielsweise in Tätigkeitsverboten ausländischer Versicherer, in der Kontingentierung der Zahl zugelassener ausländischer Versicherer oder ihres Geschäftsvolumens. Teilweise wird die Zulassung der Versicherungsunternehmen nur erteilt, wenn eine sogenannte Bedürfnisprüfung ergibt, daß im Inland ein Bedarf nach "ausländischem Versicherungsschutz" besteht. Die Einrichtung von Niederlassungen oder Tochterunternehmen durch ausländische Versicherer kann durch die Nichtzulassung ausländischer (Mehrheits-)Eigentümerschaft an Versicherungsunternehmen, die Beschränkung von Gewinntransfers ins Ausland oder der gegenüber inländischen Versicherungsunternehmen diskriminierenden Besteuerung von Niederlassungen oder Tochtergesellschaften ausländischer Versicherer behindert werden. Für grenzüberschreitende Versicherungsgeschäfte bestehen Handelsbeschränkungen vor allem in einer diskriminierenden Besteuerung dieser Geschäfte oder in Devisenkontrollen und -beschränkungen. Marktzugangsbeschränkungen durch tarifäre Handelshemmnisse gibt es im Versicherungsbereich hingegen nicht.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> Siehe zu Handelshemmnissen internationaler Versicherungsgeschäfte ausführlich: Carter, R. L.; Dickinson, G. M.: *Obstacles to the liberalisation of trade in insurance*, New York u.a., 1992, S. 39ff.; Rabe, T.: *Liberalisierung und Deregulierung im Europäischen Binnenmarkt für Versicherungen*, Berlin 1997, S. 62f.; Stadler, C.: *Die Liberalisierung des Dienstleistungshandels am Beispiel der Versicherungen: Kernelemente bilateraler und multilateraler Ordnungsrahmen einschließlich des GATS*, Berlin 1992, S. 48ff.

Der Abbau solcher Marktzugangsschranken kann durch unilaterale Maßnahmen eines Staates sowie durch bilaterale oder multilaterale Vereinbarungen zwischen Staaten erfolgen, die für die in diesen Vertragsländer ansässigen Unternehmen verbesserte Markteintrittsbedingungen im jeweils anderen Land vorsehen. In seinen Liberalisierungswirkungen erheblich weiterreichend ist die Bildung eines einheitlichen Wirtschaftsraumes durch mehrere Staaten, der durch eine Harmonisierung binnenwirtschaftlicher Regelungen geschaffen wird; denn mit der Harmonisierung von Regelungen ist immer ein teilweiser Verzicht auf eine souveräne Wirtschaftspolitik der Einzelländer verbunden.<sup>60</sup>

Wesentliche Elemente einer Öffnung nationaler Versicherungsmärkte für ausländische Wettbewerber sind neben der Freiheit des unbegrenzten grenzüberschreitenden Kapitalverkehrs und der Freizügigkeit der Personen zwei weitere Grundfreiheiten:

- Die Niederlassungsfreiheit; darunter wird das Recht eines Versicherungsunternehmens verstanden, in einem anderen Staat über ein Tochterunternehmen oder eine Zweigniederlassung Versicherungsgeschäfte zu tätigen.<sup>61</sup>
- Die Dienstleistungsfreiheit; sie beinhaltet das Recht eines Unternehmens, im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr Versicherungsgeschäfte mit Kunden in anderen Ländern zu betreiben, ohne dort eine Niederlassung oder ein Tochterunternehmen zu unterhalten.

Die Liberalisierung im Versicherungsbereich wurde in den vergangenen Jahren durch eine Vielzahl von bilateralen, regionalen oder multilateralen Abkommen vorangetrieben. Multilaterale Liberalisierungsabkommen wurden im wesentlichen durch die EU mit der Schaffung des europäischen Versicherungsbinnenmarkts, durch die Vereinbarungen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sowie das Allgemeine Abkommen über den Dienstleistungshandel (GATS) der Welthandelsorganisation (WTO) getroffen.

---

<sup>60</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt und seine Auswirkungen auf die strategische Unternehmenspolitik von Erstversicherern: eine theoretische und empirische Analyse, Lohmar u.a., 1997, S. 71.

<sup>61</sup> Die Niederlassungsfreiheit im Sinne einer Grundfreiheit unterscheidet sich von der Niederlassungsfreiheit im aufsichtsrechtlichen Sinne. Im Aufsichtsrecht wird unter der Niederlassungsfreiheit das Recht verstanden, im Ausland Niederlassungen zu gründen; Tochterunternehmen werden davon nicht erfaßt. Siehe hierzu: Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, München 1995, S. 5 und S. 168f.; Prölss, E. R.: Versicherungsaufsichtsgesetz: mit Europäischem Gemeinschaftsrecht und Recht der Bundesländer, von P. Frey u.a., hrsg. von R. Schmidt, 11. Aufl., München 1996, S. 446f.



### 2.3.2.2 Europäischer Versicherungsbinnenmarkt

Innerhalb der EU und den angeschlossenen EWR-Staaten<sup>62</sup> ist durch die Verabschiedung europäischer Richtlinien in der mittlerweile dritten Generation und deren Umsetzung in nationale Rechte ein wesentlicher Fortschritt bei der Schaffung eines einheitlichen Versicherungsbinnenmarkts erzielt worden.<sup>63</sup> Die Idee der Schaffung eines einheitlichen europäischen Markts besteht darin, Anbietern und Nachfragern die Freiheit zu gewähren, ohne Rücksicht auf ihre nationalen Standorte Versicherungsgeschäfte miteinander betreiben zu können.<sup>64</sup>

Dem Versicherungsbinnenmarkt liegt das Prinzip der einheitlichen Zulassung zugrunde: Die Behörde des Sitzlandes erteilt eine Zulassung, mit der Versicherungsunternehmen im gesamten EU-/EWR-Gebiet tätig werden können, und zwar sowohl im Dienstleistungsverkehr als auch über rechtlich unselbständige Niederlassungen. Das Auslandsgeschäft unterliegt also nicht der Aufsicht des Tätigkeitslandes, sondern der Aufsicht des Sitzlandes des Unternehmens. Das Prinzip der einheitlichen Zulassung gilt nicht für Tochterversicherungsunternehmen im Ausland. Diese unterliegen nach wie vor dem Aufsichtsrecht des Tätigkeitslandes.

Ein vergleichbares Verbraucherschutzniveau und einheitliche Wettbewerbsbedingungen für die konkurrierenden inländischen und ausländischen Versicherer soll durch eine Harmonisierung der rechtlichen Rahmenbedingungen gewährleistet werden (Mindestharmonisierung), insbesondere des Aufsichtsrechts.<sup>65</sup> Dadurch wird vermieden, daß beispielsweise die Niederlassung eines französischen Versicherers in Deutschland, die nach französischem Recht beaufsichtigt wird, erheblich anderen Aufsichtsvorschriften unterliegt als der nach deutschem Recht beaufsichtigte deutsche Versicherer. Sofern einzelne Mitgliedstaaten der EU Regulierungsstandards oberhalb der Mindestbedingungen wählen, soll ein Wettbewerb der Regulierungssy-

---

<sup>62</sup> Zur EU gehören Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Österreich, Portugal, Spanien, Schweden sowie die Niederlande. Die Regelungen des europäischen Versicherungsbinnenmarkts gelten ferner für die EFTA-Staaten Island und Norwegen, die dem Europäischen Wirtschaftsraum zum 1.1.1994 durch das Abkommen über den EWR beigetreten sind. Die Schweiz ist nicht Mitglied der EU bzw. des EWR. Zwischen der EU und der Schweiz besteht aber ein Abkommen, durch das im Bereich der Nicht-Lebensversicherung eine relativ enge Anbindung an den Versicherungsbinnenmarkt gewährleistet ist.

<sup>63</sup> Zum Inhalt der ersten und zweiten Richtliniengeneration siehe: Fahr, U.: Die Entwicklung des Versicherungsaufsichtsrechts im europäischen Binnenmarkt, in: VW, (45) 1990, S. 152ff., Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 13ff., Rabe, T.: Liberalisierung und Deregulierung, a.a.O., S. 85f., Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 78f.

<sup>64</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 137.

<sup>65</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.6.2.1.1.

steme entstehen, der zu einer Angleichung der Aufsichtsregeln auf dem optimalen Regulierungsniveau führt.<sup>66</sup>

Durch die veränderte Aufsichtssituation wird Versicherungsunternehmen der Zugang zu ausländischen Versicherungsmärkten wesentlich erleichtert. Die Aufnahme internationaler Versicherungsgeschäfte innerhalb der EU durch ein Versicherungsunternehmen muß der Tätigkeitslandbehörde lediglich angezeigt werden, sofern sie durch eine Niederlassung oder im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr erfolgt. Eine gesonderte Zulassung im Tätigkeitsland ist nur dann erforderlich, wenn Versicherer im Ausland ein Tochterversicherungsunternehmen gründen.

Ein tatsächlich "europäischer Markt" ist aber bisher nicht entstanden, obwohl die Möglichkeiten für Versicherer und Versicherungsnehmer, Versicherungsgeschäfte europaweit anzubieten und nachzufragen, erheblich verbessert worden sind. Die Vielzahl nicht harmonisierter Rechtsgebiete, die Unterschiedlichkeit der Merkmale und Strukturen nationaler Versicherungsmärkte und die hohe Lokalität von Versicherungsgeschäften führen vielmehr zu einem Fortbestehen nationaler Versicherungsmärkte. Dennoch ist eine Zunahme der Markteintritte ausländischer Versicherungsunternehmen in nationale Versicherungsmärkte und eine daraus folgende Wettbewerbsintensivierung auf diesen nationalen Märkten festzustellen.<sup>67</sup>

### **2.3.2.3 Liberalisierung durch die Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD)**

Die Liberalisierungsbemühungen der OECD im Versicherungsmarkt sind von besonderer Bedeutung, da auf die ihr angehörenden Nationen (alle westeuropäischen Staaten, die USA, Kanada, Japan, Australien und Neuseeland) etwa 94% des Weltprämienaufkommens entfallen.<sup>68</sup>

Mit dem Kodex zur Liberalisierung des Kapitalverkehrs und dem Kodex zur Liberalisierung der laufenden unsichtbaren Operationen (Dienstleistungen), die erstmals 1961 verabschiedet und zum letzten Mal 1990 geändert wurden, verpflichten sich die

---

<sup>66</sup> Siehe hierzu: Jürgens, U.; Rabe, B.; Rabe, T.: Der europäische Versicherungsmarkt, Bonn 1993, S. 2ff.; Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 168ff.; Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 79ff.

<sup>67</sup> Vgl. Dickinson, G. M.: Changing patterns of insurance markets within Western Europe, in: Financial integration in Western Europe: structural and regulatory consequences, hrsg. von E. Ems, Stockholm 1994, S. 70.

<sup>68</sup> Vgl. Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Assekuranz Global 1996: schwaches Wachstum der Versicherungswirtschaft, sigma, 1998, H. 4, S. 30.

Mitgliedstaaten zur Öffnung der Versicherungsmärkte beim grenzüberschreitenden Handel sowie bei Direktinvestitionen.<sup>69</sup>

Für das Niederlassungsrecht sieht der Kodex vor, daß Versicherer aus anderen OECD-Staaten und inländische Versicherungsunternehmen bei der Zulassung gleich zu behandeln sind. Mit dieser Verpflichtung zur Inländergleichbehandlung besteht ein Rechtsanspruch auf eine Zulassung; diese kann beispielsweise aus politischen Gründen nicht verweigert werden. Der freie Dienstleistungshandel ist in den OECD-Mitgliedstaaten bislang kaum liberalisiert worden. Der Kodex räumt zwar Freiheit für grenzüberschreitende Versicherungsgeschäfte ein, überläßt den Ländern aber eine Regulierung der Vermittlung von grenzüberschreitenden Versicherungsverträgen, die auch ein generelles Verbot umfassen kann. Deshalb ist der grenzüberschreitende Versicherungsverkehr häufig auf die Korrespondenzversicherung (Zustandekommen eines Vertrags auf Initiative des Versicherungsnehmers) und des Versicherungsnotstands (keine Möglichkeit der Risikodeckung im Inland) beschränkt.<sup>70</sup>

#### **2.3.2.4 Allgemeines Abkommen der Welthandelsorganisation (WTO) über den Handel mit Dienstleistungen**

Auf weltwirtschaftlicher Ebene wurden in den vergangenen Jahren Liberalisierungsschritte in erster Linie durch das allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) der WTO erzielt. Es bildet wie das klassische GATT für den Warenhandel einen völkerrechtlich verbindlichen Rahmen für den internationalen Dienstleistungshandel.<sup>71</sup> Das GATS erstreckt sich auf Erst- und Rückversicherer, aber auch auf Versicherungsvermittler. Grundsätzlich werden alle Formen des Dienstleistungshandels erfaßt, also sowohl der grenzüberschreitende Dienstleistungsverkehr als auch die Errichtung einer Niederlassung oder die Gründung eines Tochterunternehmens im Ausland.<sup>72</sup> Kern der Vereinbarung sind die Inländerbehandlung,

---

<sup>69</sup> Siehe hierzu: McAdam, M. B.: Important intergovernmental organisations involved in insurance, in: *International risk and insurance: an environmental-managerial approach*, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 320f.; OECD (Hrsg.): *Liberalisation of capital movements and financial services*, Paris 1990, S.49ff.; Stadler, C.: *Liberalisierung des Dienstleistungshandels*, a.a.O., S. 239f.

<sup>70</sup> Vgl. Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 195f.

<sup>71</sup> Vgl. Barth, D.; Huppenbauer, J.: *Die Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte in der Welthandelsorganisation*, in: *VW*, (50) 1995, S. 1550f.

<sup>72</sup> Vgl. Barth, D.; Huppenbauer, J.: *Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte*, a.a.O., S. 1151; Etter, C.: *Das neue Dienstleistungsabkommen der Uruguay-Runde und der Versicherungssektor*, in: *SchweizVZ*, (62) 1994, S. 278f.; Schmidt, R.; Huppenbauer, J.: *Versicherungsaufsichtsrechtliche Anmerkungen zur Welthandelsorganisation (WTO) und zum Allgemeinen Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen*, in: *VersR*, (48) 1997, S. 1039f.

die Meistbegünstigung und die Gewährung von weitgehend bedingungsfreiem Marktzugang.<sup>73</sup>

Das GATS besteht aus zwei Teilen: Der erste Teil enthält einen rechtlichen Rahmen für den Handel mit Dienstleistungen, der zweite Teil Regelungen für einzelne Dienstleistungsbereiche sowie bindende Verpflichtungen der einzelnen Mitgliedstaaten zur Marktöffnung und zur Herstellung der Inländergleichbehandlung.<sup>74</sup> Das Zustandekommen des Abkommens ist daran gebunden, daß die Liberalisierungsangebote der einzelnen Länder von allen WTO-Vertragsstaaten als ausreichend erachtet und akzeptiert werden.<sup>75</sup>

Im Zuge der Vertragsverhandlungen sollten die Vertragsstaaten ihre Liberalisierungsangebote für den Finanzdienstleistungsbereich bis zum Juni 1995 unterbreiten. Dabei konnten einzelne Dienstleistungsbereiche aus den nationalen Angeboten zur Liberalisierungsverpflichtung ausgeklammert oder Bedingungen für die Liberalisierung festgesetzt werden. Dies führte letztlich dazu, daß 1995 eine umfassende Liberalisierung für Versicherungen nicht erreicht werden konnte: Aufgrund unzureichender Liberalisierungsangebote etlicher, vor allem lateinamerikanischer und südostasiatischer Staaten, verweigerten die Vereinigten Staaten von Amerika, Anbietern aus diesen Ländern gleichberechtigten Marktzugang zu gewähren; sie zogen ihr Liberalisierungsangebot zurück. Trotzdem wurde ein Abkommen geschlossen, das aber nur eine unzureichende Liberalisierung bedeutete. Es sieht vor, daß WTO-Länder die Marktöffnung für andere WTO-Staaten auf bilateraler Ebene überprüfen und Ausnahmen vom Meistbegünstigungsprinzip vorsehen können.<sup>76</sup> Durch diese Ausnahmeregelungen verliert das Abkommen seine Allgemeinverbindlichkeit.

---

<sup>73</sup> Nach dem Grundsatz der Inländerbehandlung ist die Diskriminierung einer ausländischen Person gegenüber vergleichbaren inländischen Personen nicht zulässig. Die Inländerbehandlung kann entweder von einem Land einseitig gewährt werden, auf dem Reziprozitätsprinzip oder auf dem Meistbegünstigungsprinzip basieren. Eine einseitige Inländergleichbehandlung wird unbedingt gewährt. Bei Reziprozität erfolgt die Inländergleichbehandlung nur unter der Bedingung, daß die Handelspartner Ausländer ebenfalls wie Inländer behandeln (Grundsatz der Gegenseitigkeit). Die Meistbegünstigung besagt, daß Liberalisierungsinitiativen, die zwischen zwei Handelspartnern stattfinden, auch für alle anderen Länder eines multilateralen Handelsabkommens gelten. Vgl. Werner, W.: Liberalisierung von Finanzdienstleistungen: atlantische Positionen und Konzepte auf dem Weg zur Interimslösung im multilateralen Dienstleistungsabkommen, in: *Aussenwirtschaft*, (51) 1996, S. 329f.

<sup>74</sup> Siehe hierzu: Schmidt, R.; Huppenbauer, J.: *Das System der Welthandelsordnung auf dem Wege der Verwirklichung: einige Bemerkungen zu WTO und GATS unter Gesichtspunkten der Versicherung*, Karlsruhe 1998, S. 23ff.

<sup>75</sup> Vgl. McAdam, M. B.: *Important intergovernmental organisations involved in insurance*, a.a.O., S. 325.

<sup>76</sup> Vgl. Rabe, T.: *Liberalisierung und Deregulierung*, a.a.O., S. 107; Werner, W.: *Liberalisierung von Finanzdienstleistungen*, a.a.O., S. 351f.; Woodrow, R. B.: *The World Trade Organisation and liberalisation of trade in insurance services: impact and implications of the 1995 protocol on financial services*, in: *GP*, (22) 1997, S. 400ff.

Verhandlungen über weitere Liberalisierungsschritte haben 1997 ein vorläufiges Ende gefunden, als von 70 der 132 WTO-Mitgliedstaaten einschließlich der USA das Zusatzabkommen für Finanzdienstleistungen vereinbart wurde. Das Abkommen, das im Jahre 1999 von vorerst 52 Mitgliedstaaten ratifiziert wurde und am 1. März 1999 in Kraft getreten ist, basiert auf Verpflichtungen der Länder, Beschränkungen des Marktzugangs abzubauen und die Inländergleichbehandlung auf Basis des Meistbegünstigungsprinzips zu gewährleisten. Die Staaten verpflichten sich insbesondere, Beschränkungen für die Beteiligung ausländischer Firmen an inländischen Finanzdienstleistungsunternehmen abzubauen. Gleichwohl kann jedes Land weiterhin eine Liste mit Ausnahmen von der im GATS geregelten Meistbegünstigungsverpflichtung vorsehen.<sup>77</sup>

Insgesamt haben sich die Mehrzahl der WTO-Mitgliedstaaten dauerhaft zu einer Liberalisierung der Finanzdienstleistungsmärkte verpflichtet, auch wenn das Ausmaß dieser Verpflichtung in den einzelnen Ländern weiterhin unterschiedlich ist.

### 2.3.2.5 Auswirkungen der Liberalisierung

Die fortschreitende Liberalisierung der Versicherungsmärkte, die auf den verschiedenen Ebenen mit unterschiedlichem Erfolg vorangetrieben wurde, ist gleichzeitig Voraussetzung und Reaktion auf die zunehmende wirtschaftliche internationale Verflechtung. Die Liberalisierungsinitiativen verschiedener Ebenen stehen dabei nicht isoliert nebeneinander, sondern ergänzen sich gegenseitig. Das Entstehen von "regionalen Liberalisierungssinseln" mit liberalen Handelsbedingungen im Inneren und einer "Abschottung" nach außen wird durch das Ineinandergreifen von regionalen und multilateralen Liberalisierungsabkommen vermieden.<sup>78</sup> Durch diese Liberalisierung ist die Freiheit der Nachfrager, Versicherungsschutz bei Versicherern in verschiedenen Ländern nachzufragen, vor allem in Europa ebenso kontinuierlich gewachsen wie die Möglichkeit der Versicherungsunternehmen, in verschiedenen Ländern wirtschaftlich tätig zu werden. Auch wenn Versicherungsgeschäfte nach wie vor stark national geprägt sind, steht die Versicherungswirtschaft durch die Liberalisierung zunehmend im Wettbewerb mit ausländischen Konkurrenten. Gleichzeitig ergibt die Freiheit zur Direktinvestition in anderen Ländern einen zunehmenden Wettbewerb zwischen den Versicherungsstandorten.

---

<sup>77</sup> Vgl. Am 1. März tritt das WTO-Abkommen über Finanzdienstleistungen in Kraft, in: Süddeutsche Zeitung vom 16.02.1999, o.S.; Barth, D.: WTO: Liberalisierung der Finanzdienstleistungen, in: Die Bank, 1998, S. 101f.; CEA (Hrsg.): Welthandelsorganisation: Abkommen über Finanzdienstleistungen, in: CEA Info, 1997, Nr. 59, S. 14f.

<sup>78</sup> Siehe hierzu: Werner, W.: Handelspolitische Initiativen zur Liberalisierung von Finanzdienstleistungen, in: Konjunkturpolitik, (43) 1997, S. 201ff.

### 3 Standorttheorien

#### 3.1 Überblick

Trotz der anhaltenden Debatte um den Wirtschaftsstandort Deutschland gibt es keine anerkannte "internationale Standorttheorie". Die meisten Standorttheorien beziehen sich auf einzelwirtschaftliche lokale oder regionale Standortentscheidungen. Insgesamt ist es der Standorttheorie bisher noch nicht gelungen, "die Brücke von der einzelwirtschaftlichen Standortentscheidung zur gesamtwirtschaftlichen Standortsituation zu schlagen."<sup>79</sup>

Dennoch bietet die Regionalökonomie, die sich mit der Analyse der räumlichen Dimension ökonomischer Prozesse beschäftigt, eine Reihe von Theorien, die als Grundlage für die Untersuchung des Standorts Deutschland für Versicherungen herangezogen werden können. Grundsätzlich sind auch regionale Standorttheorien anwendbar, denn der ökonomische Charakter der Standortfrage ist unabhängig davon, ob die lokale, regionale oder internationale Dimension betroffen ist. Zum Teil enthalten auch andere ökonomische Theorien, die sich hauptsächlich mit anderen Inhalten befassen, Elemente der Analyse von Standorten.

Betriebswirtschaftliche Standorttheorien untersuchen die Standortwahl einzelner Unternehmen oder die Anordnung der Produktionsfaktoren innerhalb eines Standorts, d.h. sowohl die betriebliche als auch die innerbetriebliche Standortwahl.<sup>80</sup> Die Entscheidung für oder gegen eine Investition an einem bestimmten Ort wird dabei anhand des möglichen Zielerreichungsgrads der Unternehmensziele in Abhängigkeit von bestimmten Standortfaktoren überprüft.<sup>81</sup>

Volkswirtschaftliche Standorttheorien umfassen zwei Bereiche. Einerseits gibt es Erklärungsansätze für die räumliche Ansiedlung von Wirtschaftseinheiten im nationalen Raum, mit denen gesamtwirtschaftliche Fragestellungen analysiert werden, z.B. die optimale räumliche Faktorverteilung.<sup>82</sup> Andererseits versucht die Außenhandelstheorie die Arbeitsteilung zwischen den Nationen und die daraus entstehenden Wohlfahrtseffekte zu erklären.<sup>83</sup>

---

<sup>79</sup> Henzler, H.: Wirtschaftsstandort Deutschland, a.a.O., S. 13.

<sup>80</sup> Vgl. Drexler, A.: Standorttheorien, in: HWB, Sp. 3962.

<sup>81</sup> Siehe hierzu: Schöllhammer, H.: Standortwahl, internationale, in: Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung, hrsg. von K. Macharzina und M. K. Welge, Stuttgart 1989, Sp. 1960.

<sup>82</sup> Vgl. Steiner, M.: Konstitutive Entscheidungen, in: Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. von M. Bitz u.a., München 1989, S. 119.

<sup>83</sup> Vgl. Behrens, K. C.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 25.

Nach der Zielsetzung der Theorien sind deskriptive und normative Ansätze zu unterscheiden. Deskriptive Theorien haben die Analyse der Standortfaktoren und die Erklärung von Standortentscheidungen zum Inhalt, während normative Ansätze anhand von intersubjektiv überprüfbar Modellen Handlungsanweisungen für Standortentscheidungen geben wollen.<sup>84</sup> Eine Einteilung nach der Methodik der Theorien erfolgt in reine und realistische Standorttheorien. Reine Theorien versuchen, aus quantitativen Methoden genaue Erkenntnisse zu gewinnen. Um zu quantitativen Ergebnissen zu kommen, sind die Betrachtungen zumeist stark abstrahiert, d.h. auf wenige Einflußgrößen bezogen, so daß der Realitätsbezug eingeschränkt ist. Realistische Standorttheorien zielen hingegen auf die praktische Verwendbarkeit der Theorie, lassen aber oft klare Aussagen vermissen.<sup>85</sup>

Im folgenden werden zunächst "traditionelle" Standorttheorien vorgestellt, die grundlegend für die weitere Entwicklung der Standorttheorie waren. Darauf folgt eine Darstellung "neuerer" standorttheoretischer Ansätze. Im Anschluß folgen versicherungswissenschaftliche Arbeiten mit standorttheoretischen Inhalten.

## 3.2 Traditionelle Standorttheorien

### 3.2.1 Erste Ansätze der Standorttheorie: von Thünen und Weber

Als Begründer der Standorttheorie wird *Johann Heinrich von Thünen* angesehen, der im Jahr 1826 eine landwirtschaftliche Produktionstheorie vorlegte. Er untersuchte die ökonomischen Bestimmungsgründe der Art der landwirtschaftlichen Bodennutzung. Zur Modellierung des Problems konstruierte *von Thünen* einen isolierten Staat mit einer Stadt als Konsumzentrum im Inneren, die von einer Landfläche mit gleicher Bodenbeschaffenheit umgeben ist. In das Modell einbezogene Parameter sind die Transportkosten der landwirtschaftlichen Erzeugnisse vom Produktions- zum Konsumort, die Produktionskosten der Güter und ihre Marktpreise im Konsumzentrum. Es ergibt sich eine optimale Produktionsstruktur in Form von konzentrischen Kreisen um den Konsumort (Thünensche Ringe). Der dem Konsumort am nächsten liegende Kreisring soll zur Produktion von Obst, Gemüse und Milch genutzt werden, der zweite hat Holz zu liefern, der dritte, vierte und fünfte dienen der Erzeugung von

---

<sup>84</sup> Vgl. Drexler, A.: Standorttheorien, a.a.O., Sp. 3962.

<sup>85</sup> Vgl. Behrens, K. C.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 37f.; Meckl, R.; Rosenberg, C.: Neue Ansätze zur Erklärung internationaler Wettbewerbsfähigkeit, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, (115) 1995, S. 211; Riehm, K.: Vergleich der Standorttheorien, Göttingen 1968, S. 49f.

Feldfrüchten nach verschiedenen Anbausystemen, der sechste dient der Viehzucht und auf dem siebten Kreisring wird gejagt.<sup>86</sup>

Der Beginn einer systematisch gebildeten Theorie für eine industrielle Gesellschaft wurde 1909 von *Alfred Weber* unter dem Titel "Über den Standort der Industrien" veröffentlicht.<sup>87</sup> Diese reine Theorie sollte nur ein Zwischenschritt auf dem Weg zu einer allgemeinen Theorie sein, die nicht nur die Sphäre der Produktion, sondern alle Parteien des wirtschaftlichen Lebens und die zwischen ihnen vorhandene Dynamik erfaßt. Eine solche Theorie ist von *Weber* aber nie vorgelegt worden; seine Theorie konzentriert sich vielmehr auf die Ermittlung des optimalen Produktionsstandorts.<sup>88</sup>

*Weber* definiert den für seine Theorie wesentlichen Begriff des Standortfaktors als einen seiner Art nach scharf abgegrenzten Vorteil, der für eine wirtschaftliche Tätigkeit dann eintritt, wenn sie sich an einem bestimmten Ort vollzieht.<sup>89</sup> Die Grundidee zur Ermittlung des optimalen Standorts der Produktion ist folgende: Die Standortfaktoren ziehen den Produktionsstandort eines bestimmten Produkts in die eine oder andere Richtung, bis die Produktionsvorteile ihr Maximum bzw. die Produktionskosten ihr Minimum erreicht haben. Bei der Ermittlung des optimalen Standorts werden gewichts- und entfernungsabhängige Transportkosten von den Materialfundstätten zum Produktionsort, räumliche Lohnkostenunterschiede und Agglomerationsvorteile berücksichtigt, während Absatzorte und -preise als gegeben angenommen werden.<sup>90</sup>

### 3.2.2 Fortentwicklung der betriebswirtschaftlichen Standorttheorie

Der produktionsorientierte Ansatz von *Weber* wurde vor allem durch *Predöhl* (1925) und *Palander* (1935) weiterentwickelt, insbesondere im Hinblick auf die Berücksichtigung der Absatzstandorte.<sup>91</sup> Im Unterschied zu diesen primär produktionsorientierten Theorien untersucht die absatzorientierte Raumwirtschaftslehre den Fall einer örtlich verstreuten Nachfrage. Hauptvertreter dieser Richtung sind *Christaller* (1933) und *Lösch* (1939). Ausgangspunkt ihrer Theorien ist, daß von jedem Produktionsstandort aus nur ein räumlich begrenztes Gebiet mit Gütern versorgt werden kann.

---

<sup>86</sup> Siehe hierzu: Behrens, K. C.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 3ff.; Krieger-Boden, C.: Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie a.a.O., S. 6f.; Riehm, K.: Vergleich der Standorttheorien, a.a.O., S. 64ff.

<sup>87</sup> Vgl. Behrens, K. C.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 7.

<sup>88</sup> Vgl. Riehm, K.: Standorttheorien, a.a.O., S. 84.

<sup>89</sup> Vgl. Behrens, K. C.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 7.

<sup>90</sup> Siehe hierzu: Behrens, K. C.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 22ff.; Krieger-Boden, C.: Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie a.a.O., S. 8ff.

<sup>91</sup> Siehe hierzu: Krieger-Boden, C.: Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie a.a.O., S. 12f.



Wie groß dieses Gebiet ist, hängt von der Bedeutung der Transportkosten im Vergleich zur Höhe der sonstigen Herstellungskosten ab. Um alle Nachfrager eines Gebiets mit allen Gütern beliefern zu können, ist ein Marktnetz aus Produktions- und Absatzgebieten unterschiedlicher Größe erforderlich.<sup>92</sup>

Später hat es Versuche gegeben, absatz- und produktionsorientierte Ansätze vollständig zu integrieren. Behrens hat in seiner "Allgemeinen Standortbestimmungslehre" eine für alle Zweige gültige Systematik der Standortfaktoren vorgelegt; Standortfaktoren werden in gütereinsatz- und absatzbezogene Kriterien eingeteilt. Bei ersteren wird weiter nach Kriterien der Beschaffung und der Transformation, bei letzteren nach Absatzkontrakten und Absatzpotentialen differenziert. Insgesamt ist eine pragmatische Standortfaktoranalyse entstanden, die eine gewisse Vollständigkeit erreicht hat.<sup>93</sup> Allerdings verringert die Vielzahl der berücksichtigten Standortfaktoren die Klarheit der Aussagen.

### 3.2.3 Außenhandelstheorie

Die volkswirtschaftliche Außenhandelstheorie teilt sich in die reine und die monetäre Theorie. Die monetäre Theorie behandelt vornehmlich die Veränderungen der Zahlungsbilanz und der Wechselkurse, die durch den Markt oder durch wirtschaftspolitische Maßnahmen verursacht werden können.<sup>94</sup> Die reine oder reale Außenhandelstheorie beschäftigt sich mit den Bestimmungsgründen des Außenhandels, dem Austauschverhältnis zwischen ex- und importierten Gütern sowie den Wohlstandswirkungen des Außenhandels.<sup>95</sup> Da die Bestimmungsgründe des Außenhandels regelmäßig Eigenschaften von Ländern sind, besteht eine Verwandtschaft zu den Standorttheorien.

Den Standardmodellen des internationalen Handels liegt die Annahme der grenzüberschreitenden Immobilität der Produktionsfaktoren und der Handelbarkeit von Gütern unter Nichtbeachtung von Transportkosten zugrunde. Aufgrund dieser Annahmen kann die Außenhandelstheorie zwar die Entstehung von internationalem Handel, aber nicht die Vorteilhaftigkeit von Direktinvestitionen erklären.<sup>96</sup>

---

<sup>92</sup> Vgl. ebenda, S. 14f.

<sup>93</sup> Vgl. Forster, E.; Steinmüller, H.: Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, in: ZVersWiss, (66) 1977, S. 25.

<sup>94</sup> Vgl. Rose, K.; Sauernheimer, K.: Theorie der Außenwirtschaft, 11. Aufl., München 1992, S. 35.

<sup>95</sup> Vgl. ebenda, S. 347.

<sup>96</sup> Vgl. Dülfer, E.: Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen, 3. Aufl., München u.a., 1995, S. 88; Stein, I.: Die Theorien der multinationalen Unternehmung, in: Kompendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre, hrsg. von S. G. Schoppe, München u.a.,

Die für die Außenhandelstheorie grundlegende Theorie der komparativen Kostenvorteile wurde 1817 von *Ricardo* vorgelegt. Sie erklärt die Arbeitsteilung zwischen zwei Volkswirtschaften mit unterschiedlichen Herstellungsbedingungen bei der Produktion von Gütern. Wenn zwei Länder zwei Güter zu verschiedenen Realkosten herstellen können, d.h. mit differierendem Faktoreinsatz, ist eine internationale Arbeitsteilung zweckmäßig, bei der sich jedes Land auf das Gut spezialisiert, das es kostengünstiger herstellen kann. Die Vorteilhaftigkeit einer Spezialisierung auf die Produktion eines Gutes ist auch dann gegeben, wenn ein Land zwar beide Güter günstiger herstellen kann, der Vorteil bei einem Gut aber ausgeprägter ist als bei einem anderen, denn die Nutzung der Produktionsfaktoren in der Produktion des Gutes mit dem relativ größeren Produktionsvorteil bringt einen größeren realen Output hervor als in der Produktion des anderen Gutes. Das Land mit den Kostennachteilen spezialisiert sich auf das Gut mit dem geringeren komparativen Kostennachteil. Durch Tausch der Güter können die spezialisierten Länder insgesamt ein höheres Wohlstandsniveau erreichen.<sup>97</sup>

Das Faktorproportionentheorem, das von *Heckscher* im Jahr 1919 aufgestellt und später von *Ohlin* weiterentwickelt wurde, führt komparative Kostenvorteile auf Unterschiede in der Ausstattung mit Produktionsfaktoren zurück.<sup>98</sup> Dabei sind nicht die absoluten, sondern die relativen Mengen von Bedeutung. Danach spezialisieren sich Länder auf die Produktion der Güter, deren Produktion eine intensive Nutzung des Faktors erfordert, mit dem das Land relativ reich ausgestattet ist.<sup>99</sup> Ein im Vergleich mit einem andern Land relativ reich mit Kapital ausgestattetes Land, das aber über relativ weniger Arbeitskräfte verfügt, wird überwiegend kapitalintensive Güter herstellen. Das andere Land wird sich auf die Herstellung arbeitsintensiver Güter konzentrieren.<sup>100</sup>

Weitere volkswirtschaftlich orientierte Außenhandelstheorien erklären das Entstehen internationalen Handels mit anderen Ursachen: *Posner* führt die Entstehung von Export-/Importströmen auf internationale Unterschiede in der Technologie zurück (Theorie der technologischen Lücke), *Linder* begründet die Entstehung des interna-

1991, S. 69. In Fortentwicklungen der Außenhandelstheorie werden die Modelle erweitert, indem die Möglichkeit eingeräumt wird, den Handel mit Gütern durch Produktionsfaktorwanderungen zu substituieren. Dadurch können auch Direktinvestitionen erklärt werden. Siehe hierzu: Mößlang, A. M.: Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen, a.a.O., S. 171f.

<sup>97</sup> Siehe hierzu: Rose, K.; Sauernheimer, K.: Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 353ff.

<sup>98</sup> Vgl. Krieger-Boden, C.: Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie, a.a.O., S. 25.

<sup>99</sup> Siehe hierzu: Jerger, J.; Menkhoff, L.: Der Begriff "internationale Wettbewerbsfähigkeit" im Lichte der Außenhandelstheorie, in: WiSt, (25) 1996, S. 24f.; Rose, K.; Sauernheimer, K.: Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 387f.

<sup>100</sup> Vgl. Krieger-Boden, C.: Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie, a.a.O., S. 25.

tionalen Handels durch Struktur und Umfang der Inlands- und der Auslandsnachfrage (Nachfragestruktur-Theorie), *Posner und Arrow* sehen in Lerneffekten, die bei wachsenden Produktionsmengen zu sinkenden Kosten führen, den maßgeblichen Faktor für das Entstehen von Ex- und Importen (Lernkurventheorie des internationalen Handels).<sup>101</sup>

Die beschriebenen Ansätze der Außenhandelstheorie erklären das Entstehen des Außenhandels bzw. die regionale Spezialisierung; sie beziehen sich auf den internationalen Handel mit Gütern. Gemeinsam ist ihnen, daß sie sich jeweils auf einen Bestimmungsfaktor des internationalen Handels als Erklärungsvariable beziehen. Durch die Beschreibung der Determinanten des Freihandelsmusters werden Hinweise auf mögliche Wettbewerbsvorteile einzelner Volkswirtschaften gegeben, die durch die Standortbedingungen eines Landes begründet werden.<sup>102</sup>

### 3.3 Neuere Standorttheorien

#### 3.3.1 Theorien der Internationalisierung der Unternehmen

Um die internationale Tätigkeit von Unternehmen zu erklären bzw. die unternehmerische Entscheidungsfindung bei der Aufnahme von Auslandsaktivitäten zu unterstützen, sind einige ökonomische Theorien entwickelt worden, die standorttheoretische Elemente enthalten.

Die betriebswirtschaftlich orientierten Theorien zu Internationalisierungsstrategien von Unternehmen beinhalten eine entscheidungsorientierte Untersuchung der Unternehmenspolitik im Hinblick auf das "Ob", das "Wo" und das "Wie" der Aufnahme oder Ausweitung der Geschäftstätigkeit von Unternehmen im Ausland. Die Frage, ob Unternehmen international tätig werden sollen, wird anhand des potentiellen Beitrags der Internationalisierung zu den Unternehmenszielen beurteilt: Verfolgt das Unternehmen beispielsweise Gewinnziele und bestehen für die Auslandsaktivität Gewinnerwartungen, sollte die Tätigkeit im Ausland aufgenommen werden. Das "Wo" der Internationalisierungsstrategie betrifft die Frage der Länderauswahl, das "Wie" vornehmlich die Frage des Markteintritts. Standorttheoretische Aspekte werden bei zwei Teilentscheidungen berührt:

- Ob ein Unternehmen auf Auslandsmärkten erfolgreich sein kann, ergibt sich aus der Gegenüberstellung der Unternehmenspotentiale und der Potentiale der ausländischen Märkte.

---

<sup>101</sup> Siehe hierzu: Perlit, M.: Internationales Management, a.a.O., S. 83ff.

<sup>102</sup> Siehe hierzu: Jerger, J.; Menkhoff, L.: Der Begriff "internationale Wettbewerbsfähigkeit", a.a.O., S. 27.

dischen Märkte. Die Unternehmenspotentiale werden teilweise durch Merkmale des nationalen Heimatstandorts bestimmt.

- Die Auswahl des oder der Länder, in denen die Auslandstätigkeit aufgenommen werden soll, erfolgt anhand der Untersuchung der Standortfaktoren der als Standorte in Frage kommenden Länder.

Auf diese Weise werden Theorien zur internationalen Unternehmenspolitik indirekt zu Standorttheorien.

Die "eklektische Theorie multinationaler Unternehmen" von *Dunning* integriert nicht nur die Standortbedingungen einzelner Länder, sondern auch die unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteile der Unternehmen sowie die alternativen Formen der Auslandstätigkeit:

Form der Auslandstätigkeit	Nettoeigentumsvorteil	Internalisierungsvorteil	Standortvorteil
Direktinvestition	ja	ja	ja
Export	ja	ja	nein
Vertragliche Ressourcentübertragung	ja	nein	nein

Abb. 7: Eklektische Theorie von Dunning<sup>103</sup>

Für Direktinvestitionen von Unternehmen müssen folgende Bedingungen erfüllt sein: Erstens muß das Unternehmen einen "Nettoeigentumsvorteil" (Saldo aus dem spezifischen Vorteil eines Unternehmens und der Nachteile der Marktfremdheit im Ausland) gegenüber den ausländischen Unternehmen bei der Bearbeitung des Auslandsmarkts besitzen. Zweitens muß es für das Unternehmen günstiger sein, den Vorteil selbst zu nutzen, anstatt ihn an ausländische Unternehmen zu verkaufen ("Internalisierungsvorteil"). Drittens ist eine Direktinvestition auch bei Gültigkeit der ersten und der zweiten Bedingung nur dann zweckmäßig, wenn die Standortfaktoren des ausländischen Markts eine Produktion im Ausland zulassen. Sind nicht alle diese Bedingungen erfüllt, sind als Form des Auslandengagements der Export oder die vertragliche Ressourcentübertragung (z.B. Lizenzverträge) besser geeignet.<sup>104</sup>

<sup>103</sup> Vgl. Perlitz, M.: Internationales Management, a.a.O., S. 132; Stein, I.: Die Theorien der Multinationalen Unternehmung, a.a.O., S. 147.

<sup>104</sup> Siehe hierzu: Stein, I.: Die Theorien der multinationalen Unternehmen, a.a.O., S. 140f.; Zaby, A. M.; Rumpf, M.: Das eklektische Paradigma, in: WISU, (27) 1998, S. 146f.

### 3.3.2 Branchenorientierte Theorien mit standorttheoretischen Elementen

Andere Ansätze verlassen die einzelwirtschaftliche Sichtweise und wenden sich der Ebene regional konzentrierter Branchen zu. Nach *Porter* ist es selten ein einzelnes Unternehmen einer Branche, das international erfolgreich ist, sondern es sind regelmäßig mehrere Unternehmen einer Branche, die häufig auch noch regional konzentriert sind.<sup>105</sup> Die Heimatländer dieser regional konzentrierten Branchen weisen Merkmale auf, die für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ausschlaggebend sind. Dazu gehören die vier Bereiche "Faktorbedingungen", "Nachfragebedingungen", "Unternehmensstrategie, Struktur und Wettbewerb" sowie "Verwandte und unterstützende Branchen". Ferner sind die Einflußfaktoren "Zufall" und "Staat" zu den Bestimmungsfaktoren nationaler Wettbewerbsvorteile zu zählen. Diese weit gefaßten Bereiche sind nicht unabhängig voneinander, sondern bilden ein sich "wechselseitig verstärkendes System"<sup>106</sup>, das den Wettbewerbsvorteil einer Branche begründet. Zur Untermauerung dieses Erklärungsansatzes wird eine Vielzahl von Fallstudien der Branchen verschiedener Länder durchgeführt.<sup>107</sup> Die Vorgehensweise von *Porter* steht in der Tradition der betriebswirtschaftlichen Standorttheorien, die auf der Analyse und Bewertung von Standortvorteilen basieren.

*Krugman* hat auf Basis der neuen Außenhandelstheorie ein räumliches Modell zur Erklärung der regionalen Konzentration von Branchen entwickelt.<sup>108</sup> Dabei unterstellt er die Existenz von Transportkosten und Skalenerträgen.<sup>109</sup> Die für die räumliche Konzentration förderlichen Skalenerträge bestehen auf der individuellen Unternehmensebene vor allem in Lern- oder Größeneffekten, auf der Branchenebene in positiven Externalitäten, z.B. technischem Wissen.<sup>110</sup> Die Existenz von Transportkosten führt dazu, daß sich Unternehmen dort ansiedeln, wo die Nachfrage nach ihren Gütern groß und die Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren gut sind. Diese Bedingungen sind in den Regionen, in denen sich viele Unternehmen niederlassen, erfüllt, so daß Agglomerationstendenzen entstehen.<sup>111</sup>

---

<sup>105</sup> Vgl. Porter, M. E.: Nationale Wettbewerbsvorteile: erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt, Wien 1993, S. 49f.

<sup>106</sup> Ebenda, S. 96.

<sup>107</sup> Siehe hierzu: ebenda, S. 301 ff.

<sup>108</sup> Abweichend von der Außenhandelstheorie stellt *Krugman* Regionen in den Mittelpunkt seiner Betrachtungen. Allerdings ist davon auszugehen, daß Ländergrenzen häufig eine Schranke für den Handel und die Mobilität von Produktionsfaktoren darstellen. Deshalb werden sich regionale Konzentrationen vorwiegend innerhalb von Landesgrenzen vollziehen. *Krugmans* Konzept ist daher gut in Betrachtungen von Ländern zu integrieren. Siehe hierzu: Meckl, R.; Rosenberg, C.: Neue Ansätze, a.a.O., S. 217; *Krugman*, P. R.: Geography and trade, Palatino 1992, S. 72f.

<sup>109</sup> Siehe hierzu: *Krugman*, P. R., Geography and trade, a.a.O., S. 2.

<sup>110</sup> Vgl. Meckl, R.; Rosenberg, C.: Neue Ansätze, a.a.O., S. 217.

<sup>111</sup> Vgl. *Krugman*, P.: Geography and Trade, a.a.O., S. 98.

### 3.3.3 Theorie des Standortwettbewerbs

Angeregt durch die Diskussion über die Frage der Wettbewerbsfähigkeit von Ländern ist ein weiterer volkswirtschaftlicher Ansatz entstanden. Im Konzept des Standortwettbewerbs wird die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als dessen Fähigkeit bezeichnet, international mobile Produktionsfaktoren anzuziehen, die als Komplementäre zu den immobilien Faktoren gebraucht werden. Aus wirtschaftspolitischer Perspektive wird der Standortwettbewerb als Wettbewerb der Regierungen verstanden, die mit den angebotenen öffentlichen Gütern, dem ordnungspolitischen Rahmen sowie dem korrespondierenden Steuer- und Abgabensystem die Standortbedingungen maßgeblich beeinflussen.<sup>112</sup> In einer engeren Auffassung wird die Rolle der Institutionen für die Attraktivität eines Standorts besonders betont. Institutionen sind die Rahmenbedingungen für das Handeln von Menschen und Organisationen. Dazu gehören formale (z.B. Verfassung, Gesetze) und informale Regeln (Werte und Normen), die die Wirtschafts-, Gesellschafts- und Sozialordnung begründen.<sup>113</sup> Diese Institutionen werden durch Organisationen (Parlamente, Verbände, Parteien etc.) fortentwickelt.<sup>114</sup>

Gemeinsam ist den beschriebenen Theorien von Porter zur Wettbewerbsfähigkeit von Ländern und des Institutionen- oder Standortwettbewerbs die Integration standortbezogener Faktoren, die entweder die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen bzw. Branchen oder die Attraktivität von Standorten erklären. Unabhängig von den unterschiedlichen Erklärungszielen erkennen diese Ansätze die Bedeutung eines (nationalen) Standorts für Stärke und Umfang der wirtschaftlichen Aktivität in einem Land bzw. einer Region an.

---

<sup>112</sup> Siehe hierzu: Bellendorf, H.: Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 186ff.; Siebert, H.: Geht den Deutschen die Arbeit aus?, a.a.O., S. 228; derselbe.: On the concept of locational competition, S. 1.; Siebert, H.; Koop, M. J.: Institutional competition. A concept for Europe?, in: Kieler Arbeitspapiere, Nr. 440, hrsg. vom Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1990, S. 4; Krieger-Boden, C.: Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie, hrsg. vom Institut für Weltwirtschaft an der Universität zu Kiel, Kiel 1995, S. 70. Eine stark modelltheoretisch ausgerichtete Arbeit zum Standortwettbewerb findet sich in: Lorz, J. O.: Standortwettbewerb bei internationaler Kapitalmobilität: eine modelltheoretische Untersuchung, Tübingen 1997.

<sup>113</sup> Vgl. North, D. C.: Institutional competition, in: Locational competition in the world economy, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1995, S. 28; Siebert, H.; Koop, M. J., Institutional competition, a.a.O., S. 2.

<sup>114</sup> Die Idee des Wettbewerbs der Standorte geht auf die Theorie der öffentlichen Güter zurück. Diese beinhaltet, daß die Bevölkerung ihre Präferenzen für den Umfang und die Struktur an öffentlichen Gütern und der korrespondierenden Steuer- und Abgabenbelastung durch die Wahl des Wohnortes äußert ("Abstimmung mit den Füßen"). Siehe hierzu: Stiglitz, J. E; Schönfelder, B.: Finanzwissenschaft, 2. Aufl., München u.a., 1989, S. 673f.

### 3.4 Standorttheorie in der Versicherungswissenschaft

Der größte Teil der versicherungswissenschaftlichen standortbezogenen Literatur bezieht sich auf die regionale, einzelwirtschaftliche Standortwahl der Hauptverwaltungen von Versicherungsunternehmen.

Bereits 1939 legte *Mohr* eine Dissertation mit dem Titel "Der Standort der Versicherungsunternehmen in Deutschland" vor, in der aus den Standortfaktoren der industriellen Standortlehre eine Systematik für die Hauptverwaltungen der Versicherungsunternehmen abgeleitet wird.<sup>115</sup> Der wesentliche Teil dieser Arbeit bezieht sich auf die historische Analyse der regionalen Standorte von deutschen Personen-, Sach- und Rückversicherern. Eine empirische Überprüfung der entwickelten Standortsystematik erfolgt nicht.

*Maurer* untersucht in einer 1984 vorgelegten Dissertation die Motive der Standortwahl und die Standorte von Versicherungsunternehmen bis zum Jahr 1914.<sup>116</sup> Er stellt der historisch-empirischen Analyse Ausführungen zum geistesgeschichtlichen Hintergrund des Versicherungsgedankens voraus, weil eine Untersuchung der Motive der Standortwahl nicht "losgelöst von der Entwicklung und Verbreitung des Versicherungsgedankens erfolgen kann."<sup>117</sup> Im Unterschied zu *Mohr*, der aus Plausibilitätsüberlegungen zu seiner Systematik der Standortfaktoren gelangt, leitet *Maurer* aus der Beobachtung der Motive von Einzelunternehmen allgemeine Aussagen zum Standortverhalten von Versicherungsunternehmen ab.<sup>118</sup> Die Arbeit von *Maurer* findet eine zeitliche Anknüpfung durch die von *Gilles* vorgelegte Arbeit, in der das Standortverhalten deutscher Versicherungsunternehmen seit 1914 untersucht wird. Dabei werden die entwickelten Bestimmungsgründe der Standortwahl anhand der historischen Standortentwicklung empirisch überprüft.<sup>119</sup> Ebenfalls stark historisch-deskriptiv orientiert sind die Beiträge von *Koch*, der in einer Monographie und in

---

<sup>115</sup> Vgl. *Mohr*, H.-H.: Der Standort der Versicherungsunternehmen in Deutschland, Köln 1939.

<sup>116</sup> Vgl. *Maurer*, S.: Standorte und Motive der Standortwahl von Versicherungsunternehmen in Deutschland bis 1914, Diss. Köln 1984.

<sup>117</sup> Ebenda, S. 1.

<sup>118</sup> Vgl. *Gilles*, M.: Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, Köln 1986.

<sup>119</sup> Vgl. ebenda, S. 20f. Eine ähnliche Untersuchung zur österreichischen Versicherungswirtschaft findet sich in: *Schutt*, H.: Die Standortfragen und Konzepte der österreichischen Versicherungswirtschaft: eine theoretische und empirische Untersuchung unter raumwirtschaftlichen Aspekten, Diss. Wien 1986, S. 123ff.

zahlreichen Aufsätzen die Entwicklung von regionalen "Versicherungsplätzen" beschreibt.<sup>120</sup>

Mit der Frage der Standortbestimmung der kundennahen Filialen bzw. der Standorte der Versicherungsvermittler beschäftigen sich nur wenige Arbeiten.<sup>121</sup>

Neben diesen auf die regionale Standortwahl von Versicherungsunternehmen bzw. der regionalen Verteilung der Teilstandorte von Hauptverwaltungen, Geschäftsstellen usw. bezogenen Arbeiten gibt es einige Untersuchungen, die Elemente einer internationalen Standorttheorie in der Versicherungswirtschaft enthalten. Die größte Bedeutung haben die Arbeiten zu Internationalisierungsstrategien, d.h. den Zielen und den Mitteln einer Ausweitung der Geschäftstätigkeit vom Versicherern auf ausländische Märkte. Grundlegend sind die Arbeiten von *Carter* und *Reuter*.<sup>122</sup> Einen speziellen Aspekt der Internationalisierung von Versicherungsunternehmen untersucht *Weidenfeld*, der die Auswirkungen der Entstehung des europäischen Versicherungsbinnenmarkts auf die strategische Unternehmenspolitik von Versicherungsunternehmen theoretisch und empirisch untersucht.<sup>123</sup>

Einen wichtigen Beitrag zur Erklärung von internationalen Versicherungsgeschäften hat *Baron* geleistet. Aufbauend auf den volkswirtschaftlichen Außenhandelstheorien untersucht er im einzelnen, welche Faktoren dazu führen, daß Versicherungsschutz international gehandelt bzw. im Ausland produziert wird.<sup>124</sup>

Auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit nationaler Versicherungsbranchen geht *Attiger* ein. Die empirische Untersuchung der Versicherungsbranchen ausgewählter Länder erfolgt anhand einer Analyse der Grundzüge der Stammlandbedingungen der

<sup>120</sup> Siehe hierzu: Koch, P.: Versicherungsplätze in Deutschland: Geschichte als Gegenwart, Wiesbaden 1986; derselbe: Versicherungszentrum Rhein-Main, in: VW, (45) 1990, S. 254ff.; derselbe: Berlins Bedeutung für die Versicherungswirtschaft, in: VW, (46) 1991, S. 236ff.; derselbe: München im Spiegel der Versicherung, in: VW, (47) 1992, S. 280ff.; derselbe: Der hamburgische Beitrag zur Entwicklung des Versicherungswesens in Deutschland, in: VW, (49) 1994, S. 274ff.; derselbe: Die Assekuranz in "Eibflorenz": Dresdner Versicherungsimpressionen, in: VW, (50) 1995, S. 292ff.; derselbe: Im Zeichen versicherungstechnischer Innovationen: Stuttgarter Versicherungswirtschaft in Vergangenheit und Gegenwart, in: VW, (51) 1996, S. 284ff.; derselbe: Dortmund - Versicherungsstandort im Ruhrgebiet, in: VW, (53) 1997, S. 346ff.

<sup>121</sup> Siehe hierzu: Forster, E.; Steinmüller, H.: Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 32ff.; Henning, R.; Schulenburg, J.-M. Graf von der, Fuchs, D.: Standortbestimmung für Geschäftsstellen von Versicherern: ein Modell zur Optimierung der Standortbestimmung, in: ZVersWiss, (87) 1998, S. 449ff.; Schutt, H.: Die Standortfragen und Konzepte der österreichischen Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 114ff.

<sup>122</sup> Siehe hierzu: Carter, R. L.: Multinational insurance companies, Nottingham 1975; Reuter, F.: Grundzüge der Internationalen Unternehmenspolitik des Versicherungsunternehmens, Berlin 1983.

<sup>123</sup> Siehe hierzu: Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O.

<sup>124</sup> Siehe hierzu: Baron, T.: Bestimmungsgründe des internationalen Erstversicherungsgeschäfts, Hamburg 1991.



international tätigen Versicherungsunternehmen, der Analyse ihrer Internationalisierungsstrategien sowie anhand von quantitativen Maßgrößen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.<sup>125</sup> Eine ausschließlich auf die Wettbewerbsfähigkeit der US-amerikanischen Rückversicherungswirtschaft bezogene Arbeit legte *Werner* vor.<sup>126</sup>

Zusammenfassend sind die bisherigen versicherungswissenschaftlichen Arbeiten zu Standorten entweder auf die Standortwahl innerhalb eines Landes bezogen, oder sie untersuchen die Internationalisierung der Versicherungsunternehmen aus einer primär unternehmenspolitischen Perspektive. Die Standortbedingungen nationaler Märkte werden dabei lediglich am Rande berücksichtigt, nämlich als rechtliche und faktische Rahmenbedingungen für die Unternehmenstätigkeit. Ausführliche Analysen der standortpolitischen Möglichkeiten der Versicherungsunternehmen, des Einflusses der Merkmale eines Landes auf Standortentscheidungen sowie eine eingehende Untersuchung der empirischen Ausprägungen der Standortbedingungen einzelner Länder erfolgen nicht.

### 3.5 Zur Auswahl des Untersuchungsansatzes dieser Arbeit

In dieser Arbeit sollen die Standortbedingungen nationaler Versicherungsmärkte und die Möglichkeiten der Marktteilnehmer des Versicherungsmarkts, auf diese Standortbedingungen zu reagieren, untersucht werden. Der Untersuchungsansatz muß also folgende Elemente umfassen:

- die systematische Bewertung der Ländereigenschaften für das Wirtschaften der Teilnehmer des Versicherungsmarkts.
- die Analyse der Verlagerbarkeit von (Teil-)Standorten der Marktteilnehmer.
- für die Versicherungsunternehmen die Grundformen der Internationalisierung, den internationalen Handel und die Direktinvestition.

Um diese Elemente zu verbinden, ist eine Verknüpfung von betriebswirtschaftlich orientierten Internationalisierungsstrategien mit Theorien, die sich auf die Analyse von Standortfaktoren konzentrieren, zweckmäßig. Der Zusammenhang zwischen Standortfaktoren und den getroffenen Standortentscheidungen ist wichtig, weil der Versicherungsmarkt im Hinblick auf die Herstellung, den Absatz und die Verwendung des Wirtschaftsgutes Versicherungsschutz Besonderheiten aufweist. Deshalb

---

<sup>125</sup> Siehe hierzu: Attiger, P.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche: eine weltweit empirische Analyse, Karlsruhe 1994.

<sup>126</sup> Siehe hierzu: Werner, W.: Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft: eine Branchenstudie zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit, Berlin 1992.

baut diese Arbeit auf den eher betriebswirtschaftlich orientierten Theorien auf, die nach den Zusammenhängen der Standortfaktoren mit den unternehmens- und haushaltspolitischen Entscheidungen fragen. Dabei wird keine einzelwirtschaftliche Sichtweise, sondern eine branchenbezogene Betrachtung vorgenommen, um von den einzelwirtschaftlichen Problemen, beispielsweise den unternehmensindividuellen Stärken-/Schwächen-Profilen zu abstrahieren.

Die bestehenden betriebswirtschaftlichen Standortlehren einschließlich der volkswirtschaftlichen Außenhandelstheorie und der Theorie des Standortwettbewerbs können als Grundlage eines versicherungswirtschaftlichen Standortfaktorensystems dienen. Dies gilt besonders für die Theorie des Institutionenwettbewerbs, weil der rahmensetzende Einfluß des Staates auf die Versicherungswirtschaft von hoher Bedeutung ist. Für die Untersuchung nationaler Versicherungsstandorte ist allerdings ein spezieller Katalog von Standortfaktoren zu entwickeln, in dem die Besonderheiten des Versicherungsmarkts angemessen berücksichtigt werden.

## 4 Grundlagen einer internationalen Standorttheorie für Versicherungen

### 4.1 Grundmodell

Formal besteht das Standortproblem einer Einzelwirtschaft darin, den Standort zu suchen, bei dem seine Zielfunktion den maximalen Wert annimmt.<sup>127</sup> Eine Theorie des nationalen Standorts von Versicherungen muß daher nach den Zusammenhängen der nationalen Standortfaktoren mit den Erfüllungsgraden der Ziele der Teilnehmer des Versicherungsmarkts fragen.

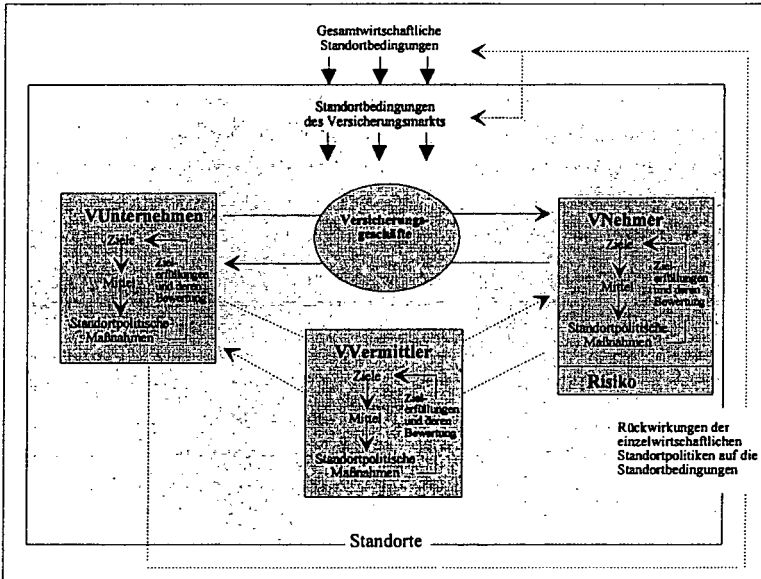


Abb. 8: Ein Grundmodell einer Standorttheorie für Versicherungen

Ein Basismodell zeigt den Zusammenhang: Die Teilnehmer des Versicherungsmarkts tauschen Versicherungsgeschäfte aus, nämlich Versicherungsnehmer, die bestimmten Risiken unterliegen und Versicherungsschutz verwenden, und Versicherungsunternehmen, die Versicherungsschutz produzieren. Dabei findet ein Austausch von Leistungen und Geld statt, der entweder direkt zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Versicherungsunternehmen oder indirekt unter Inanspruchnahme der Dienstleistungen eines Versicherungsvermittlers erfolgt. Die Marktteilnehmer haben be-

<sup>127</sup> Vgl. Forster, E., Steinmüller, H.: Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 21; Treis, B.: Standortpolitik, in: HWM, Sp. 2365.

stimmte Standorte, ebenso wie Verwendungs-, Vermittlungs- und Produktionsprozesse an bestimmten Standorten stattfinden. Diese Standorte weisen verschiedene Eigenschaften auf. Dabei sind gesamtwirtschaftliche Standortbedingungen, die für alle Wirtschaftszweige gelten, von den versicherungsspezifischen Standortbedingungen zu trennen.

Die Standortbedingungen bilden den Handlungsrahmen für die Standortpolitik der Teilnehmer des Versicherungsmarkts. Die Standortpolitik ist ein Teilausschnitt aus dem gesamten Handeln einer Einzelwirtschaft. Als Ziel-Mittel-Zusammenhang ist die Standortpolitik folgendermaßen zu beschreiben: Die Standortbedingungen eines Landes wirken auf die Zielerreichung der Einzelwirtschaft. Da die individuellen Ziele und die Handlungsmöglichkeiten der Wirtschaftssubjekte voneinander abweichen, werden auch die unterschiedlichen Standortfaktoren von den Marktteilnehmern nicht gleichermaßen als günstig oder ungünstig angesehen. Entsprechen die Zielerfüllungen an einem gewählten Standort nicht den Plänen der Marktteilnehmer und ist diese Nichterfüllung auf die bestehenden Standortbedingungen zurückzuführen, müssen standortpolitische Maßnahmen ergriffen werden, die sich entweder auf Ziele oder Mittel zur Zielerreichung beziehen.

Die Standortpolitik einer Einzelwirtschaft oder vieler Einzelwirtschaften kann wiederum die Standortbedingungen beeinflussen. Beispielsweise führt die Standortverlagerung eines Unternehmens in ein anderes Land zu einem Verlust von Arbeitsplätzen und damit zu Einschränkungen der Erwerbsmöglichkeiten privater Haushalte. Die individuelle Standortpolitik hängt also auf zweierlei Weise mit den Standortbedingungen zusammen: Einerseits folgen aus den Standortbedingungen standortpolitische Maßnahmen, andererseits beeinflusst die individuelle Standortpolitik die Standortbedingungen. Damit sind Standortfaktoren nicht unveränderlich, denn ebenso wie sie das Verhalten der Wirtschaftssubjekte beeinflussen, verändern die Aktivitäten der Teilnehmer am Versicherungsmarkt die Standortfaktoren, so daß sich Interdependenzen ergeben.<sup>128</sup>

---

<sup>128</sup> Vgl. Littlefield, D. E.: Globalisation: the company dilemma, in: *Best/Life*, (90) 1990, H. 11, S. 111.

Mit dieses Modell sind die Grundzüge der Standortproblematik umrissen. Nachfolgend findet sich eine Erweiterung auf nationale Versicherungsstandorte:

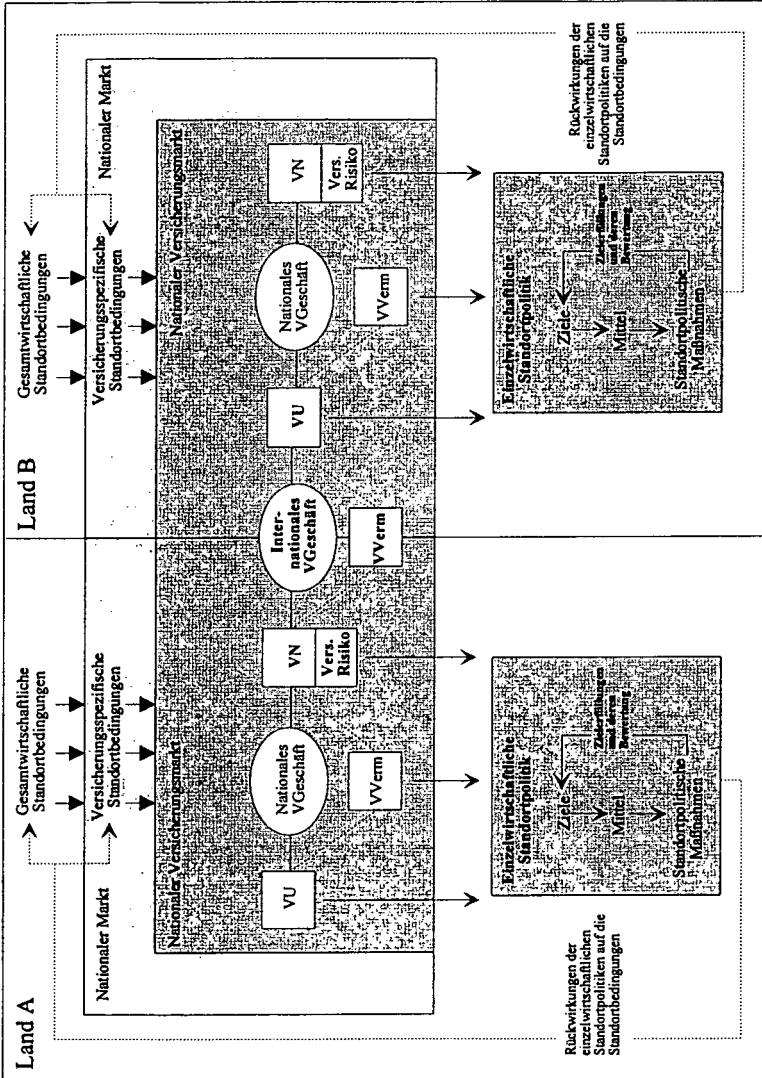


Abb. 9: Erweiterung des Grundmodells auf nationale Standorte

Nationale Standortfaktoren sind ihrer Art nach abgegrenzte Eigenschaften eines Landes, denen wirtschaftliche Aktivitäten unterliegen, wenn sie sich in einem bestimmten Land vollziehen. Sie sind durch die Nationalstaatlichkeit begründet oder fallen aus anderen Gründen mit den nationalen Grenzen zusammen. In dieser Länderbezogenheit ist die nationale Dimension der Standortfaktoren begründet. Die Summe der günstigen oder ungünstigen Ausprägungen nationaler Standortfaktoren sind die Standortbedingungen eines nationalen Versicherungsmarkts.

Abbildung 9 ist symmetrisch. Für nationale Versicherungsgeschäfte in Land A und Land B sind jeweils unterschiedliche Standortbedingungen gültig. Bei internationalen Versicherungsgeschäften hat einer der Marktteilnehmer einen (Teil-)Standort im Ausland, bzw. ein Teil der Geschäftsprozesse wird im Ausland abgewickelt. Dann wirken sowohl die Standortbedingungen im Land A und die im Land B auf die Beteiligten der internationalen Geschäfte. Teilweise sind für internationale Geschäfte Standortbedingungen von Bedeutung, die bei rein nationalen Versicherungsgeschäften keine Rolle spielen, beispielsweise die Wechselkurse der Währungen der betroffenen Länder.

Auf die nationalen Standortbedingungen können die Marktparteien mit standortpolitischen Maßnahmen reagieren. Die internationale Standortpolitik ist die Gestaltung der Gesamtheit der auf die räumlichen Merkmale der Aktivitäten gerichteten Ziele und Mittel einer Einzelwirtschaft, sofern sie auf die nationale Dimension bezogen sind. Sie ist deshalb als international zu bezeichnen, weil bei wesentlichen standortpolitischen Maßnahmen grundsätzlich die Wahl zwischen mehreren nationalen Standorten besteht, vor allem bei der räumlichen Verteilung der Aktivitäten der Einzelwirtschaft auf ein Land oder auf mehrere Länder. Die internationale Standortpolitik kann wiederum als eine Art Regelkreislauf beschrieben werden: Marktparteien weisen Standorte in Ländern auf oder sie stehen vor der erstmaligen Standortwahl. Aus den Zielen der Marktparteien ergeben sich bestimmte Standortanforderungen. Die Verbindung der an einem Standort geltenden Faktoren mit den Anforderungen ergeben eine subjektive Standortqualität, aus der standortpolitische Maßnahmen einschließlich des Nichthandelns folgen. Diese Maßnahmen sind im Hinblick auf ihre Zielerreichungsbeiträge zu überprüfen.

Der standortpolitische Gestaltungsspielraum ist bei den Marktparteien begrenzt, und zwar vor allem aus ökonomischen Gründen. Ein wichtiges Hemmnis für Einzelwirtschaften mit bestehendem Standort sind die mit einem Standortwechsel verbundenen hohen Kosten. Außerdem ist die Gestaltungsfähigkeit von Standorten im allgemeinen und von nationalen Standorten im speziellen von der Art der wirtschaftlichen Aktivität der Wirtschaftssubjekte und ihrer Größe abhängig.

Die Wirkung der nationalen Standortfaktoren auf die internationale Standortpolitik der Wirtschaftssubjekte ist aus unterschiedlichen Perspektiven zu untersuchen: Erstens aus Sicht der Versicherungsnehmer, zweitens aus Sicht der Versicherungsunternehmen, wobei die Perspektive der Versicherungsvermittler jeweils implizit berücksichtigt wird.<sup>129</sup>

Für Versicherungsnehmer ist die Eignung eines nationalen Standorts unter dem Aspekt der Entstehung von Risiken und der Möglichkeit ihrer Absicherung zu untersuchen.

Auf Versicherungsunternehmen wirken sich Standortfaktoren auf zweierlei Weise aus: Zum einen sind Standortfaktoren maßgeblich für die Attraktivität eines nationalen Versicherungsstandorts, wodurch standortpolitische Maßnahmen beeinflusst werden, zum anderen verändern Standortfaktoren die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Versicherungsunternehmen.

Bei der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen sind zwei Ausrichtungen zu unterscheiden: Zum einen gibt es absatzorientierte internationale standortpolitische Maßnahmen, bei denen die Auswahl eines Landes erfolgt, um mit dort ansässigen Kunden Versicherungsgeschäfte zu betreiben. Der andere Typ ist die produktionsorientierte internationale Standortpolitik. Diese umfaßt die Auswahl des Standorts oder der Standorte der Produktionsfaktoren und -prozesse bei gegebenem Absatzgebiet. Weiter ist eine Differenzierung nach Entscheidungsträgern vorzunehmen. Über standortpolitische Maßnahmen wird entweder durch bestehende Versicherungsunternehmen oder bei der Neugründung von Versicherungsunternehmen durch andere Investoren entschieden. Durch ein Zusammenfügen beider Merkmale ergibt sich folgende Matrix:

	Absatzorientierte internationale Standortpolitik	Produktionsorientierte internationale Standortpolitik
Bestehende Versicherungsunternehmen	1	2
Andere Investoren	3	4

Abb. 10: Grundtypen der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen

- Fall 1 der internationalen Standortpolitik ist der in der Realität wichtige Fall der Internationalisierung der Geschäftstätigkeit, bei der ein bestehendes Versicherungsunternehmen ein oder mehrere Länder auswählt, in dem oder in denen es Versicherungsgeschäfte betreiben möchte. Ob die Auslandsaktivität durch den

<sup>129</sup> Vgl. Kapitel 1.3.1.

Export von Versicherungsschutz oder die Produktion im Ausland erfolgt, ist dabei unerheblich; Fall 1 umfaßt auch die Gründung oder den Erwerb von Tochterunternehmen im Ausland. Absatzorientierte internationale standortpolitische Maßnahmen werden hauptsächlich durch Standortfaktoren beeinflusst, die die Möglichkeiten des Markteintritts und des Absatzes in einem ausländischen Markt bestimmen. Beispiele sind der Zugang zu Vertriebssystemen und das Marktvolumen im Ausland.

- Fall 2 ist der in der wirtschaftspolitischen Diskussion besonders beachtete Fall der produktionsorientierten Standortpolitik. Dabei handelt es sich um Verlagerungen von Produktionsfaktoren und -prozessen eines Versicherungsunternehmens ins Ausland, die mit dem Ziel erfolgen, günstige Ausprägungen der Standortfaktoren im Ausland zu nutzen, besonders im Hinblick auf Produktionskosten, Aufsichtsrecht und Unternehmensteuern. Zu Fall 2 gehört auch die produktionsorientierte Neugründung von Versicherern im Ausland, beispielsweise die Gründung von Rückversicherungsunternehmen an einem steuerlich attraktiven Standort.
- Fall 3 der internationalen Standortpolitik sind Neugründungen von Versicherungsunternehmen, die nicht durch einen Versicherer, sondern durch Investoren in Form von Unternehmen anderer Wirtschaftszweige oder private Haushalte erfolgen. Dabei ist die Entscheidung über das Land zu treffen, in dem der Versicherer tätig werden soll. Bei einer solchen Neugründung sind die absatzmarktbezogenen Standortfaktoren einschließlich der Marktzutrittsbedingungen von größerer Bedeutung als die produktionsbezogenen Standortfaktoren. Fall 3 kommt in der Realität selten vor, da Neugründungen in der Regel im Heimatland des Investors bzw. der Investoren erfolgen. Insofern fehlt diesem Typ der standortpolitischen Maßnahme meist die internationale Dimension.<sup>130</sup>
- Fall 4, die produktionsorientierte Neugründung eines Versicherungsunternehmens im Ausland durch Investoren, ist der Spezialfall der Captive-Versicherer. Captive-Versicherungsunternehmen sind Versicherer, die im Eigentum des Versicherungsnehmers stehen und hauptsächlich dessen Risiken versichern.<sup>131</sup> Eine Entscheidung über einen zu bearbeitenden Versicherungsmarkt ist bei diesen Versicherern nicht zu treffen, da die Kunden überwiegend gleichzeitig die Eigentümer des Versicherers sind. Deshalb spielen bei diesem Typ der Standortpolitik ausschließlich Standortfaktoren eine Rolle, die für Produktionsbedingungen maßgeblich sind.

---

<sup>130</sup> Das gleiche gilt bei der Neugründung eines Versicherungsunternehmens durch einen bestehenden Versicherer in dessen Heimatland. Dieser Fall wird durch die Matrix nicht erfaßt, da es sich nicht um eine Maßnahme der internationalen Standortpolitik handelt.

<sup>131</sup> Vgl. Meyer-Kahlen, W.: Captive-Versicherung, in: HdV, S. 95.



Durch Standortfaktoren können auch Wettbewerbsvorteile oder -nachteile zwischen Versicherungsunternehmen entstehen, wenn diese um die gleichen Kunden konkurrieren, aber zumindest teilweise über abweichende nationale Produktionsstandorte mit unterschiedlichen Ausprägungen der Standortfaktoren verfügen. In diesem Fall verursachen Standortfaktoren standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen bzw. standortbedingte Wettbewerbsvorteile oder -nachteile. Sind standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen groß, können benachteiligte Versicherungsunternehmen zu produktionsorientierten Standortverlagerungen veranlaßt werden. In gleicher Weise sind standortbedingte Wettbewerbsvorteile oder -nachteile bei Neugründungen von Versicherungsunternehmen für die Auswahl der Produktionsstandorte von Bedeutung, da positive oder negative Standortfaktoren durch entsprechende Standortgestaltung genutzt bzw. vermieden werden können.

Aus den Ausprägungen der Standortfaktoren, ihrer Beurteilung durch Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer sowie deren standortpolitischen Möglichkeiten lassen sich Empfehlungen für die Gestaltung nationaler Rahmenbedingungen ableiten, soweit diese durch nationale Handlungsträger (insbesondere politische Instanzen) verändert werden können. Letztlich sind Standortfaktoren so zu gestalten, daß individuelle standortpolitische Maßnahmen positiv zur Erfüllung gesamtwirtschaftlicher Ziele beitragen.

In den folgenden Kapiteln werden die einzelnen Elemente des Grundmodells näher betrachtet. Zunächst werden Modelle der Verteilung von Standorten der Marktparteien und der Marktprozesse bei nationalen und internationalen Versicherungsgeschäften erörtert. Anschließend erfolgt eine Systematisierung der Standortfaktoren, die als Grundlage eines empirischen Vergleichs der Standortfaktoren dient. Danach werden die Ziele, Möglichkeiten und Grenzen der Standortpolitik von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern systematisiert und erläutert. Schließlich werden die standortpolitischen Optionen aus betriebswirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Sicht bewertet.

## **4.2 Standortverteilungen bei nationalen und internationalen Versicherungsgeschäften**

### **4.2.1 Vorbemerkung**

Sowohl Versicherungsunternehmen, Versicherungsvermittler, Versicherungsnehmer, versicherte Risiken<sup>132</sup> als auch die Versicherungsgeschäfte haben Standorte bzw. sind

---

<sup>132</sup> Der vom Versicherer an den Versicherungsnehmer gelieferte Versicherungsschutz beinhaltet eine Übernahme von Risiken des Versicherungsnehmers durch den Versicherer. Im allgemeinen kön-

durch bestimmte räumliche Merkmale gekennzeichnet. Bei einem rein nationalen Versicherungsgeschäft haben die Marktsubjekte ihre Standorte im Inland, das versicherte Risiko ist im Inland belegen, und die Geschäftsprozesse werden im Inland durchgeführt. Ein internationales Versicherungsgeschäft liegt vor, wenn entweder das Versicherungsunternehmen oder der Versicherungsnehmer oder der Versicherungsvermittler oder das versicherte Risiko einen Standort oder Teilstandorte im Ausland haben, und somit zumindest Teile des Versicherungsgeschäfts in verschiedenen Ländern hergestellt oder verwendet werden.<sup>133</sup>

Aus allen theoretisch möglichen Kombinationen der Standorte der Marktteilnehmer lassen sich fünf Grundfälle sowie zwei Sonderfälle der Standortverteilung bei nationalen und internationalen Versicherungsgeschäften ableiten.<sup>134</sup> Diese Systematisierung der möglichen Standortverteilung in Fallgruppen ist für die Analyse des Versicherungsstandorts Deutschland erforderlich, denn die Bedeutung und Wirkung der Standortfaktoren ist abhängig von der Verteilung der Standorte. Außerdem werden durch die beschriebenen Standortmodelle bereits Möglichkeiten der Standortgestaltung durch die Marktteilnehmer deutlich.

---

nen diese Einzelrisiken einer Person (z.B. Lebensversicherung), Gegenständen (z.B. Hausratversicherung, Kraftfahrzeugkaskoversicherung) oder anderen Sachverhalten zugerechnet werden (z.B. Haftpflichtversicherung). Risiken weisen räumliche Merkmale und damit auch bestimmte Standorte auf, die als Belegenheit des Risikos bezeichnet werden. Die Belegenheiten der Risiken können fix oder variabel sein.

<sup>133</sup> Vgl. Wagner, F.: Internationalisierung und Internationalisierungsstrategien in der deutschen Versicherungswirtschaft, in: VW, (49) 1994, S. 350.

<sup>134</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Auslandsaktivitäten deutscher Versicherungsunternehmen, in: VW, (39) 1984, S. 31ff.

## 4.2.2 Fallgruppen der Standortverteilung

### 4.2.2.1 "Rein nationales" Versicherungsgeschäft

Bei "rein nationalen" Versicherungsgeschäften haben Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer sowie das versicherte Risiko ihren Standort im gleichen Land. Die Produktion und die Verwendung des Gutes Versicherungsschutz erfolgt nur an einem nationalen Standort.

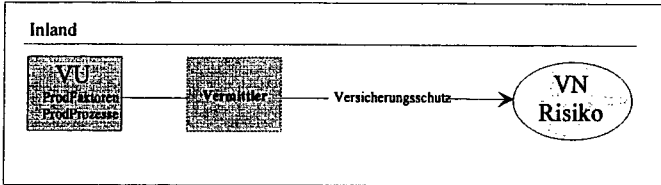


Abb. 11: Nationales Versicherungsgeschäft

### 4.2.2.2 Export von Versicherungsschutz

Beim Export von Versicherungsschutz produziert der Versicherer den Versicherungsschutz mit im Inland befindlichen Produktionsfaktoren in Produktionsprozessen, die ebenfalls im Inland stattfinden. Das Versicherungsprodukt wird an einen Versicherungsnehmer mit Standort im Ausland für ein im Ausland belegenes Risiko grenzüberschreitend geliefert.<sup>135</sup> Meist wirkt ein Versicherungsvermittler im Inland, seltener im Ausland an dem Versicherungsgeschäft mit.

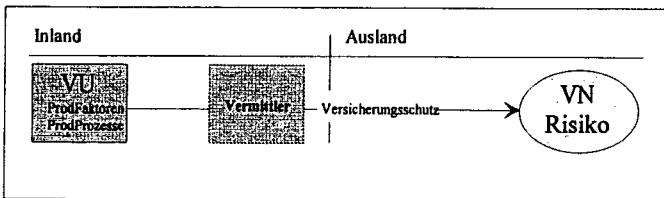


Abb. 12: Export von Versicherungsschutz

Das Exportmodell ist für Versicherungsunternehmen nur bedingt verwendbar, weil der Versicherer auch beim Export von Versicherungsschutz häufig bestimmte Produktionsprozesse am Standort des Versicherungsnehmers durchführen muß.<sup>136</sup>

<sup>135</sup> Vgl. Farny, D.: *Auslandsaktivitäten*, a.a.O., S. 33.

<sup>136</sup> Siehe hierzu ausführlich Kapitel 4.4.2.3.3.2.3.

Die Produktionsfaktoren des Versicherungsunternehmens müssen dafür nicht unbedingt einen festen Standort im Ausland haben. Unter Umständen bewegen sich Produktionsfaktoren des Versicherers nur kurzfristig in das Land des Versicherungsnehmers bzw. des versicherten Risikos. Ein Beispiel ist der Schadensachverständige, der im Versicherungsfall zur Regulierung des Schadens zum Ort des versicherten Risikos reist.<sup>137</sup>

#### 4.2.2.3 Partielle Produktion von Versicherungsschutz im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Ausland

Hierbei findet die Produktion von Versicherungsschutz teilweise im Inland und teilweise im Ausland statt. Der Versicherungsschutz wird an einen ausländischen Versicherungsnehmer für ein im Ausland belegenes Risiko geliefert.

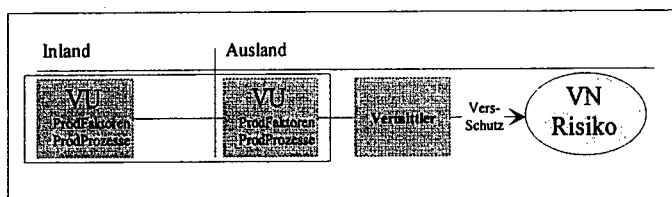


Abb. 13: Partielle Produktion im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Ausland

Dieser Fall ist schwierig zu beschreiben, da die räumliche Aufteilung der Produktionsfaktoren und -prozesse vielfältig gestaltbar ist, sowohl hinsichtlich des Umfangs als auch der Art der ins Ausland verlagerten Prozesse. Eine häufige Gestaltungsvariante ist die Durchführung der unmittelbar kundenbezogenen Abwicklungsleistungen aus den Bereichen Absatz, Vertrags- und Schadenbearbeitung im Land des Versicherungsnehmers. Das im Ausland gezeichnete Risiko wird ins Inland transferiert, wo auch der Risikoausgleichsprozess stattfindet.<sup>138</sup> Die Abgrenzung zum Export von Versicherungsschutz ist darin zu sehen, daß Produktionsfaktoren des Versicherers bzw. von diesem beauftragte Dritte einen dauerhaften

<sup>137</sup> Umgekehrt kann sich auch der Versicherungsnehmer in das Land des Versicherers bewegen, um dort Geschäftsabwicklungen vorzunehmen. Dieser Fall ist allerdings empirisch kaum relevant. Ein Beispiel ist der Abschluß einer Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag in einer sogenannten Steueroase gegen Barzahlung des Beitrags.

<sup>138</sup> Vgl. Farny, D.: *Auslandsaktivitäten*, a.a.O., S. 33.

Standort im Ausland haben. Darin eingeschlossen ist auch der Fall des Absatzes über Vermittler im Ausland.<sup>139</sup>

Institutionell kann diese Form der Auslandsaktivität von Versicherern verschieden ausgestaltet sein:<sup>140</sup> Der Versicherer kann im Ausland beispielsweise über Agenturen, Makler, Servicebüros, Repräsentanzen oder rechtlich unselbständige Niederlassungen präsent sein. Eine rechtlich unselbständige Niederlassung verfügt in der Regel über eine Produktionsfaktorausstattung, mit der nahezu alle zur Produktion von Versicherungsschutz erforderlichen Teilproduktionsprozesse durchgeführt werden. Der wesentliche Unterschied zu einem (Tochter-)Versicherungsunternehmen ist, daß in den Niederlassungen kein selbständiger Risikoausgleich erfolgt, sondern die versicherten Risiken in das Risikokollektiv des Stammhauses übergehen. Repräsentanzen, Servicebüros oder ähnliches beinhalten hingegen nur die Verlagerung von Teilen der Produktion des Versicherungsgeschäfts ins Ausland, insbesondere für die Beratung und Betreuung ausländischer Kunden. Der Risikoausgleichsprozeß findet ebenfalls beim Stammhaus im Inland statt. Im Ausland können auch Vermittler eingeschaltet werden, die Teile der Produktion des Versicherungsgeschäfts übernehmen. Bei Agenturen handelt es sich um rechtlich selbständige Unternehmen, die vom Versicherer ständig mit dem Abschluß und der Abwicklung von Verträgen betraut sind. Auslandsagenturen sind häufig befugt, auch Vertragsabschlüsse vorzunehmen. Makler sind regelmäßig nur mit der Vermittlung von Geschäften beauftragt. Nur in besonderen Fällen nehmen sie auch Aufgaben der Vertrags- und Schadenbearbeitung im Ausland wahr.

Eine spezielle Variante der Verteilung der Versicherungsschutzproduktion auf das In- und Ausland ist das sogenannte "Fronting". Dabei zeichnet ein ausländisches Versicherungsunternehmen einen Vertrag und zediert ihn vollständig oder größtenteils an einen inländischen Versicherer. Der zedierende Versicherer erhält dafür eine Fronting-Gebühr.<sup>141</sup> Bei dieser Form der Produktionsverteilung findet ein

<sup>139</sup> Diese Definition entspricht der aufsichtsrechtlichen Abgrenzung des freien Dienstleistungsverkehrs von der Auslandstätigkeit über Niederlassungen. Danach ist ein Vermittler als Niederlassung eines Versicherers anzusehen, sofern er rechtlich selbständig, aber wirtschaftlich vom Versicherer abhängig ist, seine Tätigkeit auf Dauer ausübt und das Versicherungsunternehmen Dritten gegenüber rechtmäßig verpflichten kann. Siehe hierzu: Pröls, E. R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 449f.; Schoop, K.: Der Entwurf einer Mitteilung der EU-Kommission zu Auslegungsfragen "Freier Dienstleistungsverkehr und Allgemeininteresse im Versicherungswesen", in: SchweizVZ, (66) 1998, S. 46f.

<sup>140</sup> Siehe hierzu: Attiger, P.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche, a.a.O., S. 37f.; Farny, D.: Auslandsaktivitäten, a.a.O., S. 33; Reuter, F.: Grundzüge der Internationalen Unternehmenspolitik, a.a.O., S. 48f.; Stadler, C.: Liberalisierung des Dienstleistungshandels, a.a.O., S. 44; Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 264.

<sup>141</sup> Vgl. Reuter, F.: Grundzüge der Internationalen Unternehmenspolitik, a.a.O., S. 50; Stremitzer, H.: Internationalität des Versicherungsgeschäfts, in: HdV, S. 308.

Größtteil der Geschäftsabwicklung im Ausland statt, das Risikogeschäft wird hingegen größtenteils oder vollständig im Inland vollzogen.

#### 4.2.2.4 Partielle Produktion im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Inland

Die bislang beschriebenen internationalen Versicherungsgeschäfte hatten die Ausweitung der Geschäftstätigkeit eines inländischen Versicherungsunternehmens auf das Ausland gemeinsam, also den Absatz von Versicherungsschutz für im Ausland belegene Risiken an Versicherungsnehmer mit einem Standort im Ausland. Diese Modelle unterscheiden sich nur im Umfang und in der Art, in der sich diese Auslandstätigkeit vollzieht.

Eine andere Variante ist die teilweise Verlagerung der Versicherungsschutzproduktion ins Ausland, bei der Versicherungsschutz an einen inländischen Versicherungsnehmer für ein im Inland belegenes Risiko geliefert wird. Dabei handelt es sich nicht um die Internationalisierung der Absatztätigkeit, sondern um die Internationalisierung der Produktion. Sie entspricht der Idee der Globalisierung, nach der die Produktion der Güter an Standorten mit möglichst geringen Produktionskosten erfolgen soll.<sup>142</sup>

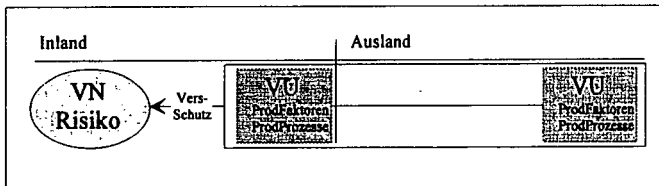


Abb. 14: Partielle Produktion im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Inland

Bei der räumlichen Verteilung der Produktionsfaktoren und -prozesse zwischen dem Inland und dem Ausland ergeben sich Restriktionen aus der ökonomischen Notwendigkeit, unmittelbar kunden- und risikobezogene Leistungen nur am Standort des Kunden erbringen zu können. Nicht unmittelbar kundenbezogene Leistungen können hingegen grundsätzlich im Ausland produziert werden.<sup>143</sup>

<sup>142</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Globalisierungsstrategien in der Versicherungswirtschaft? Zugleich eine Betrachtung über nationale Versicherungskulturen, in: Versicherung, Risiko und Internationalisierung: Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik, FS für Heinrich Stremitzer, hrsg. von J. Mugler u.a., Wien 1996, S. 267.

<sup>143</sup> Siehe hierzu Kapitel 4.4.2.3.3.

#### 4.2.2.5 Vollständige Produktion von Versicherungsschutz im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Ausland

Bei dieser Standortverteilung wird Versicherungsschutz vollständig im Ausland produziert und an einen Versicherungsnehmer im Ausland geliefert. Der Versicherer hat im Ausland einen weitgehend selbständigen Versicherungsbetrieb, in dem sowohl die Dienstleistungsproduktion als auch Risikoausgleichsprozesse und gegebenenfalls Spar-/Entsparprozesse durchgeführt werden. Der Risikoausgleich findet in diesem Fall innerhalb eines ausländischen Portefeuilles statt, kann aber teilweise auf dem Weg der Rückversicherung auf das inländische Risikoausgleichskollektiv übertragen werden.<sup>144</sup>

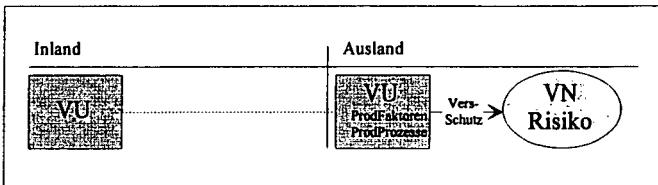


Abb. 15: Vollständige Produktion von Versicherungsschutz im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Ausland

Institutionell findet die vollständige Produktion im Ausland in einem rechtlich selbständigen Unternehmen statt, das vom inländischen Versicherer entweder gegründet oder erworben worden ist. Das Unternehmen kann in beiden Fällen entweder über eine Minderheitsbeteiligung, eine Mehrheitsbeteiligung oder eine 100%-ige Beteiligung mit der inländischen Mutter verbunden sein.<sup>145</sup>

Diese Fallgruppe der Standortverteilung hat Ähnlichkeit mit dem "rein nationalen" Versicherungsgeschäft. Die Standorte des überwiegenden Teils der bei der Produktion eingesetzten Produktionsfaktoren sowie der durchgeführten Produktionsprozesse sind auf das Land des Versicherungsnehmers konzentriert. Lediglich der Eigentümer des Versicherungsunternehmens hat einen abweichenden nationalen Standort, außerdem können einzelne betriebliche Funktionen sowie Teile des Risikoausgleichsprozesses beim Mutterunternehmen stattfinden.

<sup>144</sup> Vgl. Famy, D.: Auslandsaktivitäten, a.a.O., S. 33.

<sup>145</sup> Vgl. ebenda, S. 40.

#### 4.2.2.6 Sonderfälle

Neben diesen Grundfällen gibt es einige Sonderfälle der Standortverteilung, die sich vor allem durch gespaltene, also auf mehrere Länder verteilte Standorte der Versicherungsnehmer oder dadurch auszeichnen, daß sich versicherte Risiken und Versicherungsnehmer in unterschiedlichen Ländern befinden. Versicherungsnehmer sind in diesen Fällen überwiegend Unternehmen, seltener private Haushalte.

Der erste Sonderfall der Standortverteilung ist die Lieferung von Versicherungsschutz an einen inländischen Versicherungsnehmer mit ausländischen Risiken. Er ist dadurch gekennzeichnet, daß das Versicherungsunternehmen Versicherungsschutz im Inland produziert. Der Versicherungsschutz wird von einem inländischen Versicherungsnehmer für die Deckung im Ausland belegener Risiken verwendet. Die Risiken können entweder mobil sein und dabei die Grenzen überschreiten, oder aber es handelt sich um fest im Ausland belegene Risiken, beispielsweise die ausländischen Produktionsstätten eines inländischen Unternehmens.<sup>146</sup> Diese Variante der Standortverteilung ist häufig zu finden, wenn Versicherungsunternehmen ihren Kunden "ins Ausland folgen".

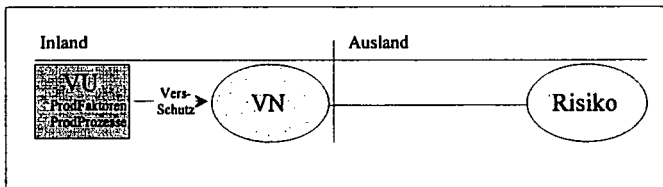


Abb. 16: Vollständige Produktion von Versicherungsschutz im Inland für ausländische Risiken inländischer Versicherungsnehmer

Häufig müssen bestimmte Tätigkeiten im Land der Belegenheit des versicherten Risikos durchgeführt werden, z.B. die Besichtigung des Risikos bei Vertragsabschluß. Entsprechende Produktionsfaktoren und -prozesse des Versicherers können entweder fest im Ausland eingerichtet werden oder es werden mobile Produktionsfaktoren verwendet, die sich temporär an den Ort des Risikos begeben. Außerdem kann in den meisten Ländern auf unabhängige Makler oder Sachverständige zurückgegriffen werden.<sup>147</sup>

<sup>146</sup> Vgl. ebenda, S. 33f.

<sup>147</sup> Vgl. Carter, R. L., Dickinson, G. M.: Obstacles to trade in insurance, a.a.O., S. 17f.; Famy, D.: Auslandsaktivitäten, a.a.O., S. 34.



Der zweite Sonderfall ist der komplizierteste und in der Realität in den vielfältigsten Strukturen auftretende Fall der Standortverteilung bei internationalen Versicherungsgeschäften: Bei sogenannten "Internationalen Deckungskonzepten" werden mehrere, in verschiedenen Ländern belegene Risiken durch einen inländischen oder mehrere inländische und ausländische Versicherer gedeckt. Als Versicherungsnehmer tritt entweder ein inländisches Unternehmen oder eine Vielzahl wirtschaftlich zusammengehöriger Teile eines Unternehmens auf.<sup>148</sup>

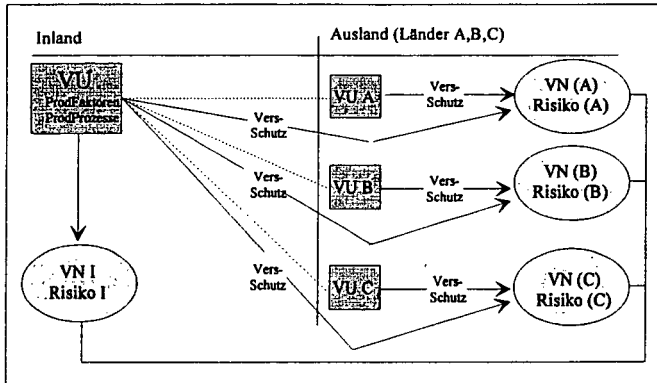


Abb. 17: Internationale Deckungskonzepte

Internationale Deckungskonzepte finden bei multinationalen Unternehmen Anwendung. Wesentliches Merkmal ist, daß sich nicht jedes der Einzelunternehmen des multinationalen Konzerns selbständig um Versicherungsschutz bemüht, sondern eine zumeist von der Konzernleitung des Versicherungsnehmers koordinierte, abgestimmte Risikopolitik betrieben wird.<sup>149</sup> Dabei gibt es auch auf der Seite der Versicherungsunternehmen häufig einen "führenden" Versicherer, der sich um die Organisation des Deckungskonzepts bemüht. Typischerweise ist dies ein auf mehreren Auslandsmärkten tätiges Versicherungsunternehmen.<sup>150</sup>

<sup>148</sup> Vgl. Farny, D.: *Auslandsaktivitäten*, a.a.O., S. 35.

<sup>149</sup> Vgl. Schließer, W.: *Aktuelle Aspekte der Internationalisierung des Versicherungsgeschäfts: Ursachen, Aspekte, Trends*, in: *Versicherung, Risiko und Internationalisierung: Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik*, FS für Heinrich Stremitzer, hrsg. von J. Mugler u.a., Wien 1996, S. 283f. Zu verschiedenen Formen internationaler Versicherungsschutzprogramme siehe: Gaunt, L. D.: *Risk Management, in: International risk and insurance: an environmental-managerial approach*, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 647ff.; Jung, J.: *Weltweit aus einer Hand*, in: *vk*, (45) 1998, H. 3, S. 14ff.; Schulze-Weslam, K.-W.: *Grenzüberschreitende Versicherungsprogramme*, in: *VP*, (87)1997, S. 220f.

<sup>150</sup> Häufig werden die Deckungskonzepte von großen, international tätigen Versicherungsmaklern erarbeitet und organisiert.

### 4.3 Nationale Standortfaktoren von Versicherungsmärkten

#### 4.3.1 Merkmale nationaler Standortfaktoren

##### 4.3.1.1 Begriff

Nationale Standortfaktoren sind ihrer Art nach abgegrenzte Eigenschaften eines Landes, die sich immer dann auf die Ziele und Mittel einer Einzelwirtschaft auswirken, wenn sich ihre wirtschaftliche Aktivität auf einem durch politische Grenzen definierten Staatsgebiet vollzieht. Ein wichtiges Element dieser Begriffsbestimmung ist, daß sich Standortfaktoren immer nur auf bestimmte Eigenschaften eines Landes beziehen. Wesentlich ist auch die Subjektivität, weil Standortfaktoren nur in Relation zu den Zielen und den ausgeführten wirtschaftlichen Aktivitäten von Wirtschaftssubjekten zu bewerten sind.

##### 4.3.1.2 Nationale Standortfaktoren und internationale Wettbewerbsfähigkeit

Standortfaktoren wirken sich in zweifacher Weise auf die Zielerfüllung der Wirtschaftssubjekte aus: Einerseits berühren sie deren Zielerfüllung unmittelbar, beispielsweise indem geringe (Personal-)Kosten zu höheren Gewinnen führen. Andererseits beeinflussen sie die Konkurrenzfähigkeit eines Unternehmens im internationalen Wettbewerb, da Versicherungsprodukte bei geringen (Personal-)Kosten zu günstigeren Preisen angeboten werden können.

Bestimmungsgrößen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Versicherungsunternehmen können in standort- und unternehmensbezogene Vorteile oder Nachteile unterschieden werden.<sup>151</sup> Zu den unternehmensbezogenen Wettbewerbsvorteilen oder -nachteilen gehören die von Unternehmen beeinflussbaren Faktoren, die in Größenvorteilen, Produktionstechniken, Know-How usw. bestehen können.<sup>152</sup> Diese Faktoren sind in der Regel nicht an einen Standort gebunden; theoretisch sind sie mobil und gehen bei einer Standortverlagerung nicht verloren.<sup>153</sup> Standortbedingte Wettbewerbsvorteile oder -nachteile entstehen durch die Standortfaktoren des Landes, in dem ein Unternehmen wirtschaftet. Diese Standortfaktoren sind teilweise nicht veränderbar, beispielsweise das Klima, die Fläche und die natürliche Umwelt eines Landes. Die meisten Standortfaktoren lassen sich zumindest mittel- bis langfristig ge-

---

<sup>151</sup> Vgl. Horn, E.-J.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern, a.a.O., S. 324f.

<sup>152</sup> Vgl. Baron, T.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 230ff.

<sup>153</sup> Vgl. Werner, W.: Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft, a.a.O., S. 114.

stalten, z.B. die Infrastruktur oder die Qualität der Arbeitskräfte, allerdings weniger durch ein einzelnes Unternehmen, sondern eher durch die Gesamtheit der Unternehmen oder durch staatliche Aktivitäten.

Die beiden Arten von Wettbewerbsvorteilen sind für beide Grundformen der internationalen Arbeitsteilung relevant: Erfolge der Unternehmen im internationalen Handel mit Gütern und Dienstleistungen sind meist auf eine Kombination von unternehmensspezifischen Faktoren und den Standortfaktoren des Heimatlandes zurückzuführen. Erfolge in der Auslandsproduktion resultieren aus einer Mischung unternehmensbezogener Vorteile und der Standortbedingungen des Auslands, denn die Produktion wird ja gerade deshalb im Ausland vollzogen, weil dort bessere Bedingungen bestehen.<sup>154</sup>

Im Hinblick auf den Standort Deutschland für Versicherungen müssen die unternehmensbezogenen Faktoren vernachlässigt werden. Eine wirtschaftszweigbezogene Untersuchung nationaler Versicherungsmärkte muß sich auf die standortbedingten Wettbewerbsvorteile oder -nachteile bzw. die für alle Marktparteien in einem bestimmten Land gültigen Standortfaktoren konzentrieren.

#### 4.3.1.3 Nationale Grenzen und nationale Standortfaktoren

Bei der Betrachtung des Standorts Deutschland für Versicherungen sind die Standortfaktoren einzubeziehen, die einem bestimmten Nationalstaat zugeordnet werden können. Dabei gibt es erhebliche Unterschiede hinsichtlich des Zusammenhangs der nationalen Grenzen mit den Standortfaktoren. Nicht immer ist eine unmittelbare Kausalität zwischen der Nationalstaatlichkeit und den Standortfaktoren gegeben. Folgende Typen der Zusammenhänge von Nationalstaatlichkeit und Standortfaktoren können unterschieden werden:<sup>155</sup>

- **Durch die Nationalstaatlichkeit bedingte, im nationalen Rahmen einheitliche Standortfaktoren:**

Standortfaktoren, die durch die nationale Politik und Gesetzgebung oder andere landesweit tätige Organisationen (Unternehmensverbände, Gewerkschaften, usw.) gestaltet werden, sind innerhalb der Landesgrenzen für alle Wirtschaftssubjekte gültig. Regionale Abweichungen bestehen nicht. Diese Standortfaktoren sind für den Versicherungsmarkt wichtig, da die Staatsaktivität einen ausgeprägten Einfluß

---

<sup>154</sup> Vgl. Tesch, P.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 334; Werner, W.: Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft, a.a.O., S. 114.

<sup>155</sup> Siehe hierzu: Tesch, P.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 372ff.

auf die Versicherungswirtschaft hat. Beispiele sind die Sozialversicherungssysteme und die Versicherungsaufsicht.

- **Durch die Nationalstaatlichkeit beeinflusste, aber regional abweichende Standortfaktoren:**

Obwohl Standortfaktoren vielfach durch national einheitliche Aktivitäten beeinflusst werden, ergeben sich auf regionaler oder lokaler Ebene Abweichungen, weil bestimmte regionale und lokale Einflüsse wirksam sind. Dazu gehören vor allem die Verfügbarkeiten und die Preise von Produktionsfaktoren, die bei der Produktion von Versicherungsschutz verwendet werden. Ein Beispiel sind Agglomerationsvorteile, die als externe Effekte aus der räumlichen Konzentration von Anbietern, Nachfragern und Lieferanten entstehen. Diese sind mit Ausnahme sehr kleiner Länder keine nationalen, sondern regionale Phänomene. Ein Beispiel im europäischen Versicherungsmarkt ist die City of London.<sup>156</sup> Diese regionalen Unterschiede werden im folgenden nur berücksichtigt, wenn ein unmittelbarer Zusammenhang mit der nationalen Standortfrage gegeben ist. Ansonsten wird unterstellt, daß die Ausprägungen der Standortfaktoren im gesamten Staatsgebiet einheitlich sind, sofern die regionalen oder lokalen Unterschiede nicht zu groß sind.

- **Mit dem Staatsgebiet korrespondierende, aber nicht einheitliche Standortfaktoren:**

Teilweise korrespondieren die Standortfaktoren mit dem Staatsgebiet, weil sich für Einwohner eines Staatsgebiets einheitliche historische Entwicklungen ergeben haben. Dies sind vor allem die Sprache und die Kultur eines Landes. Allerdings kann ein Staatsgebiet nicht mit einem Kulturraum gleichgesetzt werden, weil mehrere Staatsgebiete einen Sprach- und Kulturraum umfassen können oder ein Staatsgebiet aus mehreren Sprach- und Kulturräumen bestehen kann.<sup>157</sup> Die "nationalen" Sprach- und Kulturräume wirken sich auf Versicherungsgeschäfte aus, bei denen die Geschäftsprozesse zwischen unterschiedlichen Sprach- und Kulturräumen abgewickelt werden. Wenn die Kultur- und Sprachräume nicht mit den Grenzen übereinstimmen, wird das zwar grenzüberschreitende, aber in einem Kultur- und Sprachraum stattfindende Geschäft erleichtert.

---

<sup>156</sup> Vgl. Mößlang, A. M.: Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen, a.a.O., S. 218.

<sup>157</sup> Vgl. Tesch, P.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 374f.

- **Natürliche Standortfaktoren, die einem Nationalstaat zugeordnet werden:**

Staatsgebiete sind mit natürlichen Ressourcen ausgestattet, z.B. Rohstoffvorkommen. Länder unterliegen bestimmten klimatischen Verhältnissen. Diese Standortfaktoren sind Staatsgebieten oft nicht eindeutig zuzuordnen, da innerhalb von Nationen erhebliche Unterschiede oder in mehreren, geographisch benachbarten Ländern gleiche Bedingungen bestehen können. Trotz dieser Ungenauigkeit werden solche Standortfaktoren häufig Ländern zugeordnet. Für die Versicherungswirtschaft sind natürliche Standortfaktoren vor allem in ihrer Eigenschaft als Risikoursachensysteme mit entsprechenden Auswirkungen auf die Risikosituation von privaten Haushalten und Unternehmen und der daraus folgenden Versicherungsnachfrage von Bedeutung.

#### **4.3.1.4 Gesamtwirtschaftliche und versicherungsspezifische Standortfaktoren**

Standortfaktoren können nach dem Ausmaß ihres Wirkungsbereichs unterschieden werden, also danach, ob es sich um eher generelle oder eher spezielle Standortfaktoren handelt. Hier können gesamtwirtschaftliche und versicherungsspezifische Standortfaktoren unterschieden werden. Gesamtwirtschaftliche Standortfaktoren sind die einem nationalen Markt zuzuordnenden Eigenschaften, die für alle Wirtschaftszweige bedeutsam sind. Versicherungsspezifische Faktoren sind Eigenschaften eines Standorts, die nur den Versicherungsmarkt betreffen. Die Abgrenzung zwischen den beiden Kategorien ist teilweise unscharf; beispielsweise ist die Ausstattung eines Landes mit für die Tätigkeit in Versicherungsunternehmen qualifizierten Arbeitskräften nicht vom allgemeinen Ausbildungssystem eines Landes zu trennen.

Zusätzlich können Standortfaktoren unterschieden werden, die nur einzelne Geschäftsfelder des Versicherungsmarkts betreffen. Dazu gehören Standortfaktoren, die nur für einzelne Sparten, Versicherungsbranche oder Produkte, Regionen, Kundengruppen oder für einzelne Absatzverfahren relevant sind. Beispielsweise betreffen aufsichtsrechtliche Vorschriften Erst- und Rückversicherer in unterschiedlichen Ausmaß.

### **4.3.2 Ein Standortfaktorensystem für Versicherungsmärkte**

#### **4.3.2.1 Überblick**

Die für Versicherungen wichtigen nationalen Standortfaktoren können anhand von sechs Standortfaktorbereichen zusammengefaßt werden, die einzeln und im Zusammenhang die Rahmenbedingungen eines Versicherungsmarkts bilden. Die Standort-

faktorbereiche sind nicht isoliert voneinander zu sehen, sondern beeinflussen sich gegenseitig:

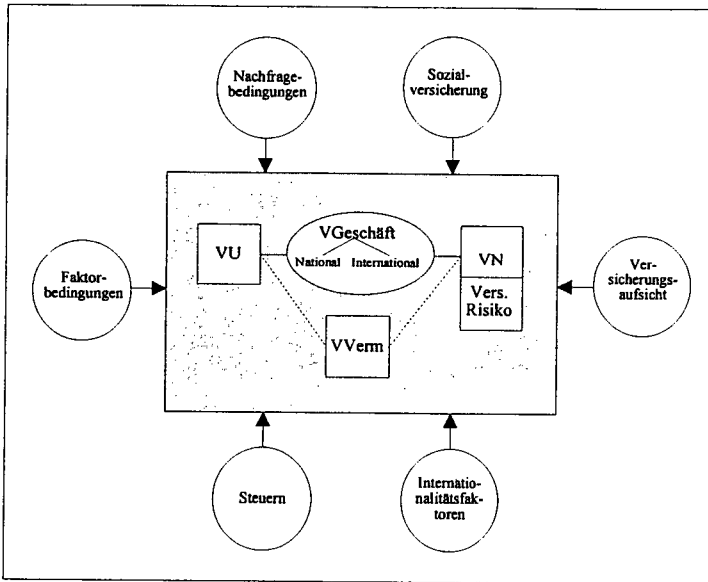


Abb. 18: Standortfaktorbereiche nationaler und internationaler Versicherungsgeschäfte

Die Standortfaktorbereiche betreffen alle Geschäftsfelder von Versicherungsunternehmen, sind also nicht nach Produkten, Regionen, Kundengruppen oder Absatzverfahren differenziert. Die Abhängigkeit einzelner Standortfaktoren von bestimmten Geschäftsfeldern wird erst bei der eingehenderen Analyse der Standortfaktoren berücksichtigt.

Stärker als im produzierenden Gewerbe, wo beispielsweise die Verfügbarkeit von Ressourcen für Standortentscheidungen eine größere Rolle spielen kann, sind für Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer die durch staatliches Handeln begründeten Standortfaktoren von herausragender Bedeutung. Dies verdeutlichen die Standortfaktorbereiche Aufsichtsrecht, Sozialversicherung und Steuern. Die anderen Standortfaktorbereiche sind ebenfalls nicht frei von staatlichem Einfluß, die Auswirkungen staatlichen Handelns sind aber eher mittelbar. Ein Beispiel sind die Lohnkosten, die durch Sozialversicherungsbeiträge belastet werden.

Die Standortfaktorbereiche werden nachfolgend skizziert. Ihre Bedeutung und die realen Ausprägungen von Standortfaktoren in ausgewählten Ländern werden in Kapitel 5 ausführlich analysiert.

#### **4.3.2.2 Nachfragebedingungen**

Nachfragefaktoren sind ein wichtiges absatzmarktbezogenes Kriterium, das vor allem bei Neugründungen und bei Eintritten bestehender Versicherer in ausländische Märkte große Bedeutung hat. Da die Nähe zum Kunden in vielen Geschäftsfeldern der Versicherungsunternehmen erforderlich ist, dominieren die Nachfragefaktoren die Entscheidungen über die Auswahl von ausländischen Absatzmärkten. Das bedeutet aber nicht, daß andere Faktoren, z.B. die Faktorbedingungen, für die Auswahl von Absatzstandorten keine Rolle spielen.

Hingegen werden Entscheidungen über die (teilweise) Verlagerung der Produktion ohne eine Erweiterung des Absatzgebietes auf das Ausland durch Nachfragebedingungen nicht beeinflusst.

Zu den Bestimmungsfaktoren der Versicherungsnachfrage gehören unter anderem das Niveau der wirtschaftlichen Aktivitäten in einem Land, das anhand des erwirtschafteten Einkommens und des akkumulierten Vermögens gemessen werden kann. Die Höhe und die Struktur der Versicherungsnachfrage werden außerdem von den bestehenden Risikoursachensystemen und den Risikopräferenzen der Bevölkerung eines Landes beeinflusst. Wesentliche Merkmale der realisierten Nachfrage sind die Höhe und das Wachstum der Versicherungsnachfrage. Im weiteren Sinne kann auch das Gewinnpotential eines Marktes zu den Nachfragefaktoren gerechnet werden, das sich als Differenz aus den Umsätzen und den Kosten ergibt, sofern die Kosten als gegeben angenommen werden.

#### **4.3.2.3 Sozialversicherung**

Die Ausgestaltung der Sozialversicherungssysteme eines Landes bestimmt maßgeblich den Mix zwischen staatlicher und privater Risikoabsicherung. Eine umfassende staatliche Absicherung reduziert die Notwendigkeit zur privaten Vorsorge. Gleichzeitig sinkt durch die Belastung mit zur Finanzierung der Sozialversicherung erforderlichen Steuern und Sozialabgaben die Fähigkeit zur eigenverantwortlichen Vorsorge. Die Nachfrage nach privatem Versicherungsschutz wird dadurch maßgeblich beeinträchtigt.

Die Sozialversicherung wirkt sich aber nicht nur auf die Nachfrage nach privatem Versicherungsschutz aus: Sofern die Finanzierung der Sozialversicherung über Beiträge erfolgt, werden dadurch gleichzeitig die Preise für unselbständige Arbeit verändert.

Der Standortfaktorbereich Sozialversicherung ist demnach sowohl für die Absatzmöglichkeiten privater Versicherungsunternehmen und die Absicherung der privaten Haushalte gegenüber existenzbedrohenden Risiken als auch für die Höhe der Kosten des Produktionsfaktors Arbeit maßgeblich. Um dieser vielfältigen Bedeutung für den Versicherungsmarkt Rechnung zu tragen, wird die Sozialversicherung als eigenständiger Standortfaktorbereich berücksichtigt.

#### 4.3.2.4 Faktorbedingungen

Die Faktorbedingungen ergeben sich aus den unterschiedlichen Ausstattungen der Länder mit Produktionsfaktoren, die sich in den verfügbaren Mengen, Qualitäten und den Preisen der Produktionsfaktoren äußern.<sup>158</sup> In der Versicherungswirtschaft sind vor allem die Arbeitsleistungen von Mitarbeitern, Vermittlungsdienstleistungen, sonstige Dienstleistungen Dritter und Rückversicherungsschutz extern zu beschaffende Produktionsfaktoren.<sup>159</sup>

Unterschiede in den Faktorbedingungen können sich auf die Attraktivität eines nationalen Versicherungsstandorts auswirken: Mangelnde Verfügbarkeiten von Produktionsfaktoren können Versicherer davon abhalten, in einen ausländischen Versicherungsmarkt einzutreten. Hohe Preise der Produktionsfaktoren werden von Versicherungsunternehmen negativ beurteilt, die Gewinnziele verfolgen. Außerdem kann die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Versicherungsunternehmen durch international unterschiedlich hohe Preise der Produktionsfaktoren beeinflusst werden, sofern diese Versicherungsschutz an abweichenden Standorten produzieren, aber um die gleichen Kunden konkurrieren. Allerdings stehen dem die besonderen Schwierigkeiten internationaler Versicherungsgeschäfte entgegen. Vielfach ist es nicht möglich, die Standorte der Produktionsfaktoren und der Produktionsprozesse von den Standorten der Kunden zu trennen. In diesem Fall können aus unterschiedlichen Faktorbedingungen keine standortbedingten Wettbewerbsvorteile oder -nachteile entstehen.

---

<sup>158</sup> Siehe hierzu: Porter, M. E.: Nationale Wettbewerbsvorteile, a.a.O., S. 97ff.

<sup>159</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 480ff.



#### 4.3.2.5 Versicherungsaufsicht

In Deutschland und in fast allen Ländern der Welt wird die private Versicherungswirtschaft beaufsichtigt.<sup>160</sup> Das Ziel der Aufsicht besteht in den meisten Ländern im Schutz der Versicherungsnehmer.<sup>161</sup> Die Schutzbedürftigkeit wird aus der Komplexität und der Langfristigkeit des Versicherungsgeschäfts sowie der Durchführung von Spar-/Entsparprozessen abgeleitet.<sup>162</sup> Die Versicherungsaufsicht kann über verschiedene Instrumente erfolgen, die entweder auf die Versicherungsnehmer, die Versicherungsvermittler, die Versicherungsunternehmen und/oder die Versicherungsgeschäfte gerichtet sind. Diese Instrumente können sich hinsichtlich der Eingriffsintensität in marktwirtschaftliche Prozesse und Strukturen deutlich voneinander unterscheiden.<sup>163</sup>

Aufsichtssysteme wirken sich unterschiedlich auf die Attraktivität eines Standorts aus.<sup>164</sup> Bei Versicherungsunternehmen wirkt das Aufsichtsrecht einerseits unmittelbar auf die Zielerreichungspotentiale, indem ein gesetzlicher Rahmen für das wirtschaftliche Handeln gesetzt wird. Beispielsweise reduzieren vorgeschriebene Gewinnbeteiligungen der Versicherungsnehmer die Möglichkeit der Unternehmensträger, aus der Tätigkeit des Unternehmens Gewinne zu erzielen. Andererseits kann die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen erhöht oder verringert werden, wenn im Wettbewerb stehende Unternehmen verschiedenen Aufsichtssystemen unterliegen.

Für Versicherungsnehmer ist für die Beurteilung der Versicherungsaufsicht maßgeblich, inwieweit die Einflußnahme des Staates die Funktionsfähigkeit des Versicherungsmarkts begünstigt oder beeinträchtigt. Als funktionsfähig ist ein Markt aus Sicht der Versicherungsnehmer dann zu bezeichnen, wenn er bedarfsgerechte Versicherungsprodukte zu Preisen hervorbringt, die lediglich zu "leistungsadäquaten" Gewinnerwartungen der Versicherungsunternehmen führen. Zur Bedarfsgerechtigkeit gehört auch die Sicherheit der Versicherungsschutzversprechen.

---

<sup>160</sup> Vgl. Heinrich, S.: Versicherungsaufsicht und Wettbewerb: Überlegungen zu einem wettbewerbsorientierten Konzept der staatlichen Beaufsichtigung von Versicherungsunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 1991, S. 1.

<sup>161</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 95.

<sup>162</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsaufsicht, wirtschaftliche Theorie der, in: HdV, 1004f.

<sup>163</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 93f.

<sup>164</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.6.1.

#### 4.3.2.6 Steuern

Unternehmensteuern können die internationale Standortpolitik der Versicherungsunternehmen beeinflussen. Durch eine geschickte internationale Standortgestaltung können Steuerdifferenzen ausgenutzt werden. Die Besteuerung von Versicherungsunternehmen weist starke Parallelen zur allgemeinen Unternehmensbesteuerung auf; für die Ermittlung der Bemessungsgrundlage gibt es jedoch einige versicherungsspezifische Besonderheiten. Beispiele sind die steuerliche Anerkennung von Rückstellungen zum Ausgleich von periodischen Schadenschwankungen oder die Abzinsung von Schadenrückstellungen.

Für Versicherungsnehmer liegt der steuerliche Einfluß vor allem in der Berücksichtigung der Versicherungsprämienzahlung und der empfangenen Versicherungsleistung bei der Ermittlung der steuerlichen Bemessungsgrundlage zur Besteuerung der Einkommen der Haushalte und der Gewinne der Unternehmen. Die steuerliche Abzugsfähigkeit der Prämie verringert den Preis für Versicherungsschutz. Die Nichtbesteuerung von Versicherungsleistungen begünstigt Versicherungsgeschäfte im Vergleich zu ähnlichen, aber besteuerten Geschäften. Dadurch wird Versicherungsschutz attraktiver, wodurch die Nachfrage der Versicherungsnehmer in der Regel steigt. Für den Staat erfüllt die steuerliche Förderung die gewünschte Lenkungsfunction, sofern eine vermehrte Absicherung von Wirtschaftssubjekten durch privaten Versicherungsschutz politisch erwünscht ist.

Die Steuer auf Versicherungsgeschäfte betrifft sowohl Versicherungsnehmer als auch Versicherungsunternehmen. Ob die Besteuerung der Versicherungsgeschäfte primär vom Versicherungsnehmer getragen wird, hängt von den Überwälzungsmöglichkeiten des Versicherers ab. Unter Umständen ist es nicht möglich, die Steuer auf Versicherungsgeschäfte voll in den Preis einfließen zu lassen. Insbesondere auf wettbewerbsintensiven Märkten geht die Versicherungsteuer unter Umständen zu Lasten der Gewinnerwartung des Versicherungsunternehmens.

In gleicher Weise stimmen Steuerzahler und Steuerträger bei den anderen Steuern nicht immer überein, da die Marktteilnehmer versuchen, die Steuer jeweils auf eine andere Marktpartei zu überwälzen. Beispielsweise versuchen die Unternehmen, Unternehmensteuern über höhere Preise zu kompensieren. Das bedeutet aber nicht, daß die Steuern überwiegend oder ausschließlich die Versicherungsnehmer belasten, denn die Veränderung der Preise durch die Versicherer verändert in der Regel die mengenmäßige Nachfrage, so daß ein Teil der Steuern in Form sinkender Absatzvolumen durch die Versicherer zu tragen ist.<sup>165</sup>

---

<sup>165</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.7.1.

#### 4.3.2.7 Internationalitätsfaktoren

Internationalitätsfaktoren sind Standortfaktoren, die nur bei der Aufnahme oder der Durchführung von Auslandsaktivitäten von Versicherungsunternehmen bzw. bei der grenzüberschreitenden Beschaffung von Versicherungsschutz durch die Versicherungsnehmer eine Rolle spielen, nicht aber bei rein nationalen Versicherungsgeschäften. Durch diesen Standortfaktorbereich werden die Besonderheiten beim internationalen Handel und der internationalen Produktion von Versicherungsschutz berücksichtigt.

Internationale Versicherungsgeschäfte werden durch eine Vielzahl sowohl nicht-versicherungsspezifischer als auch versicherungsspezifischer Standortfaktoren beeinflusst. Unter anderem gehören zu den nicht-versicherungsspezifischen Standortfaktoren die Wechselkurse oder die Landessprachen, zu den versicherungsspezifischen die Angebotsstrukturen eines nationalen Versicherungsmarkts, der Zugang zu den Vertriebssystemen in einem Land sowie "Nationale Versicherungskulturen". Nationale Versicherungskulturen sind die jeweiligen landestypischen Ausprägungen des Wirtschaftszweigs Versicherungen, die durch eine Vielzahl von Merkmalen gekennzeichnet sind.<sup>166</sup>

Die Internationalitätsfaktoren können einerseits zu Vorteilen und Nachteilen der Versicherungsunternehmen im internationalen Wettbewerb führen, etwa durch Wechselkursschwankungen für grenzüberschreitende Versicherungsgeschäfte. Andererseits wirken sie als Markteintrittshindernisse, wenn Versicherungsunternehmen ins Ausland expandieren oder Investoren Versicherer im Ausland neu gründen wollen. Beispielsweise erschweren abweichende Versicherungskulturen den Zugang zu ausländischen Versicherungsmärkten, während übereinstimmende Versicherungskulturen den Absatz von Versicherungsgeschäften im Ausland erleichtern.<sup>167</sup> Dadurch wird sowohl die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen als auch die Attraktivität eines Standorts beeinflusst.

#### 4.3.3 Bedeutung nationaler Standortfaktoren für Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer

Bei der Beurteilung der Standortbedingungen eines nationalen Versicherungsmarkts ist die Sichtweise der Versicherungsunternehmen und der Versicherungsnehmer zu

---

<sup>166</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Globalisierungsstrategien, a.a.O., S. 268f.

<sup>167</sup> Vgl. ebenda, S. 268.

berücksichtigen. Die einzelnen Standortfaktorbereiche berühren die Marktparteien auf unterschiedliche Weise; teilweise betreffen sie unmittelbar die Versicherungsnehmer bzw. die Versicherungsunternehmen, teilweise sind sie für beide Marktparteien wichtig. Ein mittelbarer Zusammenhang existiert bei allen Standortfaktorbereichen über die Preis-Leistungs-Relation für Versicherungsgeschäfte.

In der folgenden Graphik ist veranschaulicht, welche Standortfaktorbereiche für welche Marktpartei primär von Bedeutung sind:

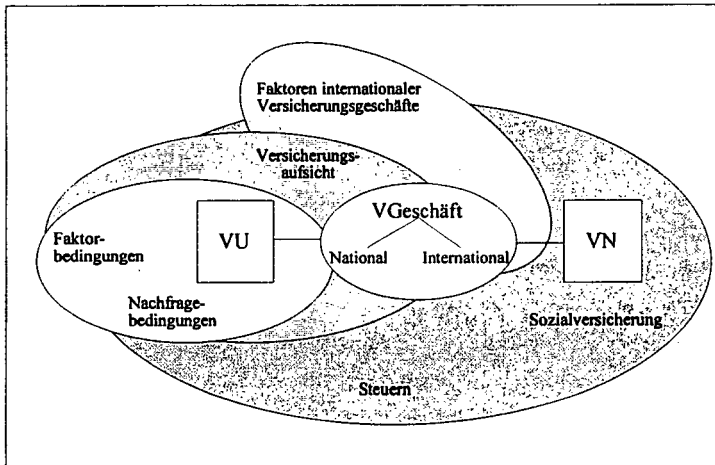


Abb. 19: Bedeutung der Standortfaktorbereiche für die Marktparteien

Produktionsfaktoren gehen in den Produktionsprozeß ein und sind damit ein für Versicherungsunternehmen wichtiger Faktor. Sie wirken sich erst über die Preise für Versicherungsschutz auf die Versicherungsnehmer aus.

Die Nachfragebedingungen betreffen primär die Versicherungsunternehmen: Für Versicherer sind die Höhe und das Wachstum der Versicherungsnachfrage wesentliche Grundlagen der Gestaltung ihres wirtschaftlichen Programms, insbesondere bei Auslandsaktivitäten.

Der Standortfaktorbereich Sozialversicherung ist für Versicherungsnehmer wichtig, denn davon werden die individuelle Risikosituation und der weitere Absicherungsbedarf maßgeblich beeinflusst. Für Versicherer determinieren die Sozialversicherungssysteme, für welchen Personenkreis und welche Risiken privater Versicherungsschutz den staatlichen Schutz ersetzen oder ergänzen kann. Zudem stellt die Finan-

zierungslast der Sozialversicherung für Versicherungsunternehmen eine Lohnkosten- und ggf. Steuerbelastung dar.

Das Versicherungsaufsichtsrecht beeinflusst die wirtschaftlichen Aktivitäten und deren Ergebnisse in Form der am Markt gehandelten Preis-/Leistungsrelationen unmittelbar oder mittelbar. Allerdings setzen aufsichtsrechtliche Vorschriften aus Gründen der Praktikabilität vorwiegend bei Versicherungsunternehmen an, da die Stückzahlen der Versicherungsunternehmen wesentlich geringer sind als die Stückzahlen der Versicherungsnehmer oder der Versicherungsgeschäfte.<sup>168</sup> Insofern wirken aufsichtsrechtliche Vorschriften überwiegend in der Sphäre der Versicherungsunternehmen.

Steuerliche Sachverhalte sind sowohl für Versicherungsunternehmen, Versicherungsnehmer und Versicherungsgeschäfte bedeutsam, da die Marktsubjekte und das Marktobjekt jeweils Gegenstand einer gesonderten Steuer sind.

Durch die Faktoren des internationalen Versicherungsgeschäfts werden internationale Versicherungsgeschäfte zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern gefördert oder behindert. Für Versicherungsunternehmen ergeben sich dadurch verbesserte oder verringerte Absatzpotentiale, entweder im Hinblick auf mögliche Auslandsgeschäfte oder durch die Konkurrenz ausländischer Versicherungsunternehmen im Inland. Für Versicherungsnehmer verändern sich die Beschaffungsmöglichkeiten von Versicherungsschutz aus dem Ausland. Dieser Standortfaktorenkomplex betrifft demnach beide Marktparteien, allerdings nur im Hinblick auf internationale Versicherungsgeschäfte.

---

<sup>168</sup> Vgl. Famy, D.: Versicherungsaufsicht, wirtschaftliche Theorie der, a.a.O., S. 1006.

## 4.4 Internationale Standortpolitik von Versicherungen

### 4.4.1 Inhalt der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern

Die internationale Standortpolitik umfaßt die Gestaltung aller Ziele und Mittel einer Einzelwirtschaft, die auf die räumlichen Merkmale ihrer Aktivitäten gerichtet sind, und zwar im Hinblick auf die nationale Dimension dieser Merkmale. Die Möglichkeiten der internationalen Standortpolitik werden durch die Standortbedingungen auf der einen Seite sowie die wirtschaftlichen Aktivitäten der Versicherungsunternehmen bzw. der Versicherungsnehmer auf der anderen Seite beeinflusst:

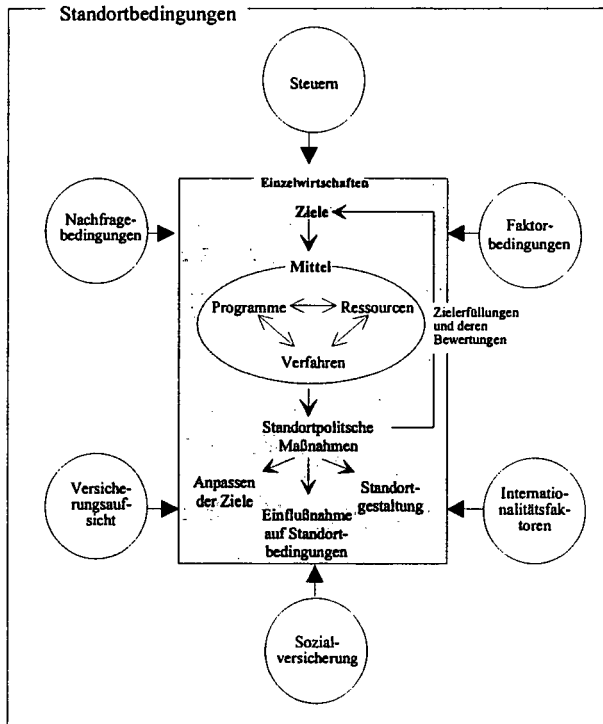


Abb. 20: Standortpolitik von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern<sup>169</sup>

<sup>169</sup> Darstellung in Anlehnung an: Wagner, F.: Risk Management in Erstversicherungsunternehmen, Habil. Köln 1996, S. 44.

Ziele sind angestrebte Zustände der Realität, die das Handeln der Einzelwirtschaften leiten.<sup>170</sup> Üblicherweise wird bei standortpolitischen Maßnahmen von einem gegebenen Zielsystem ausgegangen. Das ist nicht immer möglich, da das Zielsystem einer Einzelwirtschaft selbst dynamischen Veränderungen unterliegt. Einerseits kommt es insbesondere bei der Neugründung eines Unternehmens oder Haushalts zur interdependenten Ausformung des Zielsystems und der Gestaltung der Mittel zur Zielerreichung. Andererseits wird die Standortgestaltung durch ihre konstitutiven Merkmale selbst zum Datum, so daß Instrumente und ggf. sogar das Zielsystem von Unternehmen oder Haushalten an die bestehenden Standorte angepaßt werden müssen.<sup>171</sup>

Typische Unternehmensziele sind das Streben nach Gewinn oder Wachstum unter der Nebenbedingung einer ausreichenden Unternehmenssicherheit.<sup>172</sup> Private Haushalte haben Ziele, die individuell, vielfältig und daher nur schwer zu umschreiben sind. Allenfalls abstrakte Begriffe wie "Wohlbefinden" und "Lebenszufriedenheit" können als Leitidee formuliert werden.<sup>173</sup> Um ihre Ziele zu erreichen, stehen den Einzelwirtschaften bestimmte Mittel (Programme, Ressourcen und Verfahren) zur Verfügung. Die Programme sind die Summe der Aktivitäten von Versicherungsnehmern oder Versicherungsunternehmen, die durch bestimmte Verfahren realisiert werden. Dabei werden verschiedene Einsatzgüter eingesetzt, also Ressourcen der Unternehmen oder der Haushalte.<sup>174</sup>

Die Standortpolitik von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern ist unter zwei Einschränkungen in dieses Ziel-Mittel-System einzuordnen:

- Standortpolitische Maßnahmen sind nur ein kleiner Teilausschnitt der Handlungsmöglichkeiten von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern. Sie können nur unter Beachtung des gesamten Ziel-Mittel-Komplexes der Einzelwirtschaften erfolgen: Das Programm der Aktivitäten, die dazu verwendeten Verfahren oder die eingesetzten Ressourcen können bedingen, daß standortpolitische Maßnahmen entweder nicht möglich oder ökonomisch unzweckmäßig sind.

---

<sup>170</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 259f.

<sup>171</sup> Vgl. Forster, E.; Steinmüller, H.: *Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft*; a.a.O., S. 21f.

<sup>172</sup> Das Unternehmen ist nicht "Träger" von Zielen; vielmehr werden die Ziele des Unternehmens durch die Aktionsträger innerhalb und außerhalb des Unternehmens, insbesondere der Unternehmensträger, bestimmt. Siehe hierzu: Farny, D.: *Zielkonflikte in Entscheidungsinstanzen des Versicherungsunternehmens*, in: *VW*, (29) 1974, S. 1442f.

<sup>173</sup> Vgl. Wagner, F.: *Risiken und Chancen in Haushalten älterer Menschen*, in: *Lebenssituationen älterer Menschen: Beschreibung und Prognose aus interdisziplinärer Sicht*, hrsg. von D. Farny u.a., Berlin 1996, S. 29.

<sup>174</sup> Vgl. Wagner, F.: *Risk Management in Erstversicherungsunternehmen*, a.a.O., S. 48ff.

- Die Standortpolitik von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern ist differenziert zu betrachten. Bei der Standortpolitik von Versicherungsunternehmen geht es um die räumliche Gestaltung von Programmen, Verfahren und Ressourcen der Produzenten von Versicherungsschutz. Bei Versicherungsnehmern ist der Betrachtungsgegenstand auf Unternehmen und Haushalte als Versicherungsnehmer eingeschränkt. Die Standortpolitik der Versicherungsnehmer ist nicht die generelle räumliche Gestaltung der Aktivitäten, sondern die spezielle, unter räumlichen Gesichtspunkten erfolgende Gestaltung in bezug auf die Entstehung und die Absicherung von Risiken. Sie kann auch als "räumliches Risk-Management" von Unternehmen und Haushalten umschrieben werden. Die Standortpolitik der Versicherungsnehmer ist also ein sehr spezielles Gestaltungsproblem.

Die Ziele der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen folgen aus ihren allgemeinen Unternehmenszielen, das sind vor allem Gewinn-, Wachstums- und Sicherheitsziele. Ziele der risikobezogenen Standortpolitik von Versicherungsnehmern sind in erster Linie Sicherheits- sowie Kostenziele.

Zu den standortpolitischen Maßnahmen von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern gehören besonders die erstmalige Standortwahl, die Errichtung eines zweiten oder weiteren Standorts (Standortspaltung), die Standortverlagerung und die räumliche Gestaltung von Geschäftsbeziehungen, jeweils im Hinblick auf nationale Standorte. Bei bestehenden Standorten kann eine Veränderung zweckmäßig sein, wenn sich entweder Standortfaktoren oder die Standortanforderungen verändert haben.<sup>175</sup> Ein weiterer Maßnahmenkomplex ist die Einflußnahme auf nationale Standortfaktoren, sei es individuell oder im Rahmen kollektiver Interessenvertretung.<sup>176</sup> Zu den standortpolitischen Mitteln gehört schließlich auch die Anpassung der Anforderungen an einen Standort. Wenn sich nationale Standortfaktoren verändern, aber eine Reaktion in Form von Standortverlagerungen oder der Einflußnahme auf Standortfaktoren nicht möglich ist, müssen Ziele angepaßt werden, um die Ziel-Mittel-Relation in Übereinstimmung zu bringen.

---

<sup>175</sup> Vgl. Tesch, P.: Bestimmungsründe, a.a.O., S. 355.

<sup>176</sup> Vgl. Treis, B.: Standortpolitik, a.a.O., Sp. 2635f.



## 4.4.2 Internationale Standortpolitik von Versicherungsunternehmen

### 4.4.2.1 Vorbemerkung

Ein wesentlicher Maßnahmenkomplex der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen ist die Gestaltung des nationalen oder der nationalen Standorte. Maßnahmen der Standortgestaltung zählen zu den strategischen Entscheidungen, mit denen ein langfristiger, grundlegender Handlungsrahmen vorgegeben wird.<sup>177</sup> Sie werden daher überwiegend in der Gründungsphase eines Unternehmens oder bei der Aufnahme von Auslandsaktivitäten getroffen.<sup>178</sup> Bei bestehenden Versicherungsunternehmen hängen die Möglichkeiten zur Veränderung von bestehenden Standorten bzw. Teilstandorten wesentlich von den Programmen, Verfahren und Ressourcen des Versicherers ab. Dabei sind die Unternehmensgröße und das bisherige Tätigkeitsgebiet wesentliche Programmerkmale, denn eine internationale Standortgestaltung ist großen Versicherungsunternehmen mit internationaler Geschäftstätigkeit eher möglich als kleinen Versicherungsunternehmen mit nationalem oder sogar nur regionalem Tätigkeitsgebiet. Bei einer Verlagerung eines bestehenden Standorts sind die Kosten der Verlagerung oder die Opportunitätskosten eines alternativen Mitteleinsatzes den erwarteten Kosteneinsparungen bzw. den erhöhten Absatzpotentialen am neuen Standort gegenüberzustellen.<sup>179</sup> Diese Verlagerungskosten stellen regelmäßig ein erhebliches Hindernis für die Verlagerung von (Teil-)Betrieben dar.

Die Auswahl und Realisierung von Standorten bzw. Teilstandorten von Versicherungsunternehmen kann der Erreichung unterschiedlicher Ziele dienen. Wichtige Ziele der Versicherungsunternehmen sind die Erzielung von Gewinn, also der Saldo von Umsatz und Kosten, sowie von Wachstum.<sup>180</sup> Aufbauend auf diesen Zielen können zwei Ausrichtungen der Standortpolitik von Versicherungsunternehmen unterschieden werden: die absatzorientierte und die produktionsorientierte Standortpolitik.

---

<sup>177</sup> Vgl. Famy, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 251.

<sup>178</sup> Vgl. Fischer, L.: *Standortwahl und Steuern*, in: HWB, Sp. 3983; Steiner, M.: *Konstitutive Entscheidungen*, a.a.O., S. 118.

<sup>179</sup> Vgl. Ernst, P.; Fischer, P. G.; Richter, T.: *Standortwahl und Standortverlagerung in der Europäischen Union - insbesondere Darstellung der steuerlichen Rahmenbedingungen -*, in: *Standort Deutschland: Grundsatzfragen und aktuelle Perspektiven für die Besteuerung und das Controlling*, FS für Anton Heigl zum 65. Geburtstag, hrsg. von V. Peemöller und P. Uecker, Berlin 1995, S. 117.

<sup>180</sup> Siehe hierzu: Famy, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 277ff.

#### 4.4.2.2 Grundformen der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen

##### 4.4.2.2.1 Absatzorientierte internationale Standortpolitik

Die internationale Standortpolitik eines Versicherungsunternehmens ist absatzorientiert, wenn sie mit der Aufnahme oder der Durchführung von Versicherungsgeschäften mit Kunden im Ausland im Zusammenhang steht.

Mit der Ausweitung des Absatzes der Produkte auf das Ausland (Auslandsgeschäft) oder der systematischen Bearbeitung der Märkte vieler oder aller Länder (internationale Tätigkeit) kann ein Versicherungsunternehmen den Erfüllungsgrad verschiedener Unternehmensziele erhöhen. Durch den Absatz von Produkten auf dem ausländischen Markt können Wachstums- und Umsatzziele verfolgt werden. Gewinnziele können erreicht werden, sofern die Prämien für im Ausland abgesetzte Produkte Deckungsbeiträge generieren, die höher sind als die durch die Auslandstätigkeit entstehenden Kosten. Bedarfsdeckungsziele werden verfolgt, wenn Versicherer ihren inländischen Kunden ins Ausland folgen, um deren ausländische Risiken zu decken.<sup>181</sup> Im Zusammenhang mit dem Sicherheitsziel sind diversifizierende Effekte zu nennen, die durch die Aufnahme räumlich neuer Geschäftsfelder entstehen, deren Geschäftsergebnisse unabhängig von den bisher bearbeiteten Geschäftsfeldern sind. Dieser risikoreduzierende Effekt kann aber durch zusätzliche Risiken der Auslandstätigkeit, beispielsweise Wechselkursrisiken, beeinträchtigt werden.<sup>182</sup>

Für den Eintritt in einen ausländischen Markt stehen zwei Grundformen der Auslandstätigkeit zur Auswahl: Erstens der internationale Handel mit Versicherungsschutz, zweites die Produktion von Versicherungsschutz im Ausland.<sup>183</sup> Die Entscheidung für den Export von Versicherungsschutz hat für die internationalen Standorte der Unternehmen keine weitreichenden Konsequenzen, da feste Auslandsstandorte nicht etabliert werden müssen. Bei der Produktion von Versicherungsschutz im Ausland sind Direktinvestitionen im Ausland erforderlich, die je nach dem Umfang der verlagerten Produktionsprozesse unterschiedlich große Ausmaße erreichen können.

---

<sup>181</sup> Die Bedarfsdeckungsziele dienen letztlich dem Erhalt oder dem Ausbau der Umsatz- bzw. Gewinnpotentiale aus den Beziehungen zu den Kunden, deren Bedarf gedeckt werden soll. Vgl. Stremitzer, H.: Internationalität des Versicherungsgeschäfts, a.a.O., S. 307f.

<sup>182</sup> Siehe zu den Zielen einer Internationalisierung der Geschäftstätigkeit: Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 360f., Reuter, F.: Grundzüge der Internationalen Unternehmenspolitik, a.a.O., S. 80f.; Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 255.

<sup>183</sup> Die erste Form entspricht dem Standortverteilungsmodell Export von Versicherungsschutz (Kapitel 4.2.2.2), die zweite dem Modell der partiellen oder vollständigen Produktion von Versicherungsschutz im Ausland (Kapitel 4.2.2.3 und 4.2.2.5).

#### 4.4.2.2 Produktionsorientierte internationale Standortpolitik

Maßnahmen der produktionsorientierten Standortpolitik von Versicherungsunternehmen erfolgen im Zusammenhang mit der räumlichen Gestaltung der Standorte der Produktionsfaktoren und der Produktionsprozesse. Im industriellen Bereich ist eine Verlagerung von kostenintensiven, aber einfachen Produktionsprozessen in Länder typisch, in denen billige Arbeitskräfte verfügbar sind. Im Inland verbleiben die qualifizierten Arbeitsplätze, die auf Kernfunktionen konzentriert werden, z.B. das Marketing oder die Forschung und Entwicklung.<sup>184</sup>

Produktionsorientierte Standortgestaltungen dienen überwiegend der Erreichung von Kosten- bzw. Gewinnzielen. Im Gegensatz zu absatzorientierten Standortgestaltungen ändert sich das Absatzgebiet von Versicherungsunternehmen nicht, nur die Produktionsprozesse werden teilweise im Ausland vollzogen. Die Produktionsergebnisse werden weiterhin an Abnehmer erbracht, die im Heimatland der Versicherer ansässig sind.<sup>185</sup>

Häufig erfolgen Verlagerungen ins Ausland nicht, um einen Wettbewerbsvorteil gegenüber ausländischen und inländischen Wettbewerbern zu erlangen. Die Unternehmen versuchen lediglich, ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit durch Produktionsverlagerung zu erhalten. In diesem Fall dienen die Auslandsinvestitionen der Unternehmen der Erhaltung ihrer traditionellen Absatzmärkte.<sup>186</sup>

Im Rahmen der produktionsorientierten Standortpolitik der Versicherungsunternehmen können Standortvorteile des Auslands in günstigen Beschaffungsbedingungen für Produktionsfaktoren in Form von günstigen Preisen und besseren Qualitäten (insb. Produktivitäten) bestehen. Auch nationale Unterschiede in der Besteuerung der Unternehmen sowie das Versicherungsaufsichtsrecht sind Standortfaktoren, die eine produktionsorientierte Verlagerung ins Ausland motivieren können.

---

<sup>184</sup> Vgl. Hummel, M. u.a.: Stärken und Schwächen Deutschlands im internationalen Wettbewerb um Einkommen und Arbeitsplätze: Strukturberichterstattung 1995, Berlin 1996, S. 62.

<sup>185</sup> Diese Form der internationalen Standortpolitik entspricht dem Standortverteilungsmodell der partiellen Produktion im Ausland beim Absatz an Versicherungsnehmer im Inland (Kapitel 4.2.2.4).

<sup>186</sup> Vgl. Sauerheimer, K.: Ursachen und Folgen der Expansion internationaler Finanzmärkte, in: Die Globalisierung der Finanzmärkte: Auswirkungen auf den Standort Deutschland, hrsg. von H. Büttner und P. Hampe, Mainz u.a., 1997, S. 76; Tesch, P.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 545f.

#### 4.4.2.2.3 Internationale Standortpolitik als Element einer Globalisierungsstrategie

In der Realität vermischen sich die beiden Grundausrichtungen der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen. Standortgestaltungen beruhen nicht isoliert auf Produktions- oder Absatzbedingungen einzelner Länder. Bei der Suche nach der Standortstruktur des Unternehmens müssen das gesamte Zielsystem und damit alle Standortfaktoren berücksichtigt werden.<sup>187</sup> Insofern sind rein absatz- oder rein produktionsorientierte Standortentscheidungen theoretische Grenzfälle; praktisch werden immer beide Ziele berücksichtigt.

Eine besonders deutliche Ausprägung einer kombiniert produktions- und absatzorientierten Standortpolitik erfolgt im Rahmen von Globalisierungsstrategien. Globalisierung bedeutet die Aufgabe der Bindung an den Heimatmarkt und die ausschließliche Orientierung an den Erfordernissen des Weltmarkts. Dabei werden Beschaffungs-, Produktions- und Absatzvorteile des Weltmarkts systematisch genutzt.<sup>188</sup> Bestimmte Leistungsprozesse werden dort durchgeführt, wo die spezifischen Bedingungen einzelner Standorte den Standortanforderungen bestimmter Teile der Produktion am besten entsprechen.<sup>189</sup> Idealtypischerweise werden identische Produkte bzw. Produktteile am kostengünstigsten nationalen Standort hergestellt und in Ländern mit der größten Nachfrage oder in allen Ländern abgesetzt.

Für Versicherungsunternehmen könnte eine Globalisierungsstrategie beispielhaft folgendermaßen aussehen: Ein Versicherer aus den USA möchte in Europa Versicherungsgeschäfte tätigen. Dazu gründet er eine Tochter in einem EU-/EWR-Land mit aus Sicht des Versicherers positiven Ausprägungen des Aufsichtsrechts und der Unternehmensbesteuerung. Von diesem Standort aus kann er per Niederlassungen oder im freien Dienstleistungsverkehr den gesamten europäischen Versicherungsbinnenmarkt bearbeiten. Als Tätigkeitsländer wählt er die Länder mit der höchsten Versicherungsnachfrage aus, während die Produktion in Ländern mit günstigen Faktorbedingungen durchgeführt wird.

Einer konsequenten Globalisierung im Versicherungsgeschäft stehen nationale Versicherungskulturen entgegen. Darunter sind die Strukturen und Prozesse in der Versicherungswirtschaft zu verstehen, die historisch aus den kulturellen, sprachlichen und rechtlichen Merkmalen der Märkte gewachsen sind.<sup>190</sup> Sie verursachen eine ausge-

---

<sup>187</sup> Vgl. Donges, J. B.: Deutschland in der Weltwirtschaft: Dynamik sichern, Herausforderungen bewältigen, Mannheim u.a., 1995, S. 39.

<sup>188</sup> Vgl. Bea, F. X.: Globalisierung, in: WiSt, (26) 1997, S. 419.

<sup>189</sup> Vgl. Tesch, P.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 545.

<sup>190</sup> Vgl. Famy, D.: Globalisierungsstrategien, a.a.O., S. 268f.

prägte Nationalität des Versicherungsgeschäfts, also deutliche Unterschiede in der Herstellung, dem Absatz, der Beschaffung und der Verwendung des Wirtschaftsgutes Versicherungsschutz. Deutlich wird das auch bei den Produkten, die häufig bereits deshalb unterschiedlich sind, weil die Risikoursachensysteme der verschiedenen Länder voneinander abweichen. Daher ist beim Großteil der Versicherungsgeschäfte eine Anpassung an die Merkmale der Absatzländer erforderlich, vor allem im Hinblick auf die Produkte und die Absatzverfahren.<sup>191</sup> Globalisierungsstrategien in der Versicherungswirtschaft können daher nur in Teilmärkten ohne eine ausgeprägte nationale Versicherungskultur zweckmäßig sein. Dazu gehören tendenziell die Rückversicherung und die Versicherungsgeschäfte mit großen, international ausgerichteten Unternehmen.<sup>192</sup>

#### **4.4.2.3 Möglichkeiten und Grenzen internationaler standortpolitischer Maßnahmen von Versicherungsunternehmen**

##### **4.4.2.3.1 Zielanpassung**

Sofern sich die möglichen Zielerreichungsgrade eines Versicherungsunternehmens aufgrund einer negativen Veränderung von Standortfaktoren verschlechtern, kann der Versicherer entweder mit standortpolitischen Mitteln oder mit einer Anpassung seiner Ziele reagieren.

Eine Anpassung der Unternehmensziele ist zweckmäßig, wenn standortpolitische Mittel mit so hohen Kosten oder Risiken verbunden sind, daß eine Einschränkung der Ziele hingenommen werden muß. Dieser Fall ist nicht selten, denn standortpolitische Maßnahmen sind meist konstitutive Entscheidungen, die nur schwer revidierbar sind. Dies gilt bereits für regionale Standortgestaltungen, aber umso mehr für Standortveränderungen im internationalen Rahmen, bei der neue Mitarbeiter zu rekrutieren sind etc. Insofern ist plausibel, daß bestehende Versicherer verschlechterte Standortfaktoren meist hinnehmen, anstatt unverhältnismäßig aufwendige Verlagerungen betrieblicher Teilfunktionen vorzunehmen.

Bestimmte Standortfaktoren können auch durch eine Änderung des Standorts des Versicherers nicht umgangen werden. Ein Beispiel sind globale oder länderübergreifende geographische Räume betreffende Klimaänderungen. Versicherungsunternehm-

---

<sup>191</sup> Vgl. Giffin, A. D.: One world, many strategies, Best/Prop, (98) 1998, H. 10, S. 58; Wagner, F.: Internationalisierung und Globalisierung - Strategien für deutsche Erstversicherer, in: VW, (53) 1998, S. 815f.

<sup>192</sup> Vgl. Farny, D.: Globalisierungsstrategien, a.a.O., S. 271; derselbe: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 360.

men müssen sich diesen Änderungen anpassen. Da dies regelmäßig nicht ohne zeitliche Verzögerung möglich ist, sind Versicherer zumindest kurz- bis mittelfristig zu einer Revision ihrer Ziele gezwungen.

#### **4.4.2.3.2 Beeinflussung nationaler Standortfaktoren**

Eine ebenfalls moderate, aber geringfügig aktivere Maßnahme als die Zielanpassung ist die aktive Einflußnahme auf die Rahmenbedingungen eines Versicherungsstandorts. Dies ist nur bei Standortfaktoren möglich, die durch menschliches Handeln beeinflussbar sind. Die Grenzen der Veränderbarkeit sind im Einzelfall sehr schwer bestimmbar. Beispielsweise ist unklar, ob und inwieweit Änderungen der klimatischen Verhältnisse auf die Einwirkung des Menschen zurückzuführen sind. Aufgrund der unsicheren Ursächlichkeit stößt eine aktive Einflußnahme auf natürliche Grenzen. Konkrete Einflußmöglichkeiten bestehen hingegen im Bereich der politisch bestimmten Standortfaktoren, vor allem bei rechtlichen Rahmenbedingungen.

Die Beeinflussung der Standortfaktoren kann individuell durch einen Versicherer oder kollektiv durch mehrere Versicherer erfolgen. Mehrere Versicherer sind regelmäßig in Versicherungsverbänden oder ähnlichen Institutionen organisiert. Die individuellen oder kollektiven Maßnahmen können entweder auf eine unmittelbare oder eine mittelbare Beeinflussung der Rahmenbedingungen gerichtet sein. Bei unmittelbaren kollektiven Maßnahmen versuchen die Versicherer, durch eigenes Handeln eine Veränderung herbeizuführen. Beispielsweise könnte eine branchenweite Organisation von Ausbildungsgängen vorgenommen werden, um die Qualifikation von Arbeitskräften zu erhöhen. Eine mittelbare kollektive Einflußnahme erfolgt durch die Interessenvertretung gegenüber anderen Handlungsträgern, etwa im Rahmen des Lobbyismus gegenüber politischen Institutionen.

Der Vorteil kollektiven Auftretens liegt einerseits in einer einheitlichen Vorgehensweise, andererseits in einem höheren politischen Gewicht einer Branchenvertretung. Die Schwierigkeit einer kollektiven Interessenvertretung ist in der sogenannten Trittbrettfahrerproblematik zu sehen: Einzelne Versicherer können von der gemeinsamen Interessenvertretung profitieren, ohne sich finanziell oder durch den Einsatz anderer Ressourcen daran zu beteiligen. Unmittelbare Maßnahmen sind direkter und daher gezielter realisierbar, aber häufig mit höheren Kosten verbunden als die mittelbare Beeinflussung, in der die eigentlichen Handlungen von anderen Aktionsträgern vorgenommen werden.

#### 4.4.2.3.3 Gestaltung der nationalen Standorte von Versicherungsunternehmen bei Standortspaltung

##### 4.4.2.3.3.1 Überblick

Die bisher beschriebenen standortpolitischen Handlungsmöglichkeiten sind eher passiver Natur. Sie bestehen in der Akzeptanz gegebener Standortbedingungen oder der Einflußnahme auf Standortfaktoren. Hingegen sind die Verteilung betrieblicher Teilstandorte auf verschiedenen Länder bei der Unternehmensgründung oder die teilweise Standortverlagerung eines bestehenden Versicherungsunternehmens ins Ausland Maßnahmen der aktiven Standortgestaltung.

Die Möglichkeiten der Standortgestaltung von Versicherungsunternehmen sind im nachfolgenden Schaubild dargestellt:

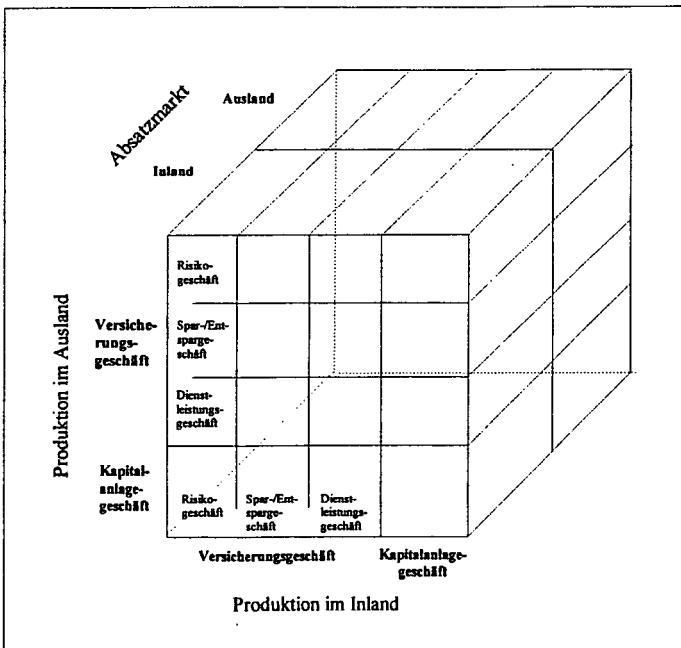


Abb. 21: Möglichkeiten der internationalen Verteilung der Produktions- und Absatzstandorte eines Versicherungsunternehmens

Um die Möglichkeit einer internationalen Gestaltung der Produktionsstandorte von Versicherungsunternehmen zu untersuchen, ist die Gesamtproduktion eines Versi-

cherungsunternehmens in Teilaufgaben zu zerlegen. Eine erste Unterteilung kann in die Produktion von Versicherungs- und Kapitalanlagegeschäften erfolgen.<sup>193</sup>

Das Versicherungsgeschäft läßt sich theoretisch als komplexes Leistungsbündel aus dem Risiko-, Spar-/Entspar- und dem Dienstleistungsgeschäft erklären.<sup>194</sup> Das Kapitalanlagegeschäft resultiert aus der bei Versicherungsgeschäften üblichen Prämienvorauszahlung, den ggf. in Versicherungsgeschäften enthaltenen Spar-/Entsparprozessen und den aufsichtsrechtlich oder betriebswirtschaftlich erforderlichen Sicherheitsmittelbeständen. Durch diese Sachverhalte entsteht ein Zahlungsmittelüberschuß, der aus Rentabilitätsgründen in Kapitalanlagen überführt wird.<sup>195</sup>

Die verschiedenen Geschäftsarten kann ein Versicherer entweder vollständig im Inland oder im Ausland oder im Inland und im Ausland verteilt produzieren. Der Absatz der Geschäfte erfolgt entweder an inländische oder an ausländische Versicherungsnehmer bzw. Kapitalanlagekunden.

Für die Gestaltung der Standorte von Versicherungen ist die Unterscheidung der einzelnen Teilproduktionsprozesse wichtig, da die einzelnen Geschäftsbestandteile unterschiedliche Standortabhängigkeiten aufweisen. Die Bindung an einen Standort ist vornehmlich durch die Art der eingesetzten Produktionsfaktoren, die mit diesen vollzogenen Geschäftsprozesse und die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Produktionsprozessen bedingt: Einerseits kann eine Abhängigkeit von den Standorten der Kunden vorliegen, wenn bestimmte Produktionsprozesse nur am Standort der Kunden durchgeführt werden können. In diesem Fall ist der nationale Standort des Produktionsprozesses durch die Wahl des Absatzgebietes determiniert; die Entscheidung über das Tätigkeitsgebiet dominiert die Entscheidung über den Produktionsstandort. Andererseits können einzelne Produktionsprozesse räumlich nicht voneinander trennbar sein, weil eine Leistung Voraussetzung einer anderen Leistung ist und eine Koordination der Prozesse erforderlich ist. Die Abhängigkeit der Prozesse führt dazu, daß eine räumliche Trennung zwar grundsätzlich möglich, aber ökonomisch im Einzelfall unzweckmäßig ist.

Im folgenden werden die Möglichkeiten der räumlichen Trennung dieser Teilproduktionsbereiche überprüft, also der Verteilung der Produktionsstandorte auf verschiedene Länder. Diese räumliche Trennung kann entweder durch ein bestehendes

---

<sup>193</sup> Damit sind die wesentlichen Marktleistungen erfaßt, die von Versicherungsunternehmen erbracht und veräußert werden. Weitere Geschäftsarten sind sonstige Dienstleistungen, die von Versicherern am Markt abgesetzt werden, etwa für die Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten, Beratungsleistungen u.ä. Diese sind für Versicherungsunternehmen aber von untergeordneter wirtschaftlicher Bedeutung und werden daher im folgenden vernachlässigt.

<sup>194</sup> Siehe hierzu Kapitel 1.3.1.

<sup>195</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 537ff.



Unternehmen mit einem bestimmten Absatzgebiet durch Verlagerung von Teilproduktionsbereichen, bei der Erweiterung der Geschäftstätigkeit von Versicherern auf das Ausland oder der Neugründung von Versicherungsunternehmen erfolgen. Zur Illustration der möglichen Standortgestaltungen wird auf die in Kapitel 4.2.2 beschriebenen Fallgruppen Rückgriff genommen. Bei den einzelnen Produktionsbereichen wird zudem diskutiert, welche Standortfaktoren für eine Durchführung der Produktionsprozesse in verschiedenen Ländern ausschlaggebend sein können.

#### **4.4.2.3.3.2 Produktion des Versicherungsgeschäfts**

##### **4.4.2.3.3.2.1 Risikogeschäft**

Die Kernleistung von Versicherungsunternehmen besteht in der Übernahme von Risiken der Versicherungsnehmer. Risiken sind die Wahrscheinlichkeitsverteilungen von Schäden. Der Versicherer faßt eine Vielzahl von Schadenverteilungen zusammen, die jeweils einen bestimmten Erwartungswert und eine bestimmte Streuung aufweisen. Dadurch entsteht eine Gesamtschadenverteilung, die durch einen kollektiven Erwartungswert und eine kollektive Streuung geprägt ist. Dabei entsteht ein Ausgleichseffekt, weil sich Überschäden und Unterschäden einzelner Risiken regelmäßig ausgleichen. Unter Einbeziehung der vom Versicherungsunternehmen vereinnahmten Prämien äußert sich dieser Ausgleichseffekt in einer Ruinwahrscheinlichkeit, die bei wachsender Bestandsgröße gegen Null geht.<sup>196</sup> Da das "Gesetz der großen Zahl" gewissermaßen als Grundprinzip der Risikoausgleichsprozesse verstanden werden kann<sup>197</sup>, ist für die Frage der räumlichen Versicherungsschutzproduktion maßgeblich, ob die Zusammenfassung eines Kollektivs an einen bestimmten Standort gebunden ist.

Die Bildung des Gesamtkollektivs vollzieht sich rechtlich in einem Versicherungsunternehmen. Wenn diese rechtliche "Hülle" besteht, kann die Bildung eines Kollektivs versicherter Risiken an einem beliebigen Ort stattfinden, denn die Parameter der Schadenverteilung sind davon unabhängig, ob die versicherte Schadenverteilung über die Grenze gebracht wird.<sup>198</sup> Weitere, bei der Produktion des Risikogeschäfts eingesetzte Produktionsfaktoren sind Geld für Versicherungsleistungen, Rückversiche-

---

<sup>196</sup> Siehe hierzu: Albrecht, P.: Gesetze der großen Zahlen und Ausgleich im Kollektiv - Bemerkungen zu Grundlagen der Versicherungsproduktion, in: ZVersWiss, (71) 1982, S. 532.

<sup>197</sup> Vgl. Helten, E.: Risikotheorie - Grundlage der Risikopolitik von Versicherungsunternehmen?, in: ZVersWiss, (64) 1974, S. 75.

<sup>198</sup> Vgl.: Farny, D.: Globalisierungsstrategien, a.a.O., S. 272; Farny, D.: Realität und Szenarien der deutschen Versicherungswirtschaft, in: Asset-Management: Finanzdienstleistungen von und für Versicherungen, hrsg. von E. Hehn, Stuttgart 1998, S. 11.

rungsschutz, Kapitalnutzungen und Informationen.<sup>199</sup> Die Durchführung der Risikoausgleichsprozesse in einem anderen Land setzt daher lediglich voraus, daß Kapital, Rückversicherungsschutz, Geld und Informationen grenzüberschreitend transferiert werden können, was in entwickelten Volkswirtschaften in der Regel unproblematisch ist.

Insgesamt umfaßt die Gestaltung des Risikogeschäfts in der Praxis weniger die organisatorische Anordnung von Mensch-Maschine-Systemen, sondern die versicherungstechnische Gestaltung von stochastischen Geld- und Kapitalströmen sowie der jeweiligen Bestände.<sup>200</sup> Dabei ist die räumliche Dimension nur ein untergeordnetes Gestaltungsmerkmal.

In der Realität kann die Durchführung des Risikoausgleichsprozesses im Ausland nach zwei grundsätzlichen Modellen erfolgen:

- Ein wichtiger Fall ist die Rückversicherung eines inländischen Versicherungsunternehmens bei einem ausländischen Versicherer. Dabei handelt es sich um eine durch ein Rückversicherungsgeschäft vollzogene Verlagerung des Risikogeschäfts ins Ausland, die sowohl risikopolitisch als auch standortpolitisch motiviert sein kann. Eine standortpolitische Maßnahme liegt immer dann vor, wenn die Rückversicherung bei Versicherern im Ausland erfolgt, um günstige Standortfaktoren im Ausland zu nutzen. In der Realität sind risiko- und standortpolitisch motivierte Zessionen allerdings kaum zu unterscheiden. Ein wichtiger Beurteilungshinweis ist die wirtschaftliche Abhängigkeit des risikoabgebenden und des risikoübernehmenden Versicherungsunternehmens: Wenn der ausländische Zessionar im Eigentum des Zedenten steht und erhebliche, über das "Marktübliche" hinausgehende Risikotransfers erfolgen, könnten standortpolitisch begründete Risikoabgaben vorliegen. Hingegen erfolgt eine branchenübliche Rückversicherung bei wirtschaftlich unabhängigen Unternehmen eher aus risikopolitischen Gründen.
- Bei einem anderen Modell der Produktion des Risikogeschäfts im Ausland wird der Risikoausgleichsprozeß vollständig in einem anderen Land vollzogen. Im Inland existiert kein Risikoträger; dort werden lediglich Kapazitäten für die Beratung der Kunden und die Abwicklung der Versicherungsgeschäfte vorrätig gehalten. Diese Standortverteilung entspricht dem Modell der Internationalisierung des Versicherungsunternehmens, bei der lediglich Teile des Dienstleistungsgeschäfts im Land des Kunden, aber der Rest der Versicherungsschutzproduktion in einem anderen Land vollzogen wird. Eine ähnliche Verteilung des Risikogeschäfts ergibt

---

<sup>199</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 503ff.

<sup>200</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsbetriebe, Organisation der, in: HWO, 2574.

sich beim "Fronting" durch einen inländischen Versicherer, der das Risiko vollständig an ein Versicherungsunternehmen im Ausland weitergibt.<sup>201</sup>

- Als Spezialfall kann das Auslandsgeschäft über Niederlassungen angesehen werden. Rechtlich unselbständige Niederlassungen verfügen zwar über einen Bestand an Versicherungsverträgen und insofern über ein Kollektiv versicherter Risiken, vollziehen aber keinen eigenständigen Risikoausgleich. Der Bestand wird vielmehr in den Risikoausgleichsprozess des Stammhauses einbezogen.<sup>202</sup>

Mit der Durchführung der Produktion des "Risikokerns" des Versicherungsgeschäfts im Ausland werden in erster Linie Unterschiede in den jeweiligen aufsichtsrechtlichen und steuerrechtlichen Bestimmungen der Länder genutzt. Steuerrechtliche Vorteile bestehen in erster Linie in der Besteuerung des Ergebnisses aus dem Risikoausgleich des Versicherers, nämlich der Möglichkeiten der Verringerung der Steuerbemessungsgrundlagen oder der Nutzung niedrigerer Steuersätze. Auch die Besteuerung der Versicherungsnehmer kann ein Grund sein, Versicherungsgeschäfte mit einem ausländischen Versicherer zu tätigen, aber auf dessen Dienstleistungskapazitäten im Inland zurückzugreifen. Ein in der Realität wichtiges Beispiel ist der Abschluß von kapitalbildenden Lebensversicherungsverträgen bei luxemburgischen Tochterversicherungsunternehmen von Versicherern aus dem jeweiligen Wohnsitzland der Versicherungsnehmer. Die Nutzung abweichender aufsichtsrechtlicher Bestimmungen hängt vom jeweiligen Modell der Durchführung der Risikoausgleichsprozesse im Ausland ab. Dabei ist zu beachten, welcher nationalen Versicherungsaufsicht die Versicherungsunternehmen unterliegen, in denen die Risikoausgleichsprozesse vollzogen werden.<sup>203</sup>

Durch Unterschiede in den Faktorbedingungen der einzelnen Länder kann eine Durchführung des Risikogeschäfts im Ausland hingegen nicht begründet sein. Die in den Risikoausgleichsprozess eingehenden Produktionsfaktoren sind größtenteils Ubiquitäten, sind also an verschiedenen nationalen Standorten zu gleichen oder nahezu gleichen Bedingungen vorhanden.<sup>204</sup> Dies gilt vor allem für den wichtigsten Bestandteil des Risikoausgleichsprozesses, den Versicherungsbestand, weil die Eigenschaften der versicherten Risiken durch die Veränderung des Standorts des Risikoausgleichs nicht verändert werden.

Gesetzliche Grenzen der Verlagerbarkeit des Risikogeschäfts können in erster Linie in steuerrechtlichen oder aufsichtsrechtlichen Bestimmungen bestehen. Steuerlich

---

<sup>201</sup> Siehe hierzu Kapitel 4.2.2.3.

<sup>202</sup> Siehe hierzu Kapitel 4.2.2.3.

<sup>203</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.6.1.

<sup>204</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.5.

könnte eine Verlagerung des Risikogeschäfts nicht anerkannt werden, sofern sie ausschließlich dazu dient, eine steuerliche Belastung zu umgehen.<sup>205</sup> Aufsichtsrechtliche Grenzen können sich aus der Beaufsichtigung der Rückversicherungsbeziehungen der Erstversicherungsunternehmen ergeben, wenn die Aufsichtsbehörde die Versicherungsgeschäfte mit einem Rückversicherer mit Sitz im Ausland nicht als ausreichend sicher betrachtet.<sup>206</sup>

Ökonomische Grenzen der Durchführung des Risikogeschäfts im Ausland ergeben sich aus risikotheoretischer Hinsicht. Einerseits kann durch eine Zentralisation des Risikogeschäfts der Bestand vergrößert werden. Dadurch ist ein besserer Risikoausgleich zu erreichen.<sup>207</sup> Zudem werden durch die Durchführung der Risikoausgleichsprozesse an ausländischen Standorten regelmäßig zusätzliche Wechselkursrisiken erzeugt. Andererseits kann durch die Dezentralisation der Risikoausgleichsprozesse auf mehrere Unternehmen das Risiko der einzelnen Ausgleichskollektive auf die Rechtseinheiten isoliert werden, sofern Mutterunternehmen nicht unbegrenzt für die Verluste ihrer Töchter haften müssen. Bei der Auswahl des nationalen Standorts des Risikogeschäfts sind folglich nicht nur standortpolitische, sondern auch risikopolitische Aspekte zu beachten.

Eine weitere faktische Grenze für die Trennung des nationalen Standorts der Produktion des Risikogeschäfts von den nationalen Standorten der Versicherungsnehmer besteht in den Vorbehalten von Versicherungsnehmern gegen Geschäfte mit Versicherungsunternehmen im Ausland. Diese bestehen in erster Linie im Privatkundengeschäft. Die wesentliche Ursache ist die hohe Vertrauensbedürftigkeit von Versicherungsgeschäften in Verbindung mit einer generellen Unsicherheit der Kunden, inwieweit bei Vertragsabschlüssen mit Versicherern im Ausland ein ausreichender Verbraucherschutz gewährleistet ist. Vorbehalte gegen Auslandsgeschäfte können bewirken, daß eine Auslandsproduktion des Risikogeschäfts von den Kunden nicht akzeptiert wird. Das setzt aber voraus, daß dies von den Versicherungsnehmern erkannt wird. Insoweit gilt dieser Einwand insbesondere für eine vollständige Durchführung des Risikoausgleichsprozesses im Ausland, nicht aber für die Ausgliederung über die Rückversicherungsnahme.

---

<sup>205</sup> Nach deutschem Steuerrecht könnte eine Grenze der Verlagerbarkeit des Risikogeschäfts in der Mißbrauchsvorschrift der deutschen Abgabenordnung bestehen. Ein Mißbrauch wird dann angenommen, wenn eine rechtlich zulässige Gestaltungsmöglichkeit nur steuerlich nachvollziehbar ist, ansonsten aber keinen wirtschaftlichen Sinn ergibt und insofern unter fremden Dritten nicht üblich wäre. In diesem Fall erfolgt die Besteuerung nach einer fiktiven angemessenen Gestaltung von Rechtsgeschäften. Siehe hierzu Kapitel 5.7.3.2.4.4.

<sup>206</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.6.4.

<sup>207</sup> Vgl. Reuter, F.: Grundzüge der Internationalen Unternehmenspolitik, a.a.O., S. 47.

#### 4.4.2.3.3.2 Spar-/Entspargeschäft

In einigen Versicherungszweigen ist das Versicherungsgeschäft mit planmäßigen Spar-/Entsparprozessen verbunden, z.B. in der kapitalbildenden Lebens- oder Rentenversicherung, der substitutiven Krankenversicherung oder der Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr. Das Spar-/Entspargeschäft umfaßt die Ausführung dieser Kapitalbildungs- und Kapitalverzehrprozesse gegenüber dem Versicherungsnehmer.<sup>208</sup>

Die Produktion des Spar-/Entspargeschäfts ist nicht an einen bestimmten Standort gebunden. Die Zahlung von in den Versicherungsprämien enthaltenen Sparanteilen an den Versicherer, die verzinsliche Ansammlung der Sparbeiträge des Versicherungsnehmers bzw. der verzinsliche Kapitalverzehr sowie die Rückzahlung an den Versicherungsnehmer erfordern nicht, daß sich Versicherer und Versicherungsnehmer am gleichen Standort befinden. Grenzüberschreitende Spar-/Entspargeschäfte sind grundsätzlich möglich, sofern die Zahlungsströme nicht durch Beschränkungen des internationalen Zahlungsverkehrs behindert werden. Allerdings entstehen dabei gegebenenfalls Wechselkursrisiken.

#### 4.4.2.3.3.3 Dienstleistungsgeschäft

Der Dienstleistungsteil des Versicherungsgeschäfts besteht aus zahlreichen Einzelleistungen, die simultan oder sukzessiv vollzogen werden und damit in vielfältiger Beziehung zueinander stehen. Zur Analyse der räumlichen Trennbarkeit der Produktionsprozesse im Dienstleistungsgeschäft von den sonstigen Produktionsbereichen ist eine Differenzierung in externe und interne Leistungen zweckmäßig, da sich die Möglichkeiten der Verlagerbarkeit von Produktionsprozessen und Produktionsfaktoren bei diesen beiden Typen der Dienstleistungen erheblich unterscheiden.

Externe Leistungen sind erstens Leistungen zur Abwicklung der Versicherungsgeschäfte, die gegenüber dem Kunden erbracht werden, beispielsweise die Besichtigung eines Hausratschadens in der Wohnung des Versicherungsnehmers. Die zweite Kategorie der externen Leistungen ist die Beratung der Kunden im Hinblick auf die Versicherungsgeschäfte oder die zu ihrer Abwicklung erforderlichen Prozesse. Interne Leistungen sind innerbetriebliche Leistungen, die nur mittelbar zum Kunden gelangen, aber teilweise Voraussetzungen für die unmittelbar an den Kunden fließenden externen Beratungs- und Abwicklungsleistungen sind.<sup>209</sup> Zu den internen Leistungen

---

<sup>208</sup> Siehe hierzu Kapitel 1.3.1.

<sup>209</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 42f. und 382f.

gehören die auf einzelne Versicherungsgeschäfte, Teilversicherungsbestände oder den Gesamtversicherungsbestand bezogenen Prozesse der Erst-, Folge- und Schlußsowie der Schadenbearbeitung, außerdem die Funktionsbereiche Beschaffung, Finanzierung, Verwaltung sowie die Teile der Leistungserstellung und des Absatzes, die nicht unmittelbar kundenbezogen sind.<sup>210</sup> Auf interne Leistungen entfällt ein Großteil des gesamten Dienstleistungsgeschäfts.

Für die Erbringung von kundenbezogenen, externe Dienstleistungen ist in den meisten Geschäftsfeldern der Versicherungsunternehmen die räumliche Nähe zum Kunden erforderlich. Dies gilt vor allem bei Leistungen, die beim Absatz von Produkten und beim Eintreten von Versicherungsfällen erbracht werden. Erstens handelt es sich um erklärungsbedürftige Vorgänge. Zweitens muß der Versicherungsnehmer beim Vertragsabschluß oder im Schadenfall Informationen über sich und das zu versichernde bzw. versicherte Risiko beisteuern.<sup>211</sup> Für diese Vorgänge ist die persönliche Kommunikation zwischen dem Versicherer bzw. dem Versicherungsvermittler und dem Kunden erfahrungsgemäß die am besten geeignete Kommunikationsform. Drittens ist die räumliche Nähe auch deshalb erforderlich, weil das Risiko oder der Schaden unter Umständen vor Ort begutachtet werden muß.<sup>212</sup>

Räumliche Nähe kann durch Bewegung des Kunden zum Versicherer oder des Versicherers zum Kunden hergestellt werden. In jedem Fall zwingt die Notwendigkeit einer günstigen Erreichbarkeit die Versicherer in den meisten Geschäftsfeldern, in ihrem Tätigkeitsgebiet ein dezentral angeordnetes, flächendeckendes Netz von Beratungs- und Abwicklungskapazitäten bereitzuhalten. Dabei muß es sich nicht um unternehmenseigene Filialen, Geschäftsstellen oder angestellte Vermittler handeln. Die Nähe zum Kunden kann auch durch ein Netz an rechtlich selbständigen, unternehmensgebundenen oder unabhängigen Vermittlern gewährleistet werden. Die Frage der räumlichen Gestaltung der Standorte dieser Produktionsfaktoren bezieht sich damit nicht auf deren nationale Standorte, sondern auf die Anordnung ihrer dezentralen Standorte im nationalen Tätigkeitsgebiet.<sup>213</sup>

Ausnahmen von der Notwendigkeit der Kundennähe gibt es in einigen Geschäftsfeldern, in denen es grundsätzlich möglich ist, daß der Versicherer bzw. seine Repräsentanten die Beratungs- und Abwicklungsleistungen gegenüber dem Versicherungs-

---

<sup>210</sup> Siehe ausführlich zu den Teilen der Dienstleistungsproduktion: Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 561ff.; Schlüter, H. G.: *Organisation der Vertrags- und Schadenbearbeitung in Kompositversicherungsunternehmungen*, Bergisch-Gladbach u.a., 1990, S. 57ff.

<sup>211</sup> Vgl. Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 500f.

<sup>212</sup> Vgl. Reuter, F.: *Grundzüge der Internationalen Unternehmenspolitik*, a.a.O., S. 47.

<sup>213</sup> Vgl. Forster, E.; Steinmüller, H.: *Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft*, a.a.O., S. 32ff.

nehmer per Telekommunikation erbringen. In diesen Fällen kann eine räumliche Trennung der Standorte des Versicherers bzw. seiner Repräsentanten und des Versicherungsnehmers erfolgen.

Die Abwicklung und die Beratung per Telekommunikation ist gut durchführbar in Geschäftsfeldern mit:

- einem hohen Grad der Professionalität bzw. der intellektuellen Fähigkeiten und der Eigeninitiative der Versicherungsnehmer;
- geringer Komplexität der Versicherungsgeschäfte;
- einer geringen Anzahl an Kundenkontakten (wenig Vertragsänderungen und geringe Schadenzahl);
- geringer Bedeutung des Vertrauens zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Versicherungsunternehmen bzw. Versicherungsvermittler.

Diese Bedingungen sind beim Vorliegen bestimmter Merkmale der Versicherungsgeschäfte oder der Kunden gegeben: Trotz der Komplexität der Geschäfte ist im Bereich des Industriegeschäfts eine Übereinstimmung der nationalen Standorte von Versicherungsunternehmen und Absatzorganen nicht unbedingt erforderlich. Große Unternehmen verfügen in der Regel über in Versicherungsfragen kompetentes Personal, das die erforderlichen sprachlichen, sozio-kulturellen und rechtlichen Kenntnisse hat, um grenzüberschreitende Versicherungsgeschäfte zu betreiben. Eine gegebenenfalls erforderliche Besichtigung von Risiken oder Schäden am Standort des Kunden kann auch unter Beachtung ökonomischer Kriterien durch eine temporäre Distanzüberwindung von Produktionsfaktoren erfolgen, da es sich in der Regel um Versicherungsgeschäfte mit einem hohen Prämienvolumen handelt.

Die gleichen Überlegungen gelten für das Transportversicherungs- und das Rückversicherungsgeschäft.<sup>214</sup> Eine sehr geringe Bindung an den Standort der Versicherungsnehmer besteht auch bei Captive-Versicherungsunternehmen.

Bei Versicherungsgeschäften mit privaten Haushalten oder kleinen Unternehmen muß der Versicherer in der Regel Abwicklungs- und Beratungskapazitäten am (nationalen) Standort der Kunden bereithalten. Nur für einen kleinen Teil der Versicherungsgeschäfte mit diesen Kundengruppen ist der grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr per Telekommunikation geeignet, nämlich bei Versicherungsgeschäften mit Kunden, die über ausreichende Fähigkeiten in Versicherungsfragen verfügen und zudem Versicherungsschutz aktiv beschaffen; denn beim grenzüber-

---

<sup>214</sup> Vgl. Stadler, C.: Liberalisierung des Dienstleistungshandels, a.a.O., S. 35f.

schreitenden Versicherungsverkehr müssen die Versicherungsnehmer bestimmte Abwicklungsleistungen selbst übernehmen. Da die Abwicklung der Geschäfte und die Beratung des Kunden aber per Telekommunikation erfolgen, ist nur bei einfachen, wenig erklärungsbedürftigen Produkten mit einer geringen Zahl von Geschäftsvorfällen eine ausreichende Praktikabilität gegeben. Dabei darf insbesondere eine Besichtigung von Risiken oder von Schäden vor Ort nicht erforderlich sein.

Inwieweit die grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfte im Privatkundengeschäft in der Zukunft an Bedeutung gewinnen werden, ist schwer zu prognostizieren. Es gibt jedoch einige Tendenzen, die einen leichten Bedeutungszuwachs erwarten lassen. Dazu gehören zum einen technische Entwicklungen wie das Internet, durch das ermöglicht wird, Angebote ausländischer Versicherer einfach und unkompliziert einzuholen, oder die Möglichkeit der Schadenbegutachtung über Videokameras. Zum anderen steigt der Anteil der informierten Privatkunden, die gewillt und in der Lage sind, Teile der Beratungs- und Abwicklungsleistungen selbst zu übernehmen. Ob sich dies auch auf grenzüberschreitende Geschäfte bezieht, ist jedoch unklar.

Insgesamt bestimmen die Standorte der Kunden bei einem überwiegenden Teil der Versicherungsgeschäfte den Standort der Produktionsfaktoren, die externe Abwicklungs- und Beratungsleistungen erbringen. In diesem Fall sind die Produktionsfaktoren, die kundenbezogene Leistungen erbringen, durch bestehende Versicherungsunternehmen nicht in ein anderes Land verlagerbar. In gleicher Weise sind international expandierende oder neu gegründete Versicherungsunternehmen gezwungen, im Ausland durch dezentrale Verteilung von Produktionsfaktoren Kundennähe herzustellen. Die Entscheidung eines Versicherungsunternehmens für ein bestimmtes Absatzgebiet bestimmt daher regelmäßig den Standort der Produktion dieses Teils des Dienstleistungsgeschäfts. Ausnahmen sind grenzüberschreitende Versicherungsgeschäfte per Telekommunikation, die aber auf wenige Geschäftsfelder beschränkt sind.

Eine andere Situation liegt bei den innerbetrieblichen Leistungen vor, die überwiegend in den Hauptverwaltungen von Versicherungsunternehmen, teilweise auch in den dezentralen Filialen erbracht werden. Dies entspricht einer in Versicherungsunternehmen gängigen Aufgabenverteilung, bei der die Außenorganisation kundenbezogene Absatzaufgaben und ggf. Teile der Schadenbearbeitung übernimmt, während in der Zentrale oder in dezentralen Filialen verwaltende Tätigkeiten gebündelt werden, die teilweise eine hohe Qualifikation der Mitarbeiter erfordern und Kostendegression durch Größenvorteile ermöglichen.<sup>215</sup> Beispiele sind die Risikoprüfung im Rahmen der Antragsbearbeitung oder die Prüfung der Deckung im Versicherungsfall.

---

<sup>215</sup> Vgl. Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 415f.



Die für diese Aktivitäten eingesetzten Produktionsfaktoren sind in erster Linie Arbeitsleistungen von Mitarbeitern und Betriebsmittel in Form von informationstechnischen Anlagen, Räumen und Betriebseinrichtungen.

Grundsätzlich besteht für die internen Dienstleistungen im Rahmen des Versicherungsgeschäfts kein Zwang zur Kundennähe.<sup>216</sup> Der Standort dieser Leistungen ist damit frei wählbar, unter Umständen auch im Ausland.

Vorteile der Produktion von innerbetrieblichen Leistungen im Ausland können in den abweichenden Faktorbedingungen von Ländern bestehen, also in unterschiedlichen Qualitäten und Preisen der Produktionsfaktoren. Vor allem die Bedingungen der Beschaffung und des Einsatzes des Faktors Arbeit können verschieden sein. Da die Produktion von Versicherungsschutz, genauer des Dienstleistungsteils des Versicherungsgeschäfts, recht personalintensiv ist, kann eine Auslandsproduktion starke Kostenwirkungen haben. Das setzt allerdings voraus, daß Produktionsfaktoren der erforderlichen Qualität und Menge verfügbar sind. Dadurch sind die Möglichkeiten, innerbetriebliche Leistungsprozesse im Ausland durchzuführen, bei unterschiedlichen Typen von Versicherungsgeschäften sehr verschieden. Im Privatkundengeschäft gibt es dafür enge Grenzen, denn für einen überwiegenden Teil der Mitarbeiter eines Versicherungsunternehmens ist die erforderliche Qualifikation in hohem Maße länderspezifisch: Die Mitarbeiter, die sich im weitesten Sinne mit der Vertrags- und Schadenbearbeitung beschäftigen, müssen insbesondere Kenntnisse des Versicherungsvertragsrechts und der Versicherungsbedingungen haben. Da diese aber in hohem Maße national geprägt sind, stehen Mitarbeiter der entsprechenden Qualifikation im Ausland kaum zur Verfügung.

Zusätzlich besteht bei einer Durchführung von innerbetrieblichen Leistungen der Vertrags- und Schadenbearbeitung im Ausland das Problem, daß sie nur theoretisch, nicht aber praktisch-organisatorisch von den kundenbezogenen Leistungen trennbar sind. Die zur Leistungserstellung eingesetzten Mitarbeiter erbringen meist neben den internen auch externe Dienstleistungen, indem sie per Telekommunikation an den Kunden gerichtete Abwicklungs- und Beratungsleistungen erbringen. In diesem Fall müßten die Arbeitnehmer im Ausland entsprechende Sprachkenntnisse haben. Sofern solche Arbeitskräfte überhaupt verfügbar sind, könnten diese speziellen Qualifikationsanforderungen generelle Kostenvorteile schnell kompensieren.

Im Versicherungsgeschäft mit Privatkunden tritt neben die Schwierigkeit der Qualifikation der Mitarbeiter im Ausland ein Identitätsproblem: Ein nicht geringer Teil der Versicherungsnehmer hat Vorbehalte gegen Versicherungsgeschäfte mit Versicherern

---

<sup>216</sup> Vgl. Forster, E.; Steinmüller, H.: Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 23.

im Ausland. Daher kann die Durchführung von Produktionsprozessen im Ausland Kündigungen bestehender Verträge auslösen oder Abschlüsse neuer Verträge verhindern. Aus Sicht des Versicherers ist eine Durchführung von Teilen der Dienstleistungsproduktion im Ausland dennoch möglich, wenn dies für den Kunden nicht zu erkennen ist. Eine Verschleierung der Auslandsproduktion ist beim heutigen technischen Stand gut möglich: Anrufe des Versicherers sind in der Regel nicht als Anrufe aus dem Ausland zu erkennen. Anrufe der Kunden können über Anrufweeterschaltungen an den Auslandsanschluß weitergegeben werden, ohne daß dies dem Kunden bewußt ist. Das gleiche gilt für Briefe des Kunden, die von einer inländischen Adresse zum ausländischen Standort des Versicherers weitergegeben werden können. Hingegen ist die Herkunft von Briefen des Versicherers aus dem Ausland in der Regel erkennbar. Der Versicherer muß Post also von einer Stelle im Inland verschicken. Insgesamt ist es recht aufwendig, diese Art von "Inlandsfronting" zu betreiben, um die ausländische "Identität" des Versicherers zu vermeiden, sofern diese von den Kunden nicht akzeptiert wird. Der Imageschaden einer Aufdeckung einer solchen Verschleierungstaktik kann zudem groß sein.

Bei Versicherungsgeschäften mit industriellen Kunden, im Rückversicherungsgeschäft oder im Bereich der Selbstversicherung durch Captive-Versicherer sind diese Probleme kaum von Bedeutung. Die Versicherungsgeschäfte sind individuell, die Vertragspartner sind in der Lage, mit dem Vertragsrecht verschiedener Länder umzugehen, und sprachliche Probleme oder Vorbehalte gegen Geschäfte mit ausländischen Versicherern sind selten.

Neben der Abhängigkeit von verschiedenen Kundengruppen sind die Möglichkeiten und Grenzen der räumlich getrennten Durchführung des internen Dienstleistungsgeschäfts von ihrem Umfang abhängig: Zu unterscheiden sind die umfassende und die selektive Durchführung von Teilen der innerbetrieblichen Leistungen im Ausland. Eine selektive Durchführung bedeutet, daß einzelne Bereiche aus der räumlichen Aufbau- und Ablauforganisation des Versicherers herausgelöst werden. Dies ist nicht unproblematisch, denn eine Veränderung der Organisationsstrukturen kann zu Brüchen in den Produktionsabläufen führen, wenn einzelne Teilfunktionen miteinander verzahnt sind.<sup>217</sup> In diesem Fall können Kostenersparnisse aus der Auslandsproduktion durch Koordinationskosten zwischen räumlich getrennten Betriebsteilen aufgezehrt werden. Deshalb sind unter Beachtung ökonomischer Kriterien nur solche Teilleistungen in einem vom Standort der Hauptverwaltung abweichenden Ort herstellbar, die nur geringen Koordinationsbedarf mit anderen Leistungsbereichen haben.

---

<sup>217</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsbetriebe, Organisation der, a.a.O. Sp. 2575.

Beispielsweise ist nicht zweckmäßig, die Funktion der Unternehmensführung ins Ausland zu verlagern, während die übrigen Unternehmensfunktionen am bisherigen Standort verbleiben; denn die Steuerung der Teilaktivitäten des Unternehmens erfordert in hohem Maße die räumliche Nähe zu anderen Unternehmensteilen. Eine andere Situation besteht beispielsweise bei der Informationsverarbeitung. Der Koordinationsbedarf mit anderen Funktionen ist gering. Lediglich bei der Konzeption zu erstellender Software ist die gelegentliche Abstimmung mit den Funktionen der Leistungserstellung und des Absatzes erforderlich. Ansonsten ist die Möglichkeit des Transfers von Daten die wesentliche Voraussetzung für eine räumliche Trennung der Informationsverarbeitung, und diese ist in den weltweiten elektronischen Datennetzen längst auch grenzüberschreitend gegeben. Andere Beispiele sind eine ausgelagerte zentrale Archivierung von Schriftstücken oder die Erstellung und Versendung von Schriftstücken des Versicherungsunternehmens im Ausland mit dem Ziel der Reduzierung von Portokosten, womit wiederum das Problem eines ausländischen Erscheinungsbildes verbunden ist.

Insgesamt ist die selektive Produktion innerbetrieblicher Dienstleistungen im Ausland nur in ausgewählten Bereichen zweckmäßig. Die Möglichkeiten der anderer Bereiche sind durch die Interdependenzen der Produktionsbereiche, die mangelnde Verfügbarkeit der Produktionsfaktoren im Ausland und die Ressentiments vieler Kunden gegenüber Versicherungsgeschäften mit Versicherern im Ausland beschränkt. Dies gilt vor allem im Privatkundengeschäft, weniger im Geschäft mit professionellen Kunden, also Industrieunternehmen oder anderen Versicherern.

Bei einer vollständigen Produktion im Ausland werden alle innerbetrieblichen Dienstleistungen, also die gesamte "Versicherungshauptverwaltung" ins Ausland verlagert, um dort bestehende Standortvorteile zu nutzen. Im Tätigkeitsgebiet des Versicherers verbleiben nur die im Absatzgebiet dezentral angeordneten Unternehmensteile bzw. die Versicherungsvermittler, die kundenbezogene Leistungen erbringen. Eine solche Standortgestaltung ist nicht durch Absatzpotentiale des Auslandsmarkts, sondern vornehmlich durch ungünstige Standortbedingungen für die Herstellung der Dienstleistungsteile des Versicherungsgeschäfts im Inlandsmarkt begründet. Eine vollständige Verlagerung vermeidet die Problematik der Interdependenzen der Produktionsbereiche. Ansonsten bleiben die bei der selektiven Auslandsproduktion beschriebenen Probleme der mangelnden Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren und der Abneigung vieler Privatkunden gegen Versicherungsgeschäfte mit ausländischen Versicherern bestehen.

#### 4.4.2.3.3.3 Produktion des Kapitalanlagegeschäfts<sup>218</sup>

##### 4.4.2.3.3.3.1 Vorbemerkung

Wie das Versicherungsgeschäft kann das Kapitalanlagegeschäft theoretisch in einen Produktkern und die Beratungs- und Abwicklungsleistungen zu diesem Produktkern unterteilt werden. Der Produktkern ist die eigentliche Marktleistung des Versicherers im Kapitalanlagegeschäft, nämlich die zeitweise Überlassung von Kapital oder von umbautem Raum an andere Wirtschaftssubjekte.<sup>219</sup> Um das Kernprodukt handelbar zu machen, muß das Versicherungsunternehmen Beratungs- und Abwicklungsleistungen erbringen. Bei der Kapitalüberlassung gehören beispielsweise die Beratung des Kapitalnehmers oder die Veranlassung der Zahlungsvorgänge zu diesen Leistungen. Dienstleistungen im Zusammenhang mit Raumüberlassungen umfassen u.a. den Abschluß von Mietverträgen oder die technische Verwaltung der Gebäude.<sup>220</sup>

##### 4.4.2.3.3.3.2 Kapital- und Raumüberlassungen

Der Kern des Kapitalanlagegeschäfts besteht in der Überlassung von Kapital bzw. von Raum an inländische oder ausländische Kapitalnehmer oder Mieter. Die Kapitalüberlassung gegen Entgelt beinhaltet die Überlassung von Zahlungsmitteln zu bestimmten Bedingungen. Im Raumüberlassungsgeschäft müssen die liquiden Mittel des Versicherers zuerst in Immobilien überführt werden, bevor diese einem Mieter überlassen werden können.

Die Standorte der Produktion dieser Raum- und Kapitalüberlassungen ergeben sich aus dem Ort, an dem die Verfügbarkeit über die zur Kapitalanlage bereit stehenden Mittel gegeben ist.

Ein wesentlicher Grund, die Produktion von Kapital- und Raumüberlassungen im Ausland zu vollziehen, besteht darin, die im Vergleich zum Inland liberaleren aufsichtsrechtlichen Kapitalanlagebestimmungen zu nutzen. Auf diese Weise ist es Versicherern möglich, liquide Mittel in Kapitalanlagen mit höheren Renditeerwartungen und größerem Risiko zu investieren. Indem die höheren Kapitalanlageerträge die

---

<sup>218</sup> Das Spar-/Entspargeschäft ist die Marktleistung der Kapitalbildung bzw. des Kapitalverzehr im Rahmen von Versicherungsgeschäften mit Versicherungsnehmern. Das Kapitalanlagegeschäft beinhaltet eine gesonderte Marktleistung, die an Kapitalanlagekunden abgesetzt wird. Dabei handelt es sich um einen in Versicherungsunternehmen von der Produktion von Versicherungsgeschäften in der Regel klar abgegrenzten organisatorischen Bereich. Deshalb ist das Kapitalanlagegeschäft isoliert vom Spar-/Entspargeschäft zu behandeln.

<sup>219</sup> Siehe hierzu: Zloch, B.: Die Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen in betriebswirtschaftlicher Sicht, Karlsruhe 1975, S. 42ff.

<sup>220</sup> Siehe hierzu: ebenda, S. 55f.

Rentabilität von Versicherungsgeschäften mit Spar-/Entsparprozessen erhöhen oder beim "Cash-Flow-Underwriting"<sup>221</sup> zu einer Senkung der Prämien verwendet werden, kann sich ein Versicherer einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.<sup>222</sup>

Eine solche Umgehung der im Vergleich zum Ausland restriktiveren inländischen Anlagebestimmungen ist jedoch im Regelfall nicht möglich: Die Kapital- und Raumüberlassung ist mit der Produktion des Versicherungsgeschäfts verbunden. Die liquiden Mittel, die in Kapitalanlagen überführt werden, entstehen in erster Linie aus der bei Versicherungsgeschäften üblichen Prämienvorauszahlung und den in einigen Versicherungszweigen enthaltenen Spar-/Entspargeschäften, also aus versicherungstechnischem Fremdkapital. Zur Sicherung dieser Verpflichtungen unterliegen die Kapitalanlagegeschäfte dem gleichen nationalen Aufsichtsrecht wie die Versicherungsgeschäfte.

Im Rahmen der bestehenden Aufsichtsbestimmungen ist es lediglich möglich, Anteile an ausländischen Unternehmen zu erwerben, die Kapitalanlagegeschäfte verschiedener Art betreiben, z.B. an Immobilien- und anderen Investmentgesellschaften. Diese Kapitalanlagegesellschaften unterliegen für ihre Geschäftstätigkeit dem jeweiligen Aufsichtsrecht ihres Sitzlandes.

Eine tatsächliche Verlagerung der Kapitalanlagegeschäfte ins Ausland ist nur erreichbar, wenn ein Versicherer auch den Standort seiner Risikogeschäfte verändert. Dies kann insbesondere im Bereich der Lebensversicherung zweckmäßig sein, wenn Versicherer liberalere Kapitalanlagevorschriften im Ausland nutzen wollen. Dies gilt vor allem bei Produkten, in denen das Kapitalanlagemotiv der Kunden ebenso bedeutend ist wie das Absicherungsmotiv, beispielsweise in der Altersvorsorge durch Kapitallebens- oder Rentenversicherungen: Wenn inländische Kunden bei inländischen Versicherern im Vergleich zu anderen europäischen Ländern geringere Renditen erhalten, können inländische Versicherer zur Verlagerung bzw. zur Gründung von Tochterunternehmen im Ausland gezwungen sein.

Daß dies keine rein theoretischen Erwägungen sind, zeigen die Äußerungen einiger Finanzvorstände deutscher Versicherer, die als letzte Konsequenz der restriktiven Kapitalanlagevorschriften für deutsche Versicherer die Standortverlagerung ins Ausland androhten.<sup>223</sup> Eine solche Drohung muß insbesondere bei Versicherern ernst ge-

---

<sup>221</sup> Beim "Cash-Flow-Underwriting" werden die Kapitalanlageerträge in die Kalkulation der Prämien einbezogen, die durch das (durchschnittliche) zeitliche Auseinanderfallen der Prämieinzahlungen und der Schadenauszahlungen entstehen. Siehe hierzu: Farny, D.: Nichtversicherungstechnische Erträge in der Schaden-/Unfallversicherung oder: Versuche und Versuchungen des Cash-Flow-Underwriting, in: VW, (38) 1983, S. 398ff.

<sup>222</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 738.

<sup>223</sup> Vgl. Stockheim, U.: Weckruf der Vordenker, in: Capital, (30) 1997, H. 5, S. 24f.

nommen werden, die eine geringe Standortbindung aufweisen, etwa Captive-Versicherern oder Industrieversicherungsunternehmen.<sup>224</sup> Bei diesen können differierende aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen für das Kapitalanlagegeschäft bei der Entscheidung über einen nationalen Standort eine wichtige Rolle spielen.

#### 4.4.2.3.3.3 Dienstleistungen im Kapitalanlagegeschäft

Die Dienstleistungen im Kapitalanlagegeschäft bestehen in den Beratungs- und Abwicklungsleistungen, die zur Durchführung der Kapital- und Mietüberlassungen erforderlich sind. Die dabei eingesetzten Produktionsfaktoren sind insbesondere Mitarbeiter, Dienstleistungen und Betriebsmittel. Produktionsprozesse sind z.B. die Beratung des Kapitalnehmers, die Beurteilung der vom Kapitalnehmer gebotenen Sicherheiten oder die Vermietung und Verwaltung von Gebäuden.<sup>225</sup>

Bei der Abwicklung und Beratung zu Kapitalüberlassungen ist die räumliche Nähe zu den Kapitalnachfragern nicht so dringend erforderlich wie im Versicherungsgeschäft, da diese Geschäfte überwiegend mit professionellen Teilnehmern der Kapitalmärkte abgeschlossen werden. Die Kommunikation findet überwiegend per Telekommunikation statt, so daß sich Produktionsfaktoren des Versicherers und der Kapitalnehmer zur Geschäftsabwicklung grundsätzlich nicht an gleichen Orten befinden müssen. Sprachprobleme sind aufgrund der Professionalität der Geschäftspartner ebenfalls von geringer Bedeutung. Wichtige Ausnahmen für Versicherungsunternehmen sind Hypothekendarlehen sowie Policendarlehen an Versicherungsnehmer, bei denen eine Kapitalvergabe erfolgt, die durch einen Kapitallebensversicherungsvertrag gesichert ist. Da die Darlehensnehmer überwiegend Privatkunden sind, ist eine Abwicklung dieser Kapitalanlagegeschäfte per Telekommunikation meist nicht möglich. Auch bei der Abwicklung von Raumüberlassungsgeschäften sind Produktionsfaktoren am Ort der Immobilie zwingend vorrätig zu halten, seien es eigene oder die von beauftragten Unternehmen, beispielsweise für die Besichtigung oder Wartung von Wohnungen oder Büroräumen.

Vorteile einer Durchführung der Kapitalanlageverwaltung in einem anderen Land können sich aus den unterschiedlichen nationalen Faktorbedingungen für die eingesetzten Produktionsfaktoren ergeben. In diesem Zusammenhang maßgebliche Produktionsfaktoren sind die Arbeitsleistungen von Mitarbeitern und Dienstleistungen, deren Preise und Qualitäten international erheblich voneinander abweichen können.

---

<sup>224</sup> Rückversicherer haben ebenfalls eine geringe Standortbindung, unterliegen in Deutschland aber nicht den aufsichtsrechtlichen Kapitalanlagevorschriften.

<sup>225</sup> Vgl. Zloch, B.: Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen, a.a.O., S. 55ff.

Ein weiterer, wichtiger Faktor sind Agglomerationsvorteile, die durch die räumliche Konzentration der Anbieter und der Nachfrager von Kapital und Räumlichkeiten entstehen. Die räumliche Ballung der Marktteilnehmer trägt zur Erfüllung von Kosten- und Umsatzzielen bei, denn die Kosten der Suche des Kontraktpartners und die Verhandlungskosten reduzieren sich durch kurze und unter Umständen informelle Kommunikationswege. Durch einen verbesserten Marktüberblick können Marktchancen frühzeitig erkannt werden. Diese Faktoren fördern Agglomerations-tendenzen im Geschäft zwischen professionellen Kapitalanbietern und Kapitalnachfragern, vor allem Banken, Versicherungen und anderen Finanzintermediären, die mit zunehmender Anzahl von Marktteilnehmern selbstverstärkend wirken.<sup>226</sup> Diesem Vorteil stehen unter Umständen die in Finanzzentren tendenziell höheren Preise für Produktionsfaktoren entgegen.<sup>227</sup>

Wie bei der selektiven räumlichen Trennung der Produktion von Dienstleistungen im Versicherungsgeschäft sind auch hier die genannten Vorteile gegen erhöhte Koordinationskosten abzuwägen, die durch die räumliche Trennung der Kapitalanlageverwaltung von anderen Teilbereichen der Produktion im Versicherungsunternehmen entstehen. Allerdings wird die Durchführung in einem anderen Land von der relativ eigenständigen Stellung des Dienstleistungsteils des Kapitalanlagegeschäfts begünstigt. Somit besteht kein Zwang zur räumlichen Anbindung an die Zentrale des Versicherers, in der ein Großteil der Produktionsprozesse durchgeführt wird.

Aufsichtsrechtliche Grenzen stehen einer organisatorischen Trennung der Kapitalanlageverwaltung nicht entgegen. Die Vorschriften beziehen sich regelmäßig auf die Aspekte der Sicherheit der Vermögenswerte zur Gewährleistung der Leistungsversprechen des Versicherungsunternehmens, nicht aber der organisatorischen Durchführung der Produktionsprozesse im Kapitalanlagegeschäft. Im Gegenteil: Ein rechtliches Ausgliedern der Funktion der Kapitalanlageverwaltung ist in manchen Ländern aufsichtsrechtlich zulässig.<sup>228</sup> Damit stehen einer Durchführung des Dienstleistungsteils des Kapitalanlagegeschäfts weder ökonomische noch aufsichtsrechtliche Gründe entgegen.

---

<sup>226</sup> Vgl. Thießen, F.: Standorttheorie für Internationale Finanzzentren, Köln 1988, S. 93f.

<sup>227</sup> Vgl. ebenda, S. 79.

<sup>228</sup> Im deutschen Versicherungsaufsichtsrecht ist die Übertragung der Funktion der Vermögensanlage und der Vermögensverwaltung auf rechtlich selbständige Unternehmen als Funktionsausgliederung nach § 5 III VAG ausdrücklich zulässig. Siehe hierzu: Kagelmacher, J.: Dienstleistungsverträge und Funktionsausgliederungen im Versicherungsaufsichtsrecht, Karlsruhe 1989, S. 125ff.

#### 4.4.2.3.4 Gestaltung des nationalen Standorts von Versicherungsunternehmen bei Standorteinheit

Standorteinheit bedeutet im Gegensatz zur Standortspaltung, daß die betrieblichen Produktionsfaktoren und -prozesse in einem nationalen Standort konzentriert sind. Dies ist bei den meisten Versicherungsunternehmen der Fall, deren Geschäftsgebiet auf ein bestimmtes Land beschränkt ist. Auch bei der Durchführung von Auslandsaktivitäten über Tochterunternehmen im Ausland weisen die einzelnen Versicherungsunternehmen meist Standorteinheit auf, denn jedes der rechtlich selbständigen Unternehmen verfügt im Regelfall über eine Produktionsfaktorausstattung, mit der alle zur Produktion von Versicherungsschutz erforderlichen Produktionsprozesse vollzogen werden können. Dies gilt insbesondere dann, wenn Tochterunternehmen im Ausland nicht selbst gegründet und aufgebaut werden, sondern ein bestehendes ausländisches Versicherungsunternehmen gekauft wird.

Die vollständige Verlagerung eines bestehenden inländischen Unternehmensstandorts ins Ausland ist ein wenig praxisnaher Fall. Dabei würde die Herstellung des Versicherungsgeschäfts mit den Elementen Risiko-, Spar-/Entspar- und Dienstleistungsgeschäft als auch des Kapitalanlagegeschäfts, also alle unternehmerischen Funktionen inklusive der Unternehmensleitung, ins Ausland verlagert. Das Tätigkeitsgebiet bliebe aber unverändert. Mit anderen Worten wird der Unternehmenssitz ins Ausland verlegt, um von dort den Heimatmarkt zu bearbeiten. Einer solchen standortpolitischen Maßnahme steht entgegen, daß ein Versicherer, der alle inländischen Standorte aufgibt, auch seine nationale Identität verliert. Dadurch können beim Kunden schwerwiegende Akzeptanzprobleme entstehen. Diese Form der Verlagerung würde zudem den Verzicht auf eine eventuell vorhandene dezentrale Absatzorganisation im Inland einschließen. Versicherer würden freiwillig die gleiche Standortverteilung einnehmen wie ausländische Versicherer, die über das Exportmodell im Inland tätig werden. Mit der Absatzorganisation ginge aber ein entscheidender Erfolgsfaktor eines Versicherungsunternehmens verloren.<sup>229</sup>

Außerdem ergeben sich bei einer vollständigen Verlagerung unter Umständen gravierende steuerliche Probleme: Eine Verlagerung aller unternehmerischen Funktionen ist nur bei einer gleichzeitigen Verlegung des rechtlichen Sitzes des Unternehmens

---

<sup>229</sup> Die Kosten des Aufbaus eines dezentralen Netzes von Absatzorganen wird als eine der wesentlichen Schwierigkeiten beim Eintritt eines Versicherungsunternehmens in einen anderen Markt angesehen. Vgl. Fuß, F.: Was kostet eine Vertriebsorganisation?, in: Festschrift für Dieter Farny, hrsg. von H.-P. Mehring und V. Wolff, Karlsruhe 1994, S. 17; Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Deregulierung und Marktöffnung: die europäische Assekuranz an der Schwelle zu einem neuen Wettbewerbszeitalter, sigma, 1996, H. 7, S. 20.



möglich.<sup>230</sup> Im Körperschaftsteuerrecht mehrerer europäischer Länder ist vorgesehen, daß bei einer grenzüberschreitenden Sitzverlegung die Fiktion einer Auflösung der Gesellschaft mit der Folge der Aufdeckung und Besteuerung aller stillen Reserven gilt.<sup>231</sup> Eine ökonomisch vorteilhafte Verlegung des Unternehmenssitzes ins Ausland kann so verhindert werden.<sup>232</sup>

Insgesamt ist die standortpolitische Alternative einer vollständigen Verlagerung eines Versicherungsunternehmens ins Ausland realitätsfern. Sie würde so schlechte Ausprägungen von Standortbedingungen voraussetzen, daß eine Erfüllung der Unternehmensziele durch die Unternehmenstätigkeit im Inland nicht mehr gewährleistet wäre. Die Vorteile der Auslandsproduktion müßten sehr hoch sein, um den Aufwand der Verlagerung zu rechtfertigen. Die standortpolitische Maßnahme der Gestaltung des nationalen Standorts eines Versicherungsunternehmens bei Standorteinheit kommt daher in erster Linie bei der Neugründung eines Versicherungsunternehmens vor, bei der die Unternehmensgründer die Möglichkeit haben, aus mehreren Ländern einen nationalen Standort auswählen zu können.

#### **4.4.2.3.5 Zusammenfassung: Internationale Standortpolitik von Versicherungsunternehmen**

Entscheidungen über den nationalen Standort eines Versicherungsunternehmens werden insbesondere bei der Aufnahme der Auslandstätigkeit oder der Neugründung eines Versicherungsunternehmens getroffen. Ist die Entscheidung über einen nationalen Absatzmarkt gefallen, bestehen wenig Möglichkeiten der internationalen Standortgestaltung. In gleicher Weise sind die standortpolitischen Möglichkeiten von Versicherungsunternehmen mit bereits laufendem Geschäftsbetrieb und etablierten Standorten begrenzt.

Diese Einschätzung ist bei den verschiedenen "Typen" von Versicherungsunternehmen verschieden: Die Standortbindung von Rückversicherern, Captive-Versicherern und Versicherungsunternehmen, die vor allem das Industriegündergeschäft betreiben, ist deutlich geringer als bei Versicherern im Privatkündergeschäft. Bei letzteren

---

<sup>230</sup> Nach der steuerrechtlichen "Sitztheorie" ist der Sitz einer Gesellschaft der Ort, an dem ein Unternehmen seinen "tatsächlichen" Verwaltungssitz hat. Vgl. Thönnies, O.: Identitätswahrende Sitzverlegung in Europa, in: DB, (46) 1993, S. 1021f.

<sup>231</sup> Siehe zum deutschen Körperschaftsteuerrecht: Tipke, K., Lang, J.: Steuerrecht, 14. Aufl., Köln 1994, S. 438f.

<sup>232</sup> Um Standortverlagerungen zu erleichtern, hat die Europäische Kommission bereits Vorentwürfe für Richtlinien vorgelegt, die Unternehmen die Sitzverlagerung ermöglicht, ohne sich auflösen zu müssen. Vgl. GDV (Hrsg.): Grenzüberschreitende Sitzverlegung, in: Bericht aus Brüssel, 1997, Nr. 6, S. 17.

ist insbesondere das Dienstleistungsgeschäft entweder aufgrund der Bindung an den Standort des Kunden, der mangelnden Verfügbarkeit von Mitarbeitern mit entsprechender Qualifikation im Ausland oder der Interdependenzen der Teilproduktionsprozesse im Versicherungsunternehmen nicht ins Ausland verlagerbar. Lediglich ausgewählte Produktionsprozesse in Versicherungsunternehmen, die nicht produktbezogen sind, können selektiv ins Ausland verlagert werden. Beispiele sind die Softwareerstellung, die Datenverarbeitung oder die Archivierung von Schriftstücken.

Hingegen kann die Produktion des Risikogeschäfts über die Rückversicherungsnahe oder andere Modelle der internationalen Standortgestaltung, bei denen sich der eigentliche Sitz des Versicherers an einem vom Absatzland abweichenden nationalen Standort befindet, auch im Ausland erfolgen, soweit dem nicht aufsichtsrechtliche oder steuerrechtliche Bestimmungen entgegenstehen. Möglichkeiten der internationalen Standortgestaltung bestehen auch in der Kapitalanlageverwaltung. Der Ort der Durchführung der Kapital- und Raumüberlassungsgeschäfte ist allerdings durch aufsichtsrechtliche Bestimmungen beschränkt.

#### **4.4.3 Internationale Standortpolitik von Versicherungsnehmern**

##### **4.4.3.1 Grundformen der internationalen Standortpolitik von Versicherungsnehmern**

###### **4.4.3.1.1 Vorbemerkung**

Die Möglichkeiten und Grenzen der internationalen Standortpolitik von Versicherungsnehmern sind begrenzt, insbesondere sind die nationalen Standorte der meisten Versicherungsnehmer einer Veränderung kaum zugänglich. Allerdings ergeben sich hierbei erhebliche Unterschiede zwischen privaten Haushalten und Unternehmen.

###### **4.4.3.1.2 Internationale Standortpolitik privater Haushalte**

Private Haushalte sind Singles oder ein Aggregat von zusammen wohnenden, regelmäßig familiär verbundenen Individuen. Der rechtliche Standort eines privaten Haushalts ist der offizielle Wohnsitz der Haushaltsmitglieder, der faktische Standort kann im Einzelfall davon abweichen. Die nach innen und außen gerichteten Handlungen eines Haushalts werden durch die Individuen oder das Aggregat der Individuen im privaten Haushalt durchgeführt. Im folgenden wird der private Haushalt als ein Entscheidungsträger angesehen. Da wesentliche Entscheidungen im Haushalt kollektiv getroffen werden, ist diese Annahme realitätsnah. Die folgenden Ausführungen

basieren zudem auf der Annahme, daß sich Einzelwirtschaften Ziele bewußt setzen und diese durch bestimmte Mittel zu erreichen suchen.<sup>233</sup>

Haushalte haben ökonomische, soziale und kulturelle Ziele. Ökonomische Ziele stehen im Rahmen dieser Untersuchung im Vordergrund. Die wichtigsten ökonomischen Ziele sind die Erzielung von Einkommen und Vermögen bzw. die Sicherung der dazu erforderlichen Ressourcen.<sup>234</sup> Zu diesem Zweck führen Haushalte bestimmte Programme aus; das sind die Summen der beruflichen und privaten Aktivitäten. Diese können mit unterschiedlichen Verfahren realisiert werden, indem verschiedene Ressourcen in verschiedenen Mengen kombiniert und zu verschiedenen Zeitpunkten zum Einsatz kommen.

Der Erfüllungsgrad der Ziele wird durch den nationalen Standort oder die nationalen Standorte eines privaten Haushalts beeinflußt, weil sich Standorte durch unterschiedliche Standortbedingungen auszeichnen, z.B. Arbeitsmarktchancen und Konsummöglichkeiten.<sup>235</sup> Auch die Risikosituation eines privaten Haushalts wird durch die Belegenheit seiner Risiken beeinflußt. Gleichzeitig kann aus der Lokalisation eines Haushalts bereits eine Risikoabsicherung resultieren, wenn die Zugehörigkeit zu einem gesetzlichen Sicherungssystem an eine bestimmte Nationalität oder den Wohnsitz in einem nationalen Gebiet gebunden ist.

Die internationale Standortpolitik der privaten Haushalte umfaßt die Zielsetzung und die auf die Zielerreichung gerichteten Maßnahmen eines privaten Haushalts, die sich auf die räumlichen, auf Länder bezogenen Merkmale seiner wirtschaftlichen Aktivitäten beziehen. Die auf die Risikoabsicherung bezogene internationale Standortpolitik der Versicherungsnehmer ist nur ein Teilausschnitt der aus verschiedenen Motiven erfolgenden Standortpolitik. Allerdings sind Entscheidungen privater Haushalte über standortpolitische Maßnahmen so komplex, daß sie in der Regel nicht ausschließlich auf Risikoerwägungen basieren.

Die Standortbindung von Haushalten ist sehr verschieden ausgeprägt. Die lokale Standortbindung ist schwächer als die regionale und diese schwächer als die nationale, da die Unterschiede im sozialen, kulturellen, ökonomischen und rechtlichen Umfeld mit der Dimension der Standortverlagerung zunehmen. Abgesehen davon ist

---

<sup>233</sup> Vgl. zur Rationalitätsannahme bei Versicherungsentscheidungen: Theil, M.: Risikomanagement: Stand und Ansätze für eine Weiterentwicklung, in: Versicherung, Risiko und Internationalisierung: Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; FS für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag, hrsg. von J. Mugler u.a., Wien 1996, S. 211f.

<sup>234</sup> Vgl. Mossgraber, B. C.: Versicherung als Bestandteil der Risikopolitik privater Haushalte: Grundlagen der Risikopolitik - Individualversicherung - Kreditkartenversicherung, Wiesbaden 1996, S. 24f.

<sup>235</sup> Vgl. Böventer, E. von: Raumwirtschaft I: Theorie, in: HdWW, S. 408.

für die Bindung an oder den Wechsel eines Standorts vor allem die Möglichkeit der Erwerbstätigkeit für Mitglieder des privaten Haushalts verantwortlich. Sofern die Möglichkeit der Einkommenserzielung auch an einem anderen Standort besteht oder sogar verbessert wird, ist eine mittelfristige Verlagerung des Standorts von privaten Haushalten grundsätzlich möglich. Dies gilt auch für Veränderungen nationaler Standorte innerhalb der EU. Dennoch ist die internationale Mobilität von privaten Haushalten gering.<sup>236</sup>

Insgesamt hängt die Beurteilung eines Versicherungsstandorts durch private Haushalte von der Entstehung von Risiken in diesem Land und den gesetzlichen und privaten Sicherungsmöglichkeiten ab. Dadurch werden die Sicherheits- und Einkommensziele der Haushalte berührt. Private Haushalte haben jedoch wenig Möglichkeiten, auf aus ihrer Sicht schlechte Eigenschaften eines Versicherungsstandorts mit entsprechenden Maßnahmen zu reagieren.

#### 4.4.3.1.3 Internationale Standortpolitik von Unternehmen

Bei Unternehmen ist der rechtliche Standort der Hauptsitz der Unternehmung, der in der Regel durch die Eintragung in das Handelsregister begründet wird. Der faktische Standort ergibt sich als der Standort der Produktionsfaktoren und Produktionsprozesse. Unternehmen können bei einer räumlichen Verteilung der wirtschaftlichen Aktivität rechtliche und faktisch-ökonomische Teilstandorte in unterschiedlichen Ländern haben.

Die internationale Standortpolitik von Unternehmen ist der Ziel-Mittel-Komplex der auf Länder bezogenen räumlichen Gestaltung ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten. Zu den wichtigen Unternehmenszielen zählen Umsatz- und Kostenziele, aus denen sich der Gewinn als Saldo ergibt, sowie Wachstums- und Sicherheitsziele. Der Versicherungsstandort ist wiederum unter dem Aspekt der Entstehung von Risiken sowie der Möglichkeit und den Kosten der Absicherung gegen diese Risiken zu sehen, so daß Sicherheits- und Kostenziele maßgebliche Ziele der risikobezogenen Standortpolitik darstellen. Standortbezogene risikopolitische Entscheidungen werden getroffen, wenn die Erfüllung der risikopolitischen Ziele des Unternehmens an einem nationa-

---

<sup>236</sup> Obwohl in der EU bereits in den sechziger Jahren die Freizügigkeit der Person durchgesetzt wurde, machen nur verhältnismäßig wenige Bürger von diesem Recht Gebrauch: Von 360 Millionen Unionsbürgern leben nur 5 Millionen außerhalb ihres Geburtslandes. Vgl. Kohl, J.-P.: Zentralisierung der sozialpolitischen Kompetenzen innerhalb der EU: eine politisch-ökonomische Analyse, Zürich 1996, S. 84. Dies wird unter anderem darauf zurückgeführt, daß in der EU trotz erheblicher Einkommensunterschiede in den einzelnen Ländern eine ausreichende Versorgung mit Nahrung, Wohnraum, Kleidung etc. gewährleistet ist. Vgl. Jacobs, H.: Migration und Sozialstaat, in: Sozialer Fortschritt, (46) 1997, S. 258.

len Standort als unzureichend empfunden wird oder an einem anderen Standort eine höhere Zielerreichung möglich ist.

Die internationalen standortpolitischen Möglichkeiten sind in Abhängigkeit der Programme, der verfügbaren Ressourcen und der angewandten Verfahren der Unternehmen unterschiedlich ausgeprägt. Wichtige Merkmale sind das Angebotsprogramm, die Unternehmensgröße und der bisherige Internationalisierungsgrad. Kleine Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern und lokalem oder regionalem Tätigkeitsgebiet haben praktisch keine Möglichkeit, internationale Standortentscheidungen zu treffen. Ein multinationaler Konzern, der in einer Vielzahl von Ländern verschiedene Produkte herstellt, kann hingegen ein international orientiertes Risikomanagement betreiben. Dabei können neben der Versicherungsnahme andere Formen des Risikomanagements erfolgen, z.B. die Gründung von Captives oder die Nutzung von Finanzinnovationen.<sup>237</sup>

Die Verlagerung eines Unternehmensstandorts ist aber auch bei multinationalen Unternehmen ein kostenintensiver und langwieriger Prozeß, besonders bei einer vollständigen Unternehmensverlagerung. Die partielle Verlagerung von Produktionsprozessen und Produktionsfaktoren (Betriebsstätten) ist mittelfristig eher möglich; ebenso wie die Erweiterung der wirtschaftlichen Aktivität eines Unternehmens, die an einem neuen, ausländischen Standort stattfinden kann.

#### **4.4.3.2 Möglichkeiten und Grenzen internationaler standortpolitischer Maßnahmen von Versicherungsnehmern**

##### **4.4.3.2.1 Zielanpassung**

Wenn sich die Bedingungen des nationalen Versicherungsstandorts ändern, steht Versicherungsnehmern analog zu den Versicherungsunternehmen das standortpolitische Mittel der Anpassung der individuellen Ziele zur Verfügung. Beispielsweise können private Haushalte bei einer Reduzierung des Rentenniveaus der gesetzlichen Altersversorgung gezwungen sein, ihre Ansprüche an ihr Einkommen im Ruhestand ebenfalls zu reduzieren, weil für eine zusätzliche Altersversorgung kein Einkommen zur Verfügung steht. Ein Beispiel für eine für Unternehmen bedeutende Veränderung der Standortfaktoren ist eine Verschärfung des Haftungsrechts, aus dem eine Anpassung von Sicherheitszielen des Unternehmens folgen kann.

Eine Anpassung der Ziele bzw. der Standortanforderungen ist in vielen Fällen das einzige ökonomisch zweckmäßige standortpolitische Mittel, da andere Maßnahmen

---

<sup>237</sup> Vgl. Schließer, W.: Aktuelle Aspekte der Internationalisierung, a.a.O., S. 281f.

im Verhältnis zu den veränderten Standortfaktoren unverhältnismäßig aufwendig wären. Das gilt vor allem für die tatsächliche Verlagerung der nationalen Standorte bzw. Teilstandorte von privaten Haushalten oder Unternehmen.

#### 4.4.3.2.2 Beeinflussung nationaler Standortfaktoren

Zu den standortpolitischen Maßnahmen der Versicherungsnehmer gehört auch die Einflußnahme auf Standortfaktoren. Dies betrifft einerseits die Standortfaktoren, die Versicherungsnehmer als Nachfrager von Versicherungsschutz betreffen, andererseits die Standortfaktoren, die sich auf die Risikosituation von privaten Haushalten und Unternehmen auswirken. Die Einflußnahme auf Standortfaktoren ist wiederum nur bei durch menschliches Handeln beeinflussbaren Rahmenbedingungen möglich. Dabei kommen individuelle oder kollektive Maßnahmen in Frage, die entweder unmittelbar auf eine Veränderung der Standortfaktoren oder mittelbar auf die Beeinflussung anderer Handlungsträger gerichtet sind.<sup>238</sup>

Die Möglichkeiten der Einflußnahme sind bei privaten Haushalten und Unternehmen unterschiedlich ausgeprägt. Private Haushalte können aufgrund ihrer geringen Größe grundsätzlich keine wirksamen individuellen Maßnahmen ergreifen. Auch kollektive Maßnahmen sind nur in eingeschränktem Maß möglich, da die Fähigkeit großer Gruppen, gemeinsame Interessenvertretungen zu organisieren, beschränkt sind. Unternehmen haben bessere Möglichkeiten einer aktiven Interessenvertretung. Erstens ist die Organisationsfähigkeit der Unternehmen, vor allem auf Branchenebene, aufgrund der kleineren Zahl größer, so daß kollektive Maßnahmen besser zu organisieren sind. Zweitens haben große Unternehmen auch individuelle Handlungsmöglichkeiten, da sie über entsprechende Ressourcen und damit ein gewisses politisches Gewicht verfügen.

In der Praxis existieren nur wenige kollektive Vereinigungen privater Haushalte und Unternehmen als spezielle Interessenvertretungen für Versicherungsnehmer. Der größere Teil der Organisationen sind genereller ausgerichtet; z.B. Unternehmensverbände oder Automobilclubs. Diese Interessenvertretungen knüpfen an andere Eigenschaften ihrer Mitglieder an, versuchen in diesem Zusammenhang aber auch die speziellen Belange ihrer Mitglieder in ihrer Eigenschaft als Träger von Risiken und Versicherungsnehmer zu wahren. Beispiele solcher Aktivitäten sind Empfehlungen zum Versicherungsnachfrageverhalten oder sogar das selbständige Angebot oder die Vermittlung von Versicherungsprodukten. Anstelle einer von den Organisation der Versicherungsnehmer treten teilweise staatliche oder halbstaatliche Verbraucherschutz-

---

<sup>238</sup> Siehe hierzu Abschnitt 4.4.2.3.2.

organisationen. Deren Aufgaben sind insbesondere das Erstellen von Produkt- und Preisvergleichen und anderen Publikationen mit dem Ziel einer Erhöhung der Markttransparenz, die Aufdeckung von Mißständen und die Führung von (Muster-)Gerichtsprozessen.<sup>239</sup>

#### 4.4.3.2.3 Verlagerung des versicherten Risikos

Die Belegenheiten von Risiken sind ein wesentlicher Einflußfaktor für die Risiken, denen Einzelwirtschaften ausgesetzt sind.<sup>240</sup> Beispielsweise entsteht die Gefahr einer Planabweichung der Einzelwirtschaft durch haftungsrechtliche Vorschriften eines Landes, oder das Risiko eines Sturmschadens wird vom Klima in einem Land maßgeblich bestimmt. Insofern können Wirtschaftssubjekte ihre Risikolage durch eine Veränderung der nationalen Belegenheiten der Risiken verändern.

Außerdem sind für bestimmte Risiken, denen Wirtschaftssubjekte typischerweise unterliegen, staatliche Sicherungssysteme vorgesehen, die zwar nicht die Entstehung von Risiken verhindern, aber die Absicherung gegen diese Risiken vorsehen. Durch eine Verlagerung eines Risikos ins Ausland unterliegt das Risiko unter Umständen einem anderen staatlichen Sicherungssystem. Da sich staatliche Sicherungssysteme in der Regel auf personenbezogene Risiken der abhängig Beschäftigten einschließlich ihrer Angehörigen beziehen, betrifft diese Alternative in erster Linie die Verlegung des Wohnsitzes von Arbeitnehmerhaushalten.

Die standortpolitische Option der Verlagerung des versicherten Risikos steht privaten Haushalten und Unternehmen in unterschiedlicher Weise offen. Bei privaten Haushalten ist eine Verlagerung von Risiken zumeist mit einer Verlagerung des Wohnsitzes des privaten Haushaltes ins Ausland verbunden, aus der tiefgreifende Veränderungen in den Programmen und Verfahren des Haushalts entstehen: Aus einem Umzug ins Ausland resultiert regelmäßig eine Veränderung der beruflichen Tätigkeit sowie des sozialen und kulturellen Umfelds. Deshalb wird eine Risikoverlagerung in andere Länder durch private Haushalte nur in seltenen Fällen aus risikopolitischen Erwägungen erfolgen. Allenfalls die Existenz sozialer Sicherheitssysteme kann einen Grund für den Wechsel des nationalen Standorts darstellen, und zwar sowohl in positiver als auch in negativer Weise: Großzügige soziale Sicherungssysteme können eine Anziehungskraft ausüben, sofern Immigranten aus diesen mehr Leistungen erhalten, als sie zur Finanzierung beitragen müssen.<sup>241</sup> Die gleichen Systeme können

---

<sup>239</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 124.

<sup>240</sup> Zum Begriff des Risikos siehe Kapitel 4.2.1.

<sup>241</sup> Ob Immigranten aus den staatlichen Sicherungssystemen Zuwendungen erhalten bzw. zu deren Finanzierung beitragen müssen, hängt von ihrer Zugehörigkeit zum Sozialen System ab. Die In-

zur Emigration von Einwohnern eines Landes führen, die aus den Sicherungssystemen einen negativen Nettosaldo ziehen. Daraus resultieren selbstverstärkende Effekte: Wenn tendenziell belastete Personen vermehrt auswandern und begünstigte vermehrt zuwandern, verschlechtert sich das Verhältnis der belasteten zu den begünstigten Bevölkerungsgruppen. Bei unveränderten Regelungen wird die Belastung bzw. Begünstigung aus dem Sozialsystem größer, die Migrationsbewegungen nehmen zu und das System kollabiert.

Bei Unternehmen bedeutet die Verlagerung versicherter Risiken die Verlagerung der im Unternehmen eingesetzten Produktionsfaktoren und der mit diesen vollzogenen Produktionsprozesse ins Ausland. Derartige Standortveränderungen sind ebenfalls nur selten ausschließlich risikopolitisch motiviert. Häufig sind andere, insbesondere Absatz- oder Kostenerwägungen, maßgebliche Entscheidungskriterien. Allerdings haben risikopolitische Gründe regelmäßig ein größeres Gewicht als bei privaten Haushalten. Zu denken ist beispielsweise an ein im Vergleich zum Heimatland des Unternehmens weniger strenges ausländisches Umwelthaftungsrecht oder eine geringere Besteuerung der Versicherungsprämien für Risiken mit Belegenheiten im Ausland. Solche Faktoren können bei der Standortfindung eine Rolle spielen. Grundsätzlich stehen standortpolitische Optionen vor allem großen, multinational operierenden Unternehmen offen, weniger aber mittelständischen und kleingewerblichen Unternehmen, deren Tätigkeitsgebiet sich auf das Inland beschränkt.

Insgesamt ist eine Standortverlagerung der Risiken von privaten Haushalten oder Unternehmen, die überwiegend aus risikopolitischen Erwägungen erfolgt, sowohl für private Haushalte als auch für Unternehmen ein seltener Fall. Risikopolitische Aspekte sind allenfalls ein Faktor unter etlichen anderen, die für Entscheidungen über standortpolitische Maßnahmen wichtig sind.

#### **4.4.3.2.4 Verlagerung der Versicherungsnachfrage**

Die wichtigste standortpolitische Maßnahme ist die Veränderung der räumlichen Merkmale der Versicherungsgeschäfte. Diese risikobezogene Standortentscheidung betrifft die Wahl des Versicherungsunternehmens mit seinem nationalen Standort bzw. den Standorten seiner Teilbetriebe, mit dem Versicherungsnehmer Versiche-

---

tegration in die oder in Teile der sozialen Sicherung kann an der Eigenschaft als Wohnsitzbürger, an der Beteiligung am Erwerbsprozeß oder an der Erzielung von Einkommen aus unselbständiger Arbeit anknüpfen. Siehe hierzu: Hauser, R.: Stand und Entwicklungstendenzen der Annäherung der sozialen Sicherung in der Europäischen Union: das Beispiel Alterssicherung, in: Internationalisierung von Wirtschaft und Politik: Handlungsspielräume der nationalen Sozialpolitik, hrsg. von W. Schmähl und H. Rische, Baden-Baden 1995, S. 143f.



rungsgeschäfte betreiben. Eine Verlagerung der Beschaffung des Versicherungsschutzes auf Anbieter mit Standort im Ausland ist immer dann zweckmäßig, wenn diese aufgrund besserer Standortbedingungen oder unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteile Produkte mit einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten.

Die Möglichkeit, Versicherungsschutz im Ausland nachzufragen, ist für private Haushalte und Unternehmen unterschiedlich ausgeprägt. Während nur wenige private Haushalte und kleinere gewerbliche Unternehmen aufgrund unzureichender Kenntnisse und Fähigkeiten in der Lage sind, Versicherungsschutz bei einem im Ausland ansässigen Versicherer zu beziehen, können vor allem größere Unternehmen aufgrund ihrer Professionalität Versicherungsschutz importieren. Die Internationalisierung der Versicherungsnachfrage kann aber durch Standorte des ausländischen Versicherers im Inland oder internationale Versicherungsvermittler gefördert werden, so daß auch private Haushalte Versicherungsprodukte im Ausland ansässiger Versicherer nachfragen können.<sup>242</sup>

Im Grunde handelt es sich bei dieser standortpolitischen Maßnahme um eine Übertragung der standortpolitischen Erwägungen im Hinblick auf die Versicherungsunternehmen: Wenn ausländische Versicherer, etwa durch abweichende Standortbedingungen, Wettbewerbsvorteile gegenüber inländischen Versicherungsunternehmen erzielen, können Versicherungsnehmer mit Abwanderungen ihrer Versicherungsnachfrage zu ausländischen Versicherungsunternehmen reagieren, ebenso wie inländische Versicherer eine Verlagerung von (Teil-)Standorten erwägen, um günstige Standortbedingungen im Ausland zu nutzen.

#### **4.4.3.2.5 Selbstversicherung durch Gründung eines Captive-Versicherungsunternehmens**

Bei der Selbstversicherung handelt es sich um die Selbsttragung von Risiken durch die Versicherungsnehmer. Von der eher unsystematischen Eigendeckung von Risiken unterscheidet sich die Selbstversicherung durch die Planmäßigkeit und die Anwendung versicherungstechnischer Verfahren.<sup>243</sup> Die Selbstversicherung einer Einzelwirtschaft kann innerhalb der Einzelwirtschaft organisiert werden oder auf ein eigens dafür gegründetes, rechtlich selbständiges Unternehmen übertragen werden.<sup>244</sup> Ein

---

<sup>242</sup> Dies entspricht den Standortverteilungsmodellen des Exports von Versicherungsschutz (Kapitel 4.2.2.2) und der partiellen Produktion von Versicherungsschutz im Ausland (Kapitel 4.2.2.4).

<sup>243</sup> Siehe hierzu: Hitzig, R.: Formen und Wirkungen des Instruments der Selbstversicherung unter besonderer Berücksichtigung der internen Selbstversicherung, Berlin 1977, S. 57ff.

<sup>244</sup> Vgl. Hitzig, R.: Selbstversicherung, a.a.O., S. 74f.

solches Unternehmen, das die Risiken der Einzelwirtschaft trägt, wird als Captive-Versicherer bezeichnet.

Die Selbstversicherung über ein Captive-Versicherungsunternehmen im Ausland ist nur bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen zweckmäßig:

- In der Einzelwirtschaft muß eine Vielzahl von Risiken bestehen, um einen Risikoausgleich im Kollektiv vornehmen zu können. Zum Ausgleich der Schwankungen in der Zeit sollte der Risikoausgleich zudem über einen längeren Zeitraum erfolgen.<sup>245</sup>
- Die Gründung eines Captive-Versicherungsunternehmens an einem ausländischen Standort setzt die entsprechenden finanziellen Ressourcen voraus, um Verluste aus zufälligen Schwankungen ausgleichen zu können. Im Aufsichtsrecht der meisten Ländern wird dafür ein Mindesteigenkapital gefordert.<sup>246</sup>
- In der Einzelwirtschaft müssen Kenntnisse der Versicherungstechnik und des Managements eines Captive-Versicherers vorhanden sein.<sup>247</sup>

Die Selbstversicherung bei einem eigenen Versicherer im Ausland ist daher nur für größere Unternehmen ökonomisch zweckmäßig, nicht aber für private Haushalte und kleine oder mittelständische Unternehmen.

Entscheidungen über die Gründung eines Captive-Versicherers im Ausland sind immer risikopolitisch und standortpolitisch motiviert. Von räumlichen Merkmalen isoliert betrachtet, ist die Selbstversicherung keine standortpolitische Maßnahme, sondern ein risikopolitisches Instrument von Einzelwirtschaften. Zur standortpolitischen Maßnahme wird sie erst, wenn die Selbstversicherung anstatt im Land der Einzelwirtschaft im Ausland vollzogen wird, weil die Standortfaktoren dort günstiger sind als im Inland.

---

<sup>245</sup> Vgl. Hets, S.: Captive Insurance Company: ein risikopolitisches Instrument für deutsche Industrieunternehmen, Wiesbaden 1995, S. 38f.; Hitzig, R.: Selbstversicherung, a.a.O., S. 61f.

<sup>246</sup> Die Gründungskosten eines Captive-Versicherungsunternehmens werden auf 180.000 \$ geschätzt. Vgl. Bawcutt, P. A.: Captive insurance companies: establishment, operation and management, 3. Aufl., New York 1991, S. 162.

<sup>247</sup> Bei unzureichenden versicherungstechnischen Kenntnissen kann auf Versicherer, Makler oder spezielle Captive-Management-Gesellschaften zurückgegriffen werden, die entsprechende Dienstleistungen anbieten. Vgl. Bawcutt, P. A.: Captive insurance companies, a.a.O., S. 41.

#### **4.4.3.2.6 Zusammenfassung: Internationale Standortpolitik von Versicherungsnehmern**

Die standortpolitischen Möglichkeiten von Unternehmen und privaten Haushalten sind sehr beschränkt, soweit sie auf versicherungsspezifische Sachverhalte bezogen sind. Standortveränderungen sind selten risikopolitisch, sondern meist durch andere Gründe motiviert, beispielsweise durch bessere Erwerbs- oder Umsatzmöglichkeiten im Ausland.

Insbesondere für private Haushalte sowie kleinere bis mittelständische Unternehmen bestehen nur wenige Optionen, um ungünstigen Standortfaktoren eines nationalen Versicherungsmarkts zu entgehen. Dazu gehören die Beeinflussung der Standortfaktoren durch die Vertretung der eigenen Interessen und die Versicherungsnachfrage im Ausland. Ansonsten sind nationale versicherungsspezifische Standortbedingungen günstig oder ungünstig, ohne daß zweckmäßige Reaktionsmöglichkeiten bestehen.

Größere Unternehmen können durch Verlagerung von Produktionsfaktoren und -prozessen ins Ausland die Risiken verändern, denen sie unterliegen, sofern die Risikoursachensysteme national unterschiedlich sind. Auch eine internationale Gestaltung ihrer Versicherungsprogramme ist für größere Unternehmen zweckmäßig. Ein spezieller Fall der räumlichen Gestaltung des Risikomanagements von Versicherungsunternehmen ist die Wahl des Standorts eines Captive-Versicherers. Hier übernimmt der Versicherungsnehmer als Träger des Captive-Versicherers gleichzeitig die Rolle des Verwenders und des Produzenten von Versicherungsschutz.

### **4.5 Bewertung nationaler Standortfaktoren**

#### **4.5.1 Vorbemerkung**

In den vorhergehenden Kapiteln wurden die für den Versicherungsmarkt wesentlichen Standortfaktoren sowie die Möglichkeiten der Versicherungsunternehmen und der Versicherungsnehmer vorgestellt, auf diese Standortfaktoren zu reagieren. Im folgenden Kapitel wird diskutiert, wie die standortpolitischen Maßnahmen und damit auch die ihnen zugrundeliegenden Standortfaktoren aus volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht zu bewerten sind.

#### **4.5.2 Volkswirtschaftliche Bewertung**

Aus volkswirtschaftlicher Sicht werden die Standortbedingungen nach ihrer Eignung zur Erreichung gesamtwirtschaftlicher Ziele beurteilt. Als Ziel des Wirtschaftens in einem Land kann die Erhöhung des allgemeinen Lebensstandards genannt werden,

beispielsweise operationalisiert durch das Pro-Kopf-Einkommen. Nebenbedingungen sind soziale und ökologische Unterziele.<sup>248</sup> Bei den ökologischen Unterzielen steht ein ressourcenschonendes Wirtschaften im Vordergrund, bei den sozialen Zielen die Beschäftigungsmöglichkeiten und die Gerechtigkeit der Einkommensverteilung.

Im Hinblick auf die Bewertung eines Versicherungsstandorts stellt sich die Frage der Eignung zur Erreichung von Sicherheitszielen. Sicherheitsziele zu erreichen bedeutet, die Streuung der individuellen Einkommen bzw. des Vermögens als Folge von unvorhergesehenen Ereignissen zu mindern. Ein Versicherungsstandort ist dann zur Erreichung von Sicherungszielen geeignet, wenn die Standortbedingungen das Angebot von bedarfsgerechten Produkten zu wettbewerblichen Preisen fördern. Beispiele sind die Verfügbarkeiten von Versicherungsprodukten, mit denen die Risiken von Schäden aus Elementarereignissen oder der Haftpflicht für Umweltschäden gedeckt werden können. Diese Sicherungsziele betreffen die Nachfrager von Versicherungsschutz, also die Gesamtheit der Versicherungsnehmer, die zum überwiegenden Teil nur wenige Möglichkeiten der internationalen, risikobezogenen Standortpolitik besitzen.

Die Erreichung von Einkommens- und Beschäftigungszielen ist gefährdet, wenn inländische Versicherungsunternehmen die Produktion im Inland einschränken, weil die internationale Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Unternehmen nachläßt und die inländische Versicherungsnachfrage bei ausländischen Versicherern befriedigt wird. Eine Reduzierung der von Versicherungsunternehmen im Inland angebotenen Arbeitsplätzen ist auch dann zu befürchten, wenn Versicherer Produktionsstätten ins Ausland verlagern oder Erweiterungsinvestitionen statt im Inland im Ausland vornehmen. Allerdings ist nicht jede Auslandsaktivität von Versicherungsunternehmen negativ zu beurteilen, da dies wesentlich vom Motiv der jeweiligen standortpolitischen Maßnahme abhängt.

Zu den absatzorientierten standortpolitischen Maßnahmen gehört die Auswahl eines oder mehrerer Absatzstandorte im Ausland. Der Absatz von Versicherungsschutz ist über den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr oder über die teilweise oder vollständige Produktion von Versicherungsschutz im Ausland möglich, die entsprechende Direktinvestitionen voraussetzt. Der Export von Versicherungsschutz ist aus volkswirtschaftlicher Sicht positiv zu beurteilen, da der Versicherungsschutz im Inland produziert und im Ausland abgesetzt wird. Dies führt zu einer besseren Auslastung der Produktionsfaktoren im Inland; eine dauerhafte Verlagerung von Produktionsfaktoren ins Ausland erfolgt nicht.

---

<sup>248</sup> Vgl. Schumacher, D. u.a.: Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 67.

Die Bewertung von Direktinvestitionen von Versicherungsunternehmen, bei denen Produktionsfaktoren, in erster Linie Kapital, ins Ausland verlagert werden, ist aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht eindeutig. Eine Freisetzung von im Heimatland eingesetzten Produktionsfaktoren ist mit Direktinvestitionen nur verbunden, wenn die Direktinvestitionen substitutiv zum internationalen Handel sind. Damit wäre ein Rückgang der Beschäftigung verbunden.<sup>249</sup> Eine Substitution der Inlandsproduktion durch Auslandsproduktion im Rahmen von Internationalisierungsprozessen ist aber nicht anzunehmen: Bei Auslandsaktivitäten von Versicherungsunternehmen sind Exporte nur begrenzt möglich. Dann sind Direktinvestitionen aber zwingend erforderlich, um Versicherungsprodukte im Ausland absetzen zu können.<sup>250</sup> Außerdem zieht der Beginn bzw. die Ausweitung der Auslandstätigkeit regelmäßig ergänzende Tätigkeiten im Heimatland nach sich.<sup>251</sup> Beispielsweise fallen im Heimatland Aktivitäten der Führung und Kontrolle der Auslandsaktivitäten an. Sofern Risikoausgleichsprozesse im Ausland stattfinden, ist die Produktion von Rückversicherungsschutz für die Auslandseinheiten im Inland ein weiteres Beispiel. Insofern sind Direktinvestitionen von Versicherungsunternehmen eher als komplementär zur heimischen Produktion anzusehen; im Ausland entstehende Arbeitsplätze führen nicht zu einem inländischen Arbeitsplatzverlust in gleichem Umfang, sondern tragen umgekehrt zu einer Arbeitsplatzsicherung oder gegebenenfalls sogar zu einer Arbeitsplatzentstehung im Inland bei.<sup>252</sup>

Damit ist der Fall beschrieben, daß inländische Unternehmen ihr Absatzgebiet auf das Ausland erweitern. Ebenso wichtig ist der Fall, daß ausländische Versicherer in andere Länder expandieren wollen und dabei die Wahl zwischen verschiedenen ausländischen und dem deutschen Markt haben. Die Beschäftigungseffekte differieren in Abhängigkeit der Art des internationalen Versicherungsgeschäfts: Werden ausländische Versicherer im Bereich des Dienstleistungsverkehrs tätig, wirken sich die Exporte von Versicherungsschutz negativ auf die Beschäftigung im Importland aus, sofern die Importe zu Lasten von inländisch produziertem Versicherungsschutz gehen.

Die Auswirkungen der Direktinvestitionen ausländischer Versicherer oder anderer Investoren sind davon abhängig, ob Versicherungsunternehmen neu gegründet oder bestehende Unternehmen bzw. Anteile davon erworben werden. Beim Erwerb eines bestehenden Unternehmens sind unmittelbare Beschäftigungseffekte nicht zu erken-

---

<sup>249</sup> Vgl. Broll, U.: Multinationale Unternehmen, Direktinvestitionen und Internationaler Handel, in: *WiSt*, (26) 1996, S. 438.

<sup>250</sup> Vgl. Hummel, M. u.a.: Stärken und Schwächen Deutschlands, a.a.O., S. 144; Köddermann, R.; Wilhelm, M.: Umfang und Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 140.

<sup>251</sup> Vgl. Donges, J. B.: Deutschland in der Weltwirtschaft, a.a.O., S. 37.

<sup>252</sup> Siehe hierzu für den verarbeitenden Sektor: Klodt, H.; Maurer, R.: Internationale Direktinvestitionen: Determinanten und Konsequenzen für den Standort Deutschland, Kiel 1996, S. 14f.

nen. Bei der Neugründung von Versicherungsunternehmen entstehen zunächst neue Arbeitsplätze. Im Zeitverlauf ergibt sich durch Markteintritte ausländischer Versicherer ein erhöhter Wettbewerb. Die Wettbewerbseffekte sind bei der Neugründung wiederum stärker als beim Unternehmenskauf, bei dem vorhandene Programme, Ressourcen und Verfahren übernommen werden. Für den Kunden führt der erhöhte Wettbewerb zu einem verbesserten Preis-Leistungs-Verhältnis und einer erhöhten Auswahlfreiheit bei den Versicherungsprodukten. Ob und in welchem Umfang bei den inländischen Versicherern Arbeitsplätze entstehen oder reduziert werden, ist im wesentlichen von zwei Faktoren abhängig: Erstens können inländische Versicherer gezwungen sein, zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit Rationalisierungspotentiale zu realisieren. Dies ist häufig mit der Freisetzung von Personal verbunden. Zweitens ist die Beschäftigungswirkung davon abhängig, ob neu eintretende Anbieter Versicherungsgeschäfte nur zu Lasten der inländischen Versicherer tätigen oder ob das Absatzvolumen insgesamt wächst. Eine plausible Vermutung ist, daß ein bestehendes Absatzvolumen nicht nur neu verteilt wird, sondern sich auch ein gewisses Wachstum der Nachfrage ergibt, beispielsweise aufgrund des Angebots neuer, bedarfsgerechter Produkte, die auf dem deutschen Markt zuvor nicht gehandelt wurden. Daher ist zumindest bei Neugründungen von Versicherern auf lange Sicht zu erwarten, daß der Saldo der bei neu eingetretenen Versicherern entstandenen und der gegebenenfalls bei etablierten Gesellschaften reduzierten Arbeitsplätze positiv ist.

Insgesamt sind durch Markteintritte ausländischer Versicherer, die per Direktinvestitionen erfolgen, positive Effekte auf die angebotene Produktvielfalt und die Preis-/Leistungsrelationen von Versicherungsprodukten zu erwarten. Die Beschäftigungseffekte der Käufe von Versicherungsunternehmen durch ausländische Versicherer oder andere Investoren sind unklar, Neugründungen sind hingegen mit positiven Beschäftigungseffekten verbunden. Insofern ist es positiv zu bewerten, wenn die Attraktivität des deutschen Standorts ausreicht, um Versicherer anderer Länder anzuziehen. Hier stehen die nationalen Standorte im Wettbewerb um Kapital ausländischer Versicherer. Deshalb sind Rahmenbedingungen zu schaffen, die zu einer erhöhten Attraktivität eines nationalen Standorts als Absatzstandort führen.

Beim Typ der produktionsorientierten Standortgestaltung erfolgt kein Wechsel des Absatzmarkts; das bisher bearbeitete Geschäftsgebiet bleibt unverändert. Versicherungsunternehmen nutzen die unterschiedlichen Standortbedingungen, um an Orten mit besseren Beschaffungs- und Produktionsbedingungen zu produzieren. Bei den verlagerten Prozessen handelt es sich regelmäßig nur um betriebliche Teilfunktionen, die vom Standort des Abnehmers des Endprodukts unabhängig sind. Aus der Unabhängigkeit vom Absatzland folgt, daß solche Produktionsstandorte zügig in andere Länder verlagert werden können, wenn sich die Standortbedingungen im Land der

Produktion verschlechtern. Reine Produktionsstandorte sind am ehesten standortflexibel.<sup>253</sup>

Da bei produktionsorientierten Standortverlagerungen Produktionsprozesse vom Inland ins Ausland verlagert werden, handelt es um eine substituierende Produktion, bei der inländische Produktionsfaktoren freigesetzt werden.<sup>254</sup> Aufgrund der damit verbundenen negativen Beschäftigungs- und Einkommenseffekte stellen produktionsorientierte Verlagerungen von (Teil-)Standorten der Versicherungsunternehmen ins Ausland ein wichtiges Standortproblem dar.

Ebenso wie bei den absatzorientierten Standortentscheidungen sind nicht nur deutsche Unternehmen zu betrachten, die zwischen Standorten im Inland und im Ausland wählen können. Auch bei den produktionsorientierten Entscheidungen steht Deutschland mit anderen Ländern im Standortwettbewerb; theoretisch könnten ausländische Versicherungsunternehmen Produktionsstandorte in Deutschland errichten, ohne in Deutschland Produkte abzusetzen. Von derartigen Direktinvestitionen gehen positive Beschäftigungseffekte aus.

In der Praxis sind internationale Standortentscheidungen von Versicherungsunternehmen bisher vornehmlich aus Absatzmotiven erfolgt.<sup>255</sup> In einem Markt mit steigender Wettbewerbsintensität ist aber mittelfristig zu erwarten, daß auch der Kostenseite größere Beachtung geschenkt wird.<sup>256</sup>

#### 4.5.3 Betriebswirtschaftliche Bewertung

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist ein nationaler Standort danach zu beurteilen, wie die Standortbedingungen auf die Zielerfüllung der Einzelwirtschaften wirken.

---

<sup>253</sup> Vgl. Donges, J. B.: Deutschland in der Weltwirtschaft, a.a.O., S. 38; Jungnickel, R.: Internationalisierung der Wirtschaft - Der empirische Befund, in: Internationalisierung von Wirtschaft und Politik: Handlungsspielräume der nationalen Sozialpolitik, hrsg. von W. Schmähl und H. Rische, Baden-Baden 1995, S. 67.

<sup>254</sup> Vgl. Kohl, J.-P.: Zentralisierung der sozialpolitischen Kompetenzen in der EU, a.a.O., S. 86; Tesch, P.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 542f.

<sup>255</sup> Vgl. Köddermann, R.; Wilhelm, M.: Umfang und Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 43 und S. 149f. Dieser Befund gilt auch für Unternehmen des produzierenden Gewerbes. Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestition, in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, August 1997, S. 66; Deutscher Industrie- und Handelstag: Produktionsverlagerung ins Ausland: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Bonn 1993, S. 2f.; Jost, T.: Direktinvestitionen und Standort Deutschland, Diskussionspapier 2/97 der Volkswirtschaftlichen Forschungsgruppe der Deutschen Bundesbank, Frankfurt a. M. 1997, S. 30f.; Möller, K. P.: Nichts produzieren und trotzdem gut leben: Standort Deutschland ohne Industrie?, Hannover 1996, S. 58f.

<sup>256</sup> Vgl. Illner, M.: Die Bedeutung der Betriebskosten als Wettbewerbsfaktor, a.a.O., S. 109.

Aus Sicht der Versicherungsnehmer ist ein nationaler Standort positiv zu beurteilen, wenn ihre Sicherheitslage durch die Bedingungen des Standorts gefördert wird. Die Standortbedingungen können einerseits das Entstehen von Risiken für Einzelwirtschaften vollständig oder teilweise verhindern. Andererseits kann an einem nationalen Standort bedarfsgerechter und preisgünstiger Versicherungsschutz eher erhältlich sein als in anderen Ländern. Dies kann durch Standortbedingungen gefördert oder verhindert werden, insbesondere durch die Gestaltung der Sozialversicherungssysteme, der Versicherungsaufsicht oder des Steuerrechts.

Versicherungsunternehmen geht es bei der Standortbewertung hauptsächlich um die Absatzmöglichkeiten, die sich an einem nationalen Standort bieten, um die durch die Faktorbedingungen determinierten Kosten, um die steuerliche Belastung sowie um die Einschränkung der unternehmerischen Freiheit durch aufsichtsrechtliche Vorschriften. Im Rahmen von Entscheidungen über die Aufnahme von Absatztätigkeiten in anderen Ländern stehen die Nachfragebedingungen ausländischer Versicherungsmärkte im Vordergrund. Faktorbedingungen sowie steuerrechtliche und aufsichtsrechtliche Aspekte werden dabei weniger berücksichtigt, diese sind bei den in der Realität weniger bedeutenden produktionsorientierten Standortentscheidungen maßgebliche Standortfaktoren.

Ein weiterer, für die Versicherer wichtiger Aspekt ist der Einfluß der Standortfaktoren auf deren internationale Wettbewerbsfähigkeit.<sup>257</sup> Die Ausprägungen der Standortfaktoren sind aus dieser Perspektive positiv, wenn sie die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen fördern. Standortbedingte Unterschiede in der Wettbewerbsposition entstehen aber nur dann, wenn Versicherer auf dem gleichen nationalen Absatzmarkt miteinander konkurrieren, aber unterschiedliche internationale Standortverteilungen aufweisen. Diese standortbedingten Wettbewerbsverzerrungen können je nach dem gewählten Modell der Standortverteilung in unterschiedlichem Ausmaß auftreten.

---

257 Die volkswirtschaftliche Sichtweise weicht in diesem Punkt von der betriebswirtschaftlichen ab. Aus volkswirtschaftlicher Sicht wird gegen die Forderung der Unternehmen nach einer Herstellung gleicher Wettbewerbsbedingungen eingewandt, daß die Unterschiede in grundsätzlich veränderbaren Wettbewerbsbedingungen, beispielsweise Gesetzen, ebenso zu betrachten sind wie andere, unveränderliche Standortfaktoren, z.B. die Ausstattung mit natürlichen Ressourcen. Diese unterschiedlichen Standortfaktoren führen nach der Theorie des Außenhandels zu unterschiedlichen Spezialisierungsmustern der Länder in der internationalen Arbeitsteilung. Die Herstellung gleicher Wettbewerbsbedingungen sei daher nicht zwingend erforderlich. Vgl. Siebert, H.; Koop, M. J.: Europa zwischen Wettbewerb und Harmonisierung, a.a.O., S. 613.



Das zeigt sich am Vergleich von drei Versicherungsunternehmen A, B und C, die unterschiedliche Modelle der Auslandsaktivität nutzen und dabei in Konkurrenz mit Versicherer K im Ausland treten:

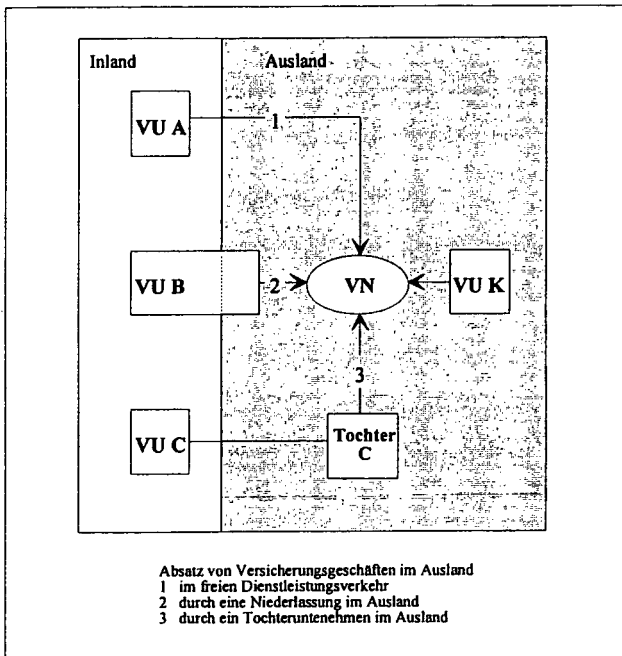


Abb. 22: Möglichkeiten der Entstehung internationaler Wettbewerbsverzerrungen

VU A exportiert Versicherungsschutz analog zum industriellen Exportmodell. VU B hat im Ausland eine Niederlassung, in der Absatz-, Vertragsbearbeitungs- und Schadenabwicklungsleistungen produziert werden. VU C wird im Ausland durch ein Tochterunternehmen tätig, in dem der Versicherungsschutz für das Ausland vollständig produziert wird. Die Absatzbedingungen sind für alle Versicherer gleich, weil sie im Ausland die gleichen Kunden bedienen. Die Produktionsbedingungen sind unterschiedlich: VU A unterliegt den Standortfaktoren des Inlands, VU B teilweise denen des Auslands, teilweise denen des Inlands. VU C unterliegt wie VU K den Produktionsbedingungen des Auslands, so daß Wettbewerbsverzerrungen zwischen diesen beiden Versicherungsunternehmen ausgeschlossen sind. Zwischen A, B und C bzw. K können standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen vorliegen.

Solche standortbedingten Wettbewerbsverzerrungen können hauptsächlich durch unterschiedliche Faktorbedingungen sowie das Aufsichts- und das Steuerrecht ent-

stehen. Nachfragebedingungen begründen hingegen keinen direkten standortbedingten Wettbewerbsvorteil bzw. -nachteil.

#### **4.5.4 Zusammenfassung: Bewertungskriterien für nationale Standortfaktoren**

Letztlich sind die volkswirtschaftliche und die betriebswirtschaftliche Sichtweise Ausdruck des gleichen Sachverhalts: Standortfaktoren wirken auf die Zielerfüllung der Wirtschaftssubjekte, verursachen auf betriebswirtschaftlicher Ebene standortpolitische Entscheidungen, aus denen volkswirtschaftliche Effekte resultieren. Für die Bewertung der Standortfaktoren ergeben sich daraus folgende Fragen:

- Wie wirken die Standortfaktoren auf die Sicherheitslage der Wirtschaftssubjekte und deren Möglichkeiten, ihre Sicherheitslage durch geeignete Instrumente zu verändern?
- Wie ist die Position des Versicherungsstandorts Deutschland im Wettbewerb als Absatz- und Produktionsstandort?
- Wie wird die Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsunternehmen durch die Standortfaktoren beeinflusst?

Die zweite Frage ist im Versicherungsmarkt ungleich bedeutender, da sich ein Großteil des Auslandsgeschäfts der Versicherungsunternehmen über Direktinvestitionen vollzieht. Hingegen sind Fälle, in denen konkurrierende Versicherer auf dem gleichen Absatzmarkt tätig sind, aber (teilweise) unterschiedliche nationale Standorte haben, eher selten: Aufgrund der begrenzten Handelbarkeit über den Export wird ein Großteil der Produktionsprozesse im Land der Kunden vollzogen, so daß im Wettbewerb stehende Unternehmen weitgehend den gleichen Bedingungen unterliegen. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ist demnach eher in den Geschäftsfeldern von Bedeutung, in denen tatsächlich internationaler Wettbewerb herrscht, also vor allem im Rückversicherungs- und im Industriekundengeschäft.

## 5 Standortfaktoren ausgewählter Länder

### 5.1 Vorbemerkung

Die Untersuchung der einzelnen Standortfaktoren innerhalb der Standortfaktorbereiche ist aus mehreren Gründen schwierig:

- Aussagen über Standortfaktoren können häufig nur auf qualitativer Ebene getroffen werden. Wo quantitative Vergleiche möglich sind, müssen sie oft unter vereinfachenden Annahmen erfolgen, da die tatsächlichen Verhältnisse zu komplex sind, um alle Sachverhalte zu berücksichtigen.
- Die Zuordnung einzelner Standortfaktoren zu einem bestimmten Standortfaktorbereich ist nicht immer eindeutig möglich. In diesen Fällen werden sie innerhalb des Standortfaktorbereichs untersucht, in dem sie sich wesentlich auswirken.
- Standortfaktoren betreffen jeweils unterschiedliche Marktparteien. Die Standortfaktoren sind entweder primär für Versicherungsnehmer, primär für Versicherungsunternehmen oder für beide Marktparteien gleichermaßen bedeutsam. Außerdem unterscheiden sich die jeweiligen Sichtweisen bzw. Beurteilungsmaßstäbe der beiden Marktparteien.
- Die Datenlage zur realen Ausprägung mancher Standortfaktoren in den Vergleichsländern ist zum Teil bruchstückhaft bzw. ungenau. Dies liegt einerseits daran, daß amtliche Statistiken oder sonstige Erhebungen zu speziellen Wirtschaftszweigen wie der Versicherungswirtschaft bislang kaum vorliegen. Andererseits ist selbst bei Vorliegen von Informationen die Aktualität der Daten nicht immer gewährleistet, weil sie nicht jährlich, sondern in längeren Abständen publiziert werden.
- Einen Saldo aus einzelnen Standortfaktoren zur Ermittlung der Gesamtattraktivität eines Standorts zu bilden, ist problematisch. Zwar sind etliche Verfahren entwickelt worden, um die Vorteilhaftigkeit eines Standorts in aggregierter Form zu bewerten, beispielsweise durch Scoring-Modelle.<sup>258</sup> Letztlich bleiben aber auch bei einer Verwendung derartiger Modelle wesentliche Schwierigkeiten bestehen, nämlich die Erfassung und Bewertung der Faktoren sowie ihre Gewichtung und Aggregation.<sup>259</sup> Deshalb wird darauf verzichtet, am Ende dieses Kapitels ein ein-dimensionales, quantitatives Ergebnis zu ermitteln.

---

<sup>258</sup> Siehe hierzu: Perlit, M.: Internationales Management, a.a.O., S. 214ff.

<sup>259</sup> Vgl. Klodt, H.; Maurer, R.: Internationale Direktinvestitionen, a.a.O., S. 28.

Im folgenden werden die Standortfaktoren analysiert, und zwar sortiert nach den beschriebenen Standortfaktorbereichen. Bevor jeweils die realen Ausprägungen der Standortfaktoren in den ausgewählten Ländern untersucht werden, wird die jeweilige Bedeutung des Standortfaktorbereichs bzw. einzelner Standortfaktoren erörtert.

## 5.2 Auswahl der Vergleichsländer

In Abhandlungen über den Standort Deutschland, die sich bisher überwiegend auf den industriellen Bereich beziehen, werden in der Regel die wirtschaftsstärksten Länder Europas, insbesondere Frankreich, Großbritannien und die Schweiz, sowie Japan und die Vereinigten Staaten von Amerika herangezogen. Begründet wird dies mit dem hohen Weltexportanteil dieser Länder oder der unmittelbaren Konkurrenz zu Deutschland in sogenannten Schlüsselbranchen.<sup>260</sup>

Für die Auswahl der Vergleichsländer für den Versicherungsstandort Deutschland ist die Verwendung des Weltexportanteils am internationalen Handel mit Versicherungsschutz nicht geeignet, denn dieser macht nur einen kleinen Teil des internationalen Versicherungsgeschäfts aus. Deshalb müssen andere Auswahlkriterien verwendet werden.

Für einen Standortvergleich bieten sich in erster Linie die europäischen Länder an. Ein wesentlicher Grund ist die hohe Regionalisierung der internationalen Versicherungsgeschäfte: Der internationale Wettbewerb zwischen Versicherungsunternehmen in geographisch zusammengehörenden Ländern ist intensiver als der zwischen Ländern unterschiedlicher Wirtschaftsregionen. Auch der Standortwettbewerb zwischen regional zusammengehörigen Ländern ist größer, da näherliegende Länder aufgrund der besseren Kenntnis der Märkte und der Übereinstimmung der Geschäftskulturen als Absatz- und Produktionsstandorte grundsätzlich besser geeignet sind.

Ein Vergleich der Standortfaktoren Deutschlands mit denen anderer Länder der EU ist auch vor dem Hintergrund der Schaffung des europäischen Versicherungsbinnenmarkts interessant. Da eine Harmonisierung einiger Rahmenbedingungen der nationalen Versicherungsmärkte erfolgt ist, dürften sich einige Standortfaktorbereiche, z.B. das Aufsichtsrecht, nicht mehr wesentlich voneinander unterscheiden. Die verbleibenden Differenzen sind genau zu überprüfen, insbesondere, weil es den Unternehmen innerhalb des Binnenmarkts gut möglich ist, in den Wettbewerb mit anderen

---

<sup>260</sup> Siehe exemplarisch die Auswahl der Vergleichsländer in folgenden Veröffentlichungen: Jacobs, O. H.; Spengel, C.: Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich - eine Bestandsaufnahme, in: Steuerpolitik und Standortqualität: Expertisen zum Standort Deutschland, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S: 49ff.; Perlit, M.: Die Aufrechterhaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 9ff.; SVR: Im Standortwettbewerb, a.a.O., S. 25ff.

Versicherungsunternehmen zu treten oder (Teil-)Standorte zu verlagern, um günstige Standortfaktoren zu nutzen bzw. ungünstige zu vermeiden.

Um die Übersichtlichkeit der Analyse zu erhöhen, wird die empirische Analyse auf wenige Länder innerhalb Europas beschränkt. Bei der Auswahl bieten sich zunächst die großen Versicherungsländer Europas an, zum anderen Länder mit im Vergleich zum deutschen Standort deutlich unterschiedlichen Ausprägungen der Standortfaktoren, damit Profile der Standortvorteile oder Standortnachteile besser herausgearbeitet werden können. Dazu sind folgende Länder besonders geeignet:

- Am Prämienvolumen gemessen ist **Großbritannien** nach Frankreich und Deutschland der wichtigste Versicherungsmarkt Europas.<sup>261</sup> Britische Versicherungsunternehmen haben einen maßgeblichen Anteil an den "Weltauslandsaktivitäten" der Versicherer und stehen insofern auch mit deutschen Versicherungsunternehmen im Wettbewerb. Zudem weicht die angelsächsische von der kontinentaleuropäischen "Versicherungskultur" stark ab.
- **Frankreich** ist sowohl aufgrund seiner geographischen Nähe als auch aufgrund der Größe des Versicherungsmarkts ein interessantes Vergleichsland.
- Die **Niederlande** zeichnen sich durch einen vergleichsweise liberalen Versicherungsmarkt aus. Zudem sind im Hinblick auf den Wettbewerb der Standorte in den Niederlanden einige Reformen durchgeführt worden, die sich auch auf den Versicherungsmarkt auswirken. Die daraus folgenden Veränderungen der Standortfaktoren werden als durchaus positiv bewertet.<sup>262</sup> Ein Vergleich mit dem deutschen Standort, der sich in den vergangenen Jahren nicht besonders reformfähig gezeigt hat, ist daher lohnend.
- Ein spezieller Ländertyp sind die sogenannten "Steuroasen". Diese Länder schaffen bewußt attraktive Standortbedingungen, um Investoren und damit auch Beschäftigung und Einkommen anzuziehen. Steuroasen im engeren Sinne sind Teile von Ländern, für die ein spezielles, günstiges Steuerrecht gilt, um die Ansiedlung bestimmter Wirtschaftszweige zu fördern. In Europa sind vor allem das International Financial Services Center in Dublin, Irland (IFSC), die Isle of Man, Guernsey und Gibraltar zu nennen.<sup>263</sup> Eine der wichtigsten Steuroasen für Versiche-

---

<sup>261</sup> Auf Großbritannien entfallen 21,2%, auf Deutschland 21,8% und auf Frankreich 22,0% des gesamten Prämienvolumens innerhalb der EU. Vgl. CEA (Hrsg.): *European Insurance in Figures 1997*, Paris 1998, S. 32.

<sup>262</sup> Vgl. Dunkel, M.; Gersemann, O.: *Der flinke Nachbar*, in: *Wirtschaftswoche*, 1997, H. 9, S. 22f.; Fricke, T.: *Modell-Baukasten*, in: *Manager-Magazin*, 1997, H. 7, S. 8f.

<sup>263</sup> Siehe hierzu aus der Vielzahl der Veröffentlichungen zu Steuroasen: Bawcutt, P. A.: *Captive insurance companies, a.a.O.*, S. 117ff.; Boal, G. F.; Tyrer, L. S.: *An introduction to offshore life assurance business*, in: *British Actuarial Journal*, (1) 1995, S. 425ff.; Boland, C.: *Pick an is-*

rungsunternehmen ist das **IFSC in Irland**. In den letzten Jahren haben dort vor allem Captive-Versicherer und Rückversicherungsunternehmen ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen.<sup>264</sup> Beim IFSC handelt es sich um eine Steueroase im klassischen Sinne. Das zeigt sich unter anderem darin, daß die Finanzdienstleistungsunternehmen, die sich dort ansiedeln, keine Geschäfte in Irland tätigen dürfen, weil sie ansonsten gegenüber anderen irischen Unternehmen Wettbewerbsvorteile besitzen würden. Deshalb spielen bestimmte Standortfaktoren für die Standortwahl im IFSC keine Rolle, beispielsweise die Nachfragebedingungen des irischen Markts. In den Vergleich der Standortfaktoren wird das IFSC daher nur bei den Standortfaktorbereichen Unternehmensteuern und Aufsichtsrecht einbezogen.

- **Luxemburg** hat in den letzten Jahren mit attraktiven steuerlichen Rahmenbedingungen und seiner geographischen Nähe zu Deutschland eine hohe Attraktivität insbesondere auf Banken, aber vermehrt auch auf Versicherer ausgeübt. Trotzdem betont der luxemburgische Finanzminister, daß Luxemburg keine Steueroase sei, weil Luxemburg innerhalb der EU kein steuerlicher Sonderstatus eingeräumt worden sei.<sup>265</sup> Dennoch sprechen die Unternehmensgründungen zahlreicher Erst- und Rückversicherungsunternehmen in Luxemburg für eine hohe Standortattraktivität. Häufig handelt es sich dabei um Rückversicherungs-Captives<sup>266</sup> und um Lebensversicherungsunternehmen. Viele der Unternehmen bieten Versicherungsschutz nicht oder nur in geringem Umfang in Luxemburg an, sondern sind vornehmlich

land..., in: *Reactions*, (13) 1993, August, S. 26f.; Branson, N.: New captive seeks desirable residence, in: *Reinsurance*, (28) 1998, Nr. 2, S. 18f.; Delon, M.: Jockeying for position, in: *Post Magazine*, (158) 1997, H. 27, S. 22f.; Dowding, T.: Captive culture, in: *Post Magazine*, (157) 1996, H. 11, S. 39f.; derselbe: Wish you were here, in: *Post Magazine*, (157) 1996, H. 27, S. 24f.; Global captive locations guide 1998, in: *Reactions* (18) 1998, Beilage zu H. 4, S. 11ff.; Johnson, C.: Rocking all over the world, in: *Post Magazine*, (158) 1997, H. 46, S. 26f.; Student, D.; Kowalewsky, R.; Tödtmann, C.: So viele Inseln, in: *Wirtschaftswoche*, (50) 1996, H. 47, S. 80f.

<sup>264</sup> Siehe hierzu: Caine, N.: Jewel of the Emerald Isle, in: *Post Magazine*, (155) 1994, H. 31, S. 16f.; Hume, C.: Dublin comes of age, in: *Reactions*, (18) 1998, April, S. 35ff.; Hunter, A.: Swimming against the tide, in: *Reactions*, (14) 1994, Januar, S. 23f.; Insurance in the EU and Switzerland: the completion of the single insurance market?, hrsg. von Pearson Professional Ltd., London 1994, S. 202f.; McGee, J.: Current Irish affairs, in: *Reactions*, (13) 1993, Januar, S. 35f.; Methven, N.: Dublin's direct line to Europe, in: *The Review*, (127) 1995, H. 4, S. 27f.; Reddy, N.: Dublin's drawing card, in: *The Review*, (128) 1996, H. 6, S. 17f.; Rigby, B.: The door to Europe, in: *Reactions*, (15) 1995, Januar, S. 29f.; Storck, E.: Das IFSC in Dublin - Aufstieg eines Finanzzentrums, in: *Die Bank*, 1997, S. 395f.

<sup>265</sup> Vgl. Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 225.

<sup>266</sup> Rückversicherungs-Captives sind Rückversicherungsunternehmen im Eigentum von Industrie- oder Handelsunternehmen. Sie rückversichern ausschließlich oder überwiegend die Risiken, für die das Mutterunternehmen Versicherungsschutz bei konzernfremden Erstversicherern genommen hat. Die Weitergabe von Teilen der übernommenen Risiken durch die Erstversicherer an den Captive-Rückversicherer wird regelmäßig bereits bei Abschluß des Erstversicherungsgeschäfts vereinbart.

von Luxemburg aus im freien Dienstleistungsverkehr in anderen EU-/EWR-Ländern tätig.<sup>267</sup>

- Die Schweiz ist innerhalb Europas ein wichtiger Versicherungsstandort. Erstens ist der schweizerische Versicherungsmarkt nach dem absoluten Prämienvolumen der sechstgrößte europäische Versicherungsmarkt.<sup>268</sup> Zweitens ist die schweizerische Versicherungswirtschaft im Ausland stark aktiv. Zu prüfen ist, ob dieser hohe Internationalisierungsgrad durch günstige Standortbedingung der Schweiz gefördert wird.

Die Schweiz ist kein Mitglied der EU oder des EWR und gehört daher nicht dem Versicherungsbinnenmarkt an. Allerdings besteht eine enge Anbindung an die EU, die durch ein bilaterales Versicherungsabkommen zwischen der Schweiz und der EU geregelt ist. Durch das Abkommen wird den schweizerischen und den europäischen Versicherern im Bereich der Nicht-Lebensversicherung gegenseitige Niederlassungsfreiheit nach den Bestimmungen der ersten EU-Richtlinie und Teilen der zweiten EU-Richtlinie für die Nicht-Lebensversicherung eingeräumt. Damit ist auch die teilweise Übernahme der europäischen Aufsichtsregeln verbunden.<sup>269</sup>

Insgesamt werden die Länder Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Luxemburg, die Niederlande und die Schweiz in den Standortvergleich einbezogen. Das IFSC in Dublin, Irland wird nur berücksichtigt, soweit die Versicherungsaufsicht und das Steuerrecht betroffen sind.

## 5.3 Standortfaktorbereich Nachfragebedingungen

### 5.3.1 Bedeutung des Standortfaktorbereichs Nachfragebedingungen

Die Nachfragefaktoren sind ein wichtiges Merkmal eines Landes im internationalen Wettbewerb der Standorte; da bei der Expansion von Versicherern ins Ausland Motive der Markterschließung im Vordergrund stehen.<sup>270</sup> Versicherer wählen bei ab-

---

<sup>267</sup> Siehe hierzu: Nordblad, T.: Captives enjoy favourable climate, in: *Insurance Day* vom 2.7.1997, o.S.; Pitt, W.: A very, very nice place, in: *Reactions*, (12) 1992, Februar, S. 21f.; Reynolds, S.: Up and running, in: *Reactions*, (13) 1993, März, S. 46f.; derselbe: Steady as she goes, in: *Reactions*, (14) 1994, Februar, S. 16; Storck, E.: Perspektiven des Finanzplatzes Luxemburg, in: *Die Bank*, 1996, S. 324f.; Warth, W. P.: Luxemburg und das Europäische Versicherungsgeschäft, in: *VW*, (52) 1997, S. 189f.; Wilkinson, C.: Right at heart of Europe's dream, in: *Insurance Day* vom 2.7.1997, o.S.; Zlotnick, B.: Insurance de Luxe, in: *Reactions*, (15) 1995, Februar, S. 21f.

<sup>268</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): *European Insurance in Figures 1997*, o.O., 1998, S. 32.

<sup>269</sup> Siehe hierzu: Kapitel 5.6.2.2.2.

<sup>270</sup> Vgl. Köddermann, R.; Wilhelm, M.: *Umfang und Bestimmungsgründe*, a.a.O., S. 141f.

satzmotivierten Standortentscheidungen den Markt mit den attraktivsten Absatzbedingungen. Dies ist der nationale Standort, in dem aufgrund des Marktvolumens und des Wachstums des Marktvolumens sowie der strukturellen Übereinstimmung der Nachfrage mit den Fähigkeiten des Unternehmens die besten Zielerreichungspotentiale bestehen. Eine Ausnahme sind Markteintritte im Ausland, die der Deckung der Risiken von Inlandskunden im Ausland dienen (Kundennachfolge). In diesem Fall sind Nachfragefaktoren für den Zielmarkt der Auslandstätigkeit nicht relevant, da es bei Auswahl des Ziellandes allein auf den Standort der Risiken der inländischen Versicherungsnehmer ankommt.

Die Nachfragebedingungen sind keine eindimensionale Größe, sondern ein Komplex von einzelnen Standortfaktoren. Dabei sind zwei Ebenen zu unterscheiden: Einerseits die Bestimmungsfaktoren der Versicherungsnachfrage, andererseits die tatsächlich realisierte Versicherungsnachfrage.

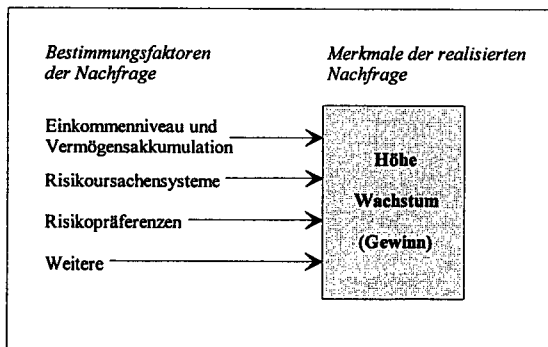


Abb. 23: Bestimmungsfaktoren und Merkmale der realisierten Nachfrage

Zu den Bestimmungsfaktoren sind alle Merkmale eines Landes zu rechnen, die die Struktur und den Umfang der Versicherungsnachfrage der Inländer beeinflussen. Dazu zählen vor allem das Einkommensniveau und die Vermögensakkumulation, die Risikoursachensysteme eines Landes und die Risikopräferenzen der Wirtschaftssubjekte.

Zwischen der Höhe des Einkommens und dem vorhandenen Vermögen in einer Volkswirtschaft und der Versicherungsnachfrage besteht eine positive Korrelation: Die Nachfrage nach Versicherungsschutz wird langfristig von der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes bestimmt. Bei wirtschaftlichem Wachstum erhöhen sich das Einkommen und das akkumulierte Vermögen, wodurch zum einen der Absiche-



rungsbedarf und zum anderen die finanzielle Fähigkeit zur Versicherungsnachfrage steigen.<sup>271</sup>

Risikoursachensysteme sind die natürlichen, rechtlichen, politischen, technischen und wirtschaftlichen Faktoren, die zur Entstehung von Schäden führen und deren Höhe beeinflussen.<sup>272</sup> Bestimmte Risikoursachensysteme sind länderspezifisch, etwa die Wertekonzentration, die Bevölkerungsdichte, das Haftungsrecht oder die geographischen Verhältnisse.<sup>273</sup> Daraus entstehen unterschiedliche Absicherungsbedürfnisse, die zu einer unterschiedlich hohen Versicherungsnachfrage führen.

Ein weiterer nachfragebeeinflussender Faktor sind die Risikopräferenzen der Bewohner eines Landes. Unter der Risikopräferenz ist die individuelle Einstellung zum Risiko zu verstehen. Sie äußert sich in der subjektiven Wahrnehmung und Empfindung von Risiken. Dadurch wird das risikopolitische Verhalten bestimmt, also auch die Neigung, die eigene Risikosituation durch die Vermeidung, Veränderung oder Abgabe von Risiken einschließlich der Versicherungsnahme zu verändern. Die Risikopräferenz eines Menschen ist das Ergebnis eines komplexen Gefüges von individuellen psychologischen Faktoren und gesellschaftlichen sozio-kulturellen Merkmalen.<sup>274</sup> Letztere führen zu einheitlichen Tendenzen in den Risikopräferenzen der Einwohner eines Landes. Dadurch werden Risikopräferenzen zu einem wichtigen Bestimmungsfaktor der Versicherungsnachfrage in einem Land.

Zu den weiteren Einflußfaktoren der privaten Versicherungsnachfrage zählen der Umfang und die Struktur der Sozialen Sicherung in einem Land, insbesondere der bestehenden Sozialversicherungssysteme.<sup>275</sup>

Die nationalen Nachfragebedingungen führen insgesamt zu einer spezifischen Ausprägung der in den nationalen Versicherungsmärkten realisierten Versicherungsnachfrage. Die Nachfrage selbst ist eine abstrakte Größe, die nicht direkt meßbar ist. Meßbar ist lediglich die realisierte Nachfrage, etwa durch die Prämieinnahmen der

---

<sup>271</sup> Vgl. Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Assekuranz Global 1996, a.a.O., S. 9ff.

<sup>272</sup> Vgl. Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 78f.

<sup>273</sup> Vgl. Feldhaus, W. R.: *The physical environment for risk and insurance*, in: *International risk and insurance: an environmental-managerial approach*, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 428f.

<sup>274</sup> Siehe hierzu: Skipper, H. D.: *The sociocultural environment for risk and insurance*, in: *International risk and insurance: an environmental-managerial approach*, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 402ff.

<sup>275</sup> Die Sozialversicherung wird aufgrund ihrer besonderen Bedeutung im nächsten Kapitel als eigenständiger Standortfaktorbereich behandelt, da sie außer den Auswirkungen auf die Nachfrage weitere Effekte hat.

in einem Land ansässigen Versicherungsunternehmen.<sup>276</sup> Die so gemessene nationale Versicherungsnachfrage unterscheidet sich im Hinblick auf die Höhe und das Wachstum. Auch der auf einem nationalen Markt erzielbare Gewinn kann im weitesten Sinne zu den Nachfragemerkmalen eines nationalen Standorts gerechnet werden; denn der Gewinn ergibt sich als Saldo aus dem nachfrageabhängigen Umsatz und den Kosten.

Versicherungsunternehmen sind bei der Einschätzung der Absatzchancen weniger an den Bestimmungsgründen der Nachfrage interessiert als an den tatsächlichen Ausprägungen der Nachfrage. Im folgenden wird daher nicht näher auf die Bestimmungsfaktoren, sondern nur auf die Merkmale der realisierten Nachfrage und die daraus ableitbaren Prognosen eingegangen.

---

<sup>276</sup> Vgl. Baron, T.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 208.

### 5.3.2 Nachfragebedingungen in den Vergleichsländern

#### 5.3.2.1 Höhe der Versicherungsnachfrage

In der folgenden Tabelle finden sich die Prämieinnahmen der Versicherungsunternehmen der jeweiligen Länder aus Erstversicherungsgeschäften, die Anteile des Lebens- und des Nicht-Lebensversicherungsgeschäfts an den Prämieinnahmen sowie zwei relative Prämiengrößen. Das Krankenversicherungsgeschäft wird unter der Nicht-Lebensversicherung erfaßt. Die Erstversicherungsprämien enthalten aus statistischen Gründen nicht nur die Prämien aus Versicherungsgeschäften mit Inländern, sondern auch aus den Versicherungsgeschäften, die im freien Dienstleistungsverkehr und über Niederlassungen im Ausland mit ausländischen Versicherungsnehmern getätigt wurden.<sup>277</sup>

	Gesamtes Erstversicherungs- geschäft (Mio DM)	davon in %		Vdichte (DM)	VDurch- dringung (%)
		LebensV	Nicht- LebensV		
Deutschland	222.253	41,1	58,9	2.247	6,4
Frankreich	223.472	60,7	39,3	3.364	9,8
Großbritannien	216.091	64,5	35,5	3.036	11,3
Luxemburg	5.784	78,7	21,3	11.889	22,9
Niederlande	53.030	52,6	47,4	2.930	9,2
Schweiz	46.091	66,6	33,4	5.527	11,2
Durchschnitt	127.787	60,7	39,3	4.832,2	11,8

Abb. 24: Numerische Darstellung der Versicherungsnachfrage 1996<sup>278</sup>

Die Prämieinnahmen aus dem gesamten Erstversicherungsgeschäft vermitteln einen Eindruck von der absoluten Größe der Versicherungsmärkte. Das von den Erstversicherungsunternehmen gezeichnete Rückversicherungsgeschäft bleibt ausgeschlossen, da unterschiedliche Rückversicherungspraktiken in den jeweiligen Ländern ansonsten zu einer Veränderung des Marktvolumens führen könnten. Gleichwohl ist der Umfang des Erstversicherungsgeschäfts auch ein Indikator für den Umfang des Rückversicherungsgeschäfts, also für die Attraktivität eines nationalen Markts als Absatzstandort für Rückversicherungsunternehmen, da sich die Rückversicherungspotentiale primär aus den gezeichneten Erstversicherungsgeschäften ergeben.

<sup>277</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): European Insurance in Figures 1997, a.a.O., S. 5.

<sup>278</sup> Vgl. ebenda, S. 32ff.; eigene Berechnungen. Die Umrechnung in DM erfolgte nach den durchschnittlichen jährlichen Wechselkursen.

An den unterschiedlichen Anteilen des Lebens- und des Nicht-Lebensversicherungsgeschäfts am Gesamtprämienvolumen in den Ländern wird der Einfluß der staatlichen Sicherungssysteme deutlich: Länder wie Großbritannien, deren Alterssicherungssysteme stärker auf eine eigenverantwortliche Altersvorsorge abzielen, weisen einen höheren Anteil des Lebensversicherungsgeschäfts am gesamten Versicherungsgeschäft auf.<sup>279</sup> Auch in Frankreich spielt die Lebensversicherung bei der privaten Altersvorsorge eine erheblich größere Rolle als in Deutschland.<sup>280</sup>

Bei der Betrachtung der Versicherungsnachfrage werden zwei weitere Indikatoren verwendet. Die Versicherungsdichte ist der jährliche Prämienbetrag pro Einwohner. Sie stellt eine Maßgröße für die Versicherungskaufkraft dar. Sie wird auch als Indikator der Marktsättigung interpretiert, die bei den Versicherungsunternehmen eines Landes einen hohen Internationalisierungsdruck erzeugt, wenn diese Wachstum realisieren wollen, für das der heimische Markt kein Potential mehr bietet. Die Versicherungsdurchdringung ist der Quotient aus dem Prämienvolumen und dem Bruttoinlandsprodukt. Aus dieser Zahl läßt sich die relative Bedeutung des Wirtschaftszweigs Versicherungen in einer Volkswirtschaft ablesen: Eine hohe Versicherungsdurchdringung bedeutet, daß der Wirtschaftszweig Versicherung in hohem Maße zur Erwirtschaftung des volkswirtschaftlichen Einkommens beiträgt. Im übrigen läßt sie Rückschlüsse auf die Internationalisierungsfähigkeiten der Versicherungsunternehmen zu; denn entwickelte nationale Versicherungswirtschaften sind häufig auch international wettbewerbsfähig.<sup>281</sup>

---

<sup>279</sup> Vgl. Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Assekuranz Global 1994: deutliche Abschwächung des Prämienwachstums in Nordamerika und Japan, nachlassende Dynamik in Europa, sigma, 1996, H. 4, S. 11.

<sup>280</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Die Altersversorgung in Europa 1997, Paris 1998, S. 29.

<sup>281</sup> Vgl. Attiger, P.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche, a.a.O., S. 90f.; Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft: Assekuranz Global 1995: erstmals über 2000 Mrd. US-\$ Prämienvolumen, sigma, 1997, H. 4, S. 14.

In der folgenden Graphik werden die absolute Prämienhöhe, die Versicherungsdichte und die Versicherungsdurchdringung in den Vergleichsländern durch den Durchschnittswert der Vergleichsländer dividiert, um die Vergleichbarkeit zu verbessern:

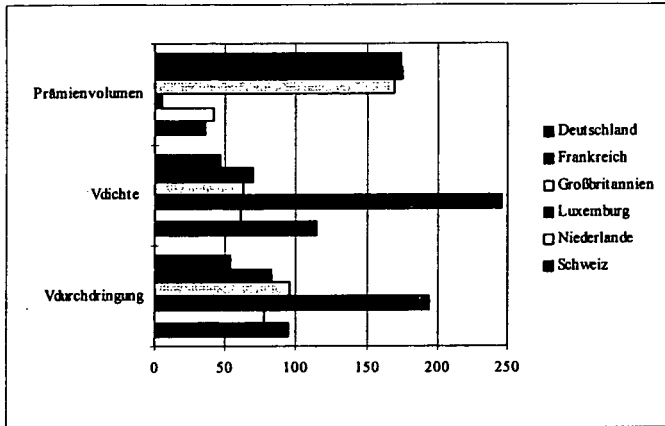


Abb. 25: Graphische Darstellung der Versicherungsnachfrage 1996

Die Rangfolgen bei den Größenverhältnissen verändern sich bei den unterschiedlichen Kennzahlen deutlich.

- Im Vergleich zu Deutschland weisen nur Frankreich und Großbritannien ein ähnlich hohes absolutes Prämienvolumen auf. Diese beiden Länder sind vor allem in der Lebensversicherung große Absatzmärkte, während Deutschland der mit Abstand größte Versicherungsmarkt in der Nicht-Lebensversicherung ist.
- Im Hinblick auf die Versicherungsdichte übertreffen Luxemburg und die Schweiz die anderen Länder deutlich; in Deutschland ist die Versicherungsdichte am niedrigsten. Das geringe absolute Nachfragepotential aufgrund der Kleinheit der Länder Luxemburg und der Schweiz wird durch ein vergleichsweise hohes Prämienvolumen pro Kopf der Bevölkerung teilweise kompensiert.
- Die Versicherungsdurchdringung ist in Luxemburg, in Großbritannien und in der Schweiz besonders hoch. In diesen Ländern nimmt die Versicherungswirtschaft in der Volkswirtschaft eine wichtige Stellung ein. Deutschland hat innerhalb der Vergleichsländer die geringste Versicherungsdurchdringung.

Nach diesen Zahlen ist die Attraktivität der deutschen und britischen Versicherungsmarkts als Absatzstandort wegen der absoluten Absatzpotentiale besonders hoch. Die generelle Bedeutung des Wirtschaftszweigs Versicherungen ist in Luxemburg und

der Schweiz hingegen höher, was auf eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit hindeutet. Akzeptiert man die Versicherungsdichte als Maßstab für die Sättigung eines Markts, so müssen Luxemburg, die Schweiz, Großbritannien und die Niederlande als relativ gesättigt, die Bundesrepublik hingegen als ein Land mit hohen Wachstumspotentialen bezeichnet werden.

Diese Ergebnisse werden neben der unterschiedlichen Bedeutung der staatlichen Sozialversicherungssysteme vor allem durch den Effekt verzerrt, daß die nationalen Statistiken nicht zwischen den Prämieinnahmen aus Versicherungsgeschäften mit inländischen und denen mit ausländischen Versicherungsnehmern unterscheiden, sofern diese im freien Dienstleistungsverkehr oder über Niederlassungen erzielt worden sind. Ein Teil der Prämieinnahmen stammt demnach nicht aus inländischer Versicherungsnachfrage, sondern ist dem Ausland zuzurechnen. Dieser Effekt ist in den meisten Ländern aufgrund der geringen Bedeutung des auf diesem Wege betriebenen Versicherungsgeschäfts vernachlässigbar klein. Nur in drei Vergleichsländern hat das auf diesem Wege betriebene internationale Versicherungsgeschäft einen wesentlichen Anteil am Gesamtgeschäft, nämlich in Luxemburg, Großbritannien und der Schweiz. In Luxemburg stammt ein großer Teil der Prämieinnahmen aus grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäften in der Lebensversicherung; Versicherer aus europäischen Ländern gründen Tochtergesellschaften in Luxemburg, die von dort aus primär im Sitzland des Mutterunternehmens tätig werden. Insgesamt werden über 80% des von luxemburgischen Lebensversicherungsunternehmen getätigten Geschäfts mit Versicherungsnehmern aus anderen europäischen Ländern geschlossen.<sup>282</sup> In Großbritannien ist ein hoher Anteil grenzüberschreitender Geschäfte auf die hohe Bedeutung britischer Versicherer sowie von Lloyds im internationalen Dienstleistungsverkehr in der See-, Luftfahrt- und Transportversicherung und in der industriellen Sach- und Haftpflichtversicherung zurückzuführen. Schätzungen über den Umfang dieses Geschäfts liegen jedoch nicht vor.<sup>283</sup> Die schweizerischen Versicherer waren aufgrund des geographisch und bevölkerungsmäßig engen Markts schon früh zur Expansion ins Ausland "gezwungen", was zu einer entsprechend hohen Bedeutung des Auslandsgeschäfts geführt hat: Berücksichtigt man zusätzlich zum grenzüberschreitenden und zum Geschäft über Niederlassungen das Prämienvolumen der Töchter schweizerischer Versicherer im Ausland, entfallen in den letzten Jahren über 60%

---

282 Vgl. Eurostat (Hrsg.): Statistik der Versicherungsdienstleistungen, Versicherungsunternehmen drängen auf den internationalen Markt, in: Statistik kurzgefaßt: Handel, Dienstleistungen und Verkehr, H. 6, Luxemburg 1998, S. 4; Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Assekuranz Global 1995, a.a.O., S. 13.

283 Vgl. Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 383; Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Assekuranz Global 1995, a.a.O., S. 13.

der gesamten Prämieinnahmen auf Geschäfte mit Versicherungsnehmern im Ausland.<sup>284</sup>

Aufgrund der statistischen Ungenauigkeiten und der unterschiedlichen Bedeutung der Sozialversicherung ist bei der Interpretation der Daten Vorsicht geboten. Dennoch sind einige abschließende Aussagen möglich: Die Attraktivität Deutschlands, Frankreichs und Großbritanniens als Absatzstandort ist aufgrund des absoluten Prämienvolumens hoch. Das gleiche gilt trotz der bevölkerungsmäßigen Kleinheit auch für den schweizerischen und den niederländischen Versicherungsmarkt, weil dort die Versicherungsnachfrage pro Kopf relativ hoch ist. Auf eine gewissen Marktsättigung deuten die hohen Prämienvolumen pro Kopf in der Schweiz und in Großbritannien hin, die allerdings durch die Prämien aus grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäften erhöht werden. Der in diesen Ländern nicht unbedeutende Anteil des Auslandsgeschäfts am Gesamtgeschäft zeigt die Fähigkeiten der Unternehmen aus diesen Ländern, im Ausland bedarfsgerechten Versicherungsschutz anzubieten. Ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit ist entsprechend hoch einzuschätzen.

Der Standort Luxemburg weist sowohl eine hohe Versicherungsdurchdringung als auch eine hohe Versicherungsdichte auf, was hauptsächlich aus dem hohen "Export von Lebensversicherungsschutz" resultiert. Der luxemburgische Versicherungsmarkt ist daher nicht aufgrund seiner Absatzbedingungen attraktiv. Die Vorteile des Versicherungsstandorts Luxemburg liegen eher in positiven Ausprägungen der Produktionsbedingungen, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit der dort ansässigen Versicherungsunternehmen erhöhen.

### 5.3.2.2 Wachstum der Versicherungsnachfrage

Der Eintritt in ausländische Absatzmärkte durch Versicherungsunternehmen erfolgt häufig, um Wachstumsziele zu erreichen. Daher ist das Wachstum eines Versicherungsmarkts ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl eines ausländischen Tätigkeitsgebietes.

Das Wachstum der Versicherungsnachfrage kann anhand der Veränderungsdaten des jährlichen Prämienvolumens des Erstversicherungsmarkts ermittelt werden, wiederum mit der Einschränkung, daß diese durch direkte Auslandsversicherungsgeschäfte verzerrt sein können. Dabei müssen reale, um die Inflationseffekte bereinigte Prä-

---

<sup>284</sup> Vgl. Ackermann, W.; Köhne, T.: Schweizer Assekuranz: zwischen Strukturwandel und Aufbruch, in: *vk*, (45) 1998, H. 6, S. 50; Beatty, A.: Big on the outside, small on the inside, in: *Reinsurance*, (28) 1998, H. 1, S. 10; Thornton, M.; Yates, B.; Phillips, L.: European insurance perspective, London 1996, S. 4; Wyniger, C.: Trotz EWR-Nein: Intakte Chancen der Schweizer Versicherer im europäischen Binnenmarkt, in: *SchweizVZ*, (61) 1993, S. 163.

mieneinnahmen verwendet werden, um Verzerrungen durch unterschiedliche Inflationsraten der nationalen Währungen zu vermeiden:

	Reales Wachstum des direkten V Geschäftes 1990-96		
	Gesamt	LebensV	Nicht-LebensV
Deutschland	36,8%	43,6%	32,5%
Frankreich	65,4%	98,4%	31,6%
Großbritannien	22,7%	30,5%	10,7%
Luxemburg	610,7%	1636,9%	123,6%
Niederlande	27,5%	29,6%	25,2%
Schweiz	36,2%	62,3%	3,1%

Abb. 26: Reale Wachstumsraten der Erstversicherungsgeschäfte 1990-96<sup>285</sup>

Ob die Wachstumsraten der Prämieinnahmen der Versicherer eines Landes als Indikator für ein hohes Wachstum der Versicherungsnachfrage in der Zukunft gewertet werden kann, ist fraglich. Erstens kann die unterschiedliche Wachstumsdynamik der Versicherungsmärkte in den einzelnen Ländern auf verschiedene Ursachen zurückzuführen sein. Beispielsweise kann ein extremer Preiswettbewerb zu sinkenden Prämieinnahmen führen, ohne daß die mengenmäßige Versicherungsnachfrage zurückgeht. Zweitens ist generell fraglich, ob hohe Wachstumsraten der Vergangenheit sich in der Zukunft fortsetzen werden oder ob sie als Zeichen einer Marktsättigung anzusehen sind. Trotz dieser Einschränkungen wird im folgenden in Ermangelung eines geeigneteren Indikators unterstellt, daß vergangene Wachstumsraten Aussagen für zukünftige Tendenzen der Nachfrageentwicklungen enthalten.

Auffallend ist das extreme Wachstum des luxemburgischen Versicherungsmarkts in den letzten Jahren, das hauptsächlich auf das grenzüberschreitende Lebensversicherungsgeschäft zurückzuführen ist: Allein von 1994 auf 1995 sind die direkten Bruttoprämien in der Lebensversicherung von 38,487 Mio. bfrs auf 107.617 Mio. bfrs gewachsen, das sind 280% nominales Wachstum. Überdurchschnittliche Wachstumsraten sind aber auch in der Nicht-Lebensversicherung zu beobachten. Diese sind hauptsächlich auf die erfolgreiche Attrahierung von Captive-Rückversicherungsunternehmen an den Standort Luxemburg zurückzuführen.

Ansonsten sind bei den Wachstumspotentialen der Versicherungsmärkte der Vergleichsländer einige Gemeinsamkeiten, aber auch deutliche Unterschiede zu erkennen: Gemeinsam sind den Vergleichsländern höhere Wachstumspotentiale in der Lebensversicherung als in der Nicht-Lebensversicherung. Wesentliche Einflußfaktoren

<sup>285</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): European Insurance in Figures 1996, a.a.O., S. 24f.



sind die Entwicklung der staatlichen Alterssicherungssysteme und die in Abhängigkeit von der Kapitalmarktlage schwankende Höhe des Einmalprämiengeschäfts. Ein hohes Wachstum des Prämienvolumens in der Lebensversicherung ist in Frankreich zu beobachten.<sup>286</sup> Auch in der Schweiz haben die ungünstigen Perspektiven der staatlichen Altersversorgung und die obligatorische betriebliche Altersversorgung zu einer Zunahme des Lebensversicherungsgeschäfts geführt.<sup>287</sup> In Deutschland ist das Wachstum des Lebensversicherungsmarkts ebenfalls hoch.

In der Nicht-Lebensversicherung sind die Wachstumsraten in Deutschland und in Frankreich vergleichsweise hoch. Bei der Wachstumsrate des deutschen Nicht-Lebensversicherungsmarkts sind aber die Einmaleffekte der Wiedervereinigung zu berücksichtigen, die insbesondere in den Jahren 1990 und 1991 zu hohen Wachstumsraten der Prämieinnahmen geführt haben.<sup>288</sup> Die Nicht-Lebensversicherungsmärkte in Großbritannien, der Schweiz und in den Niederlanden können als relativ gesättigt bezeichnet werden; in Großbritannien sind in der Nicht-Lebensversicherung in den letzten beiden Jahren sogar negative reale Wachstumsraten zu verzeichnen. Die Attraktivität dieser Länder für Versicherer, die durch Internationalisierungsstrategien vornehmlich Wachstumsziele verfolgen, ist entsprechend gering.

Bei der Prognose des zukünftigen Wachstums sind zudem die Auswirkungen des durch die Deregulierung nationaler Aufsichtssysteme entstandenen Prämienwettbewerbs in der Kraftfahrzeugversicherung abzuwarten, die zu sinkenden Prämieinnahmen führen können. Hiervon sind Länder mit vormaliger Tarifregulierung in der Kraftfahrzeugversicherung besonders betroffen, vor allem Deutschland und die Schweiz.<sup>289</sup>

Das hohe Wachstum der Prämieinnahmen von Versicherungsunternehmen mit Standort in Luxemburg ist wiederum auf die Sonderrolle im grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäft, nicht aber ein hohes Wachstum der Versicherungsnachfrage in Luxemburg zurückzuführen.

---

<sup>286</sup> Vgl. Clifford Chance: *Insurance regulation in Europe*, hrsg. von FT Financial Publishing, 4. Aufl., London 1997, S. 97.

<sup>287</sup> Vgl. Ackermann, W.; Köhne, T.: *Schweizer Assekuranz*, a.a.O., S. 50. Siehe hierzu: Kapitel 5.4.4.2.

<sup>288</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: *Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 144.

<sup>289</sup> Vgl. Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): *Tiefe Schadenquoten und Überkapazitäten drücken auf die Preise: Prognose der grössten Nicht-Leben-Märkte 1997-98*, sigma, 1997, H. 6, S. 3; Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): *Versicherungsmärkte im Umbruch - trotz verschärftem Wettbewerb weiterhin gute Ergebnisse: Prognose der grössten Nicht-Lebenmärkte 1998-1999*, sigma, 1998, H. 5, S. 14 und S. 20.

### 5.3.2.3 Gewinnpotentiale

Die Ausdehnung der Tätigkeit eines Versicherungsunternehmens auf das Ausland erfolgt regelmäßig, um mittel- bis langfristig Gewinne zu erzielen. Der potentiell auf einem nationalen Versicherungsmarkt erzielbare Gewinn ist daher ein wesentlicher Standortfaktor.

Gewinne bzw. Rentabilitäten können nicht isoliert von den Risiken betrachtet werden, die bei der wirtschaftlichen Aktivität eingegangen werden. Dabei müssen die Unterschiede der Risiken im Bereich der Nicht-Lebensversicherung und der Lebensversicherung einerseits, und der Risiken im Risikogeschäft und im Kapitalanlagegeschäft andererseits unterschieden werden.

Im Bereich der Nicht-Lebensversicherung sind die von den Versicherern eingegangenen Risiken auf nationaler Ebene verschieden, weil sich die Risikoursachensysteme in den einzelnen Ländern unterscheiden. Insbesondere aufgrund von Elementarrisiken, die regelmäßig zu großen Schadenereignissen führen, können die Differenzen der länderspezifischen Ergebnisschwankungen groß sein. In der Lebensversicherung sind die nationalen Risikoursachensysteme, also vor allem die Sterblichkeiten, ebenfalls nicht identisch. Dadurch ergeben sich aber keine wesentlichen Konsequenzen für die Risikosituation der Versicherungsunternehmen. Großschadenereignisse in der Lebensversicherung, die zu einer Ergebnisbeeinflussung des gesamten Markts führen, sind sehr selten. Systematische Veränderungen der Risikoursachensysteme, etwa die kontinuierlich sinkenden Sterblichkeiten, sind keine rein nationalen, sondern internationale Phänomene, die sich nicht zufällig, sondern kontinuierlich vollziehen.<sup>290</sup>

Im Kapitalanlagegeschäft gibt es aufgrund der Effizienz der internationalen Kapitalmärkte keine wesentlichen Unterschiede in den nationalen Risiko-Rendite-Relationen. Unterschiede gibt es allenfalls in den nationalen Gepflogenheiten der Versicherungsunternehmen, im Kapitalanlagegeschäft unterschiedliche Risikopositionen einzunehmen, um entweder eine höhere Sicherheit zu erreichen oder höhere Rentabilitäten zu erzielen. Grundsätzlich ist aber davon auszugehen, daß sich das Kapitalanlagegeschäft bei Versicherern stabilisierend auf das Gesamtergebnis auswirkt, da für die Kapitalanlagen umfassende aufsichtsrechtliche Vorschriften bestehen, die Risiken aus der Kapitalanlagetätigkeit reduzieren.<sup>291</sup>

---

<sup>290</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 147.

<sup>291</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.6.2.4.3.

Zusammenfassend sind größere landesspezifische Unterschiede in den Gewinnpotentialen im Risikogeschäft in der Lebensversicherung nicht zu erwarten.<sup>292</sup> Im Kapitalanlagegeschäft können aufgrund unterschiedlicher Kapitalanlagephilosophien der Versicherer in verschiedenen Ländern Differenzen der Gewinnpotentiale bestehen. Dazu liegen aber erstens keine Informationen vor, und zweitens sind diese Differenzen im Vergleich zum Risikogeschäft in der Nicht-Lebensversicherung minder bedeutend. Deshalb steht bei der Betrachtung der Rentabilität nationaler Versicherungsmärkte das Risikogeschäft in der Nicht-Lebensversicherung im Vordergrund.

Einen Anhaltspunkt zu Gewinnpotentialen in der Nicht-Lebensversicherung bieten zeitliche Verläufe der Schadenquoten und der kombinierten Schaden- und Kostenquoten in den Vergleichsländern. Schadenquoten sind die Aufwendungen für Versicherungsleistungen im Verhältnis zu den Prämieinnahmen der Versicherer; die kombinierte Schaden- und Kostenquote ist die Summe aus den Aufwendungen für Versicherungsleistungen und den Betriebsaufwendungen, ebenfalls im Verhältnis zu den Prämieinnahmen.<sup>293</sup> Die Schadenquote zeigt die jeweilige jährliche Schadenbelastung bzw. deren Schwankung im Zeitverlauf. Die kombinierte Schaden- und Kostenquote enthält eine Aussage über den Anteil der Prämien, der nach Abzug von Schadenaufwendungen und Betriebsaufwendungen beim Unternehmen verbleibt.<sup>294</sup>

---

<sup>292</sup> Die Gewinnpotentiale in Abhängigkeit von den unterschiedlichen Systemen der Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer in den jeweiligen Ländern werden hier nicht behandelt.

<sup>293</sup> Diese Größen werden jeweils brutto ermittelt, also ohne Berücksichtigung der Rückversicherungsprämie, damit die Ergebnisse nicht durch die Ergebnisse aus Rückversicherungsgeschäften verzerrt werden.

<sup>294</sup> Eine kombinierte Schaden- und Kostenquote über 100% bedeutet nicht zwangsläufig einen Verlust des Unternehmens; häufig kann ein negatives Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft durch das Ergebnis aus dem Kapitalanlagegeschäft ausgeglichen werden.

Problematisch ist bei der Betrachtung der Schaden- und Kostenentwicklung im Ländervergleich, daß trotz der durch die europäischen Rechnungslegungsrichtlinien für Versicherungsunternehmen ansatzweise erfolgten Harmonisierung der Rechnungslegung Unterschiede in den nationalen Definitionen von Schadenaufwendungen und Betriebsaufwendungen verbleiben.<sup>295</sup> Dabei spielen die unterschiedlichen rechtlichen Möglichkeiten und faktischen Verfahrensweisen bei der Bildung und Auflösung von Rückstellungen für Schäden eine wesentliche Rolle.<sup>296</sup> Dies kann zu entsprechenden Differenzen führen, so daß die nachfolgenden Daten mit Vorsicht zu interpretieren sind:

	Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle in % der gebuchten Bruttoprämien des direkten Geschäfts						
	1992	1993	1994	1995	1996	Mittelwert	Standardabweichung
Deutschland	74,9	78,4	71,4	69,7	69,1	72,7	3,5
Frankreich	84,2	93,0	83,3	80,8	78,8	84,0	4,9
Großbritannien	61,6	53,8	k.A.	28,6	54,9	49,7	12,6
Luxemburg	81,7	62,9	58,7	70,7	88,0	72,4	11,0
Niederlande	83,1	86,5	76,4	65,5	65,2	75,3	8,8
Schweiz	94,9	96,0	63,0	57,8	57,9	73,9	17,7
Durchschnitt	80,1	78,4	70,6	62,2	69,0	71,4	9,7

Abb. 27: Bruttoschadenquoten in der Nicht-Lebensversicherung 1992-96<sup>297</sup>

Die durchschnittliche Schadenbelastung in der Nicht-Lebensversicherung in Deutschland bewegt sich mit 72,7% der Prämien auf einem ähnlichen Niveau wie in den meisten Vergleichsländern. Eine deutlich höhere Schadenquote ist nur in Frankreich zu beobachten. Die vergleichsweise niedrige Schadenquote in Großbritannien ist hauptsächlich auf unterschiedliche Rechnungslegungsvorschriften sowie darauf zurückzuführen, daß die Schadenaufwendungen nicht für alle Versicherungsbranche

<sup>295</sup> Vgl. Eurostat (Hrsg.): Statistik der Versicherungsdienstleistungen, 1995 - ein Jahr nach Einführung des Binnenversicherungsmarktes, Statistik kurzgefaßt, Handel, Dienstleistungen und Verkehr, H. 1, Luxemburg 1997, S. 7.

<sup>296</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.7.3.2.2.2.3 und Kapitel 5.7.3.2.2.2.4.

<sup>297</sup> Vgl. Eurostat (Hrsg.): Statistik der Versicherungsdienstleistungen, 1994 - das Jahr der Öffnung der EWR Versicherungsmärkte, Statistik kurzgefaßt, Handel, Dienstleistungen und Verkehr, H. 3, Luxemburg 1996, S. 8; Eurostat (Hrsg.): 1995 - ein Jahr nach Einführung des Binnenversicherungsmarktes, a.a.O., S. 7; Eurostat (Hrsg.): Statistik der Versicherungsdienstleistungen, 1996 - zunehmender Wettbewerb in einigen Mitgliedstaaten, Statistik kurzgefaßt, Handel, Dienstleistungen und Verkehr, H. 1, Luxemburg 1998, S. 7; Eurostat (Hrsg.): Insurance in Europe, Luxemburg 1996, S. 16; sowie weitere Daten von Eurostat, zitiert aus: The single market review: impact on services: insurance, hrsg. von der Europäischen Kommission, Luxemburg 1998, S. 129f.; eigene Berechnungen.

erhoben werden.<sup>298</sup> Deutliche Unterschiede ergeben sich bei den Standardabweichungen, mit der das Risiko aus Schadenschwankungen erfaßt werden. Hier sind in Deutschland und Frankreich niedrige Schadenschwankungen festzustellen, während in Großbritannien, Luxemburg und der Schweiz eine vergleichsweise volatile Schadenbelastung vorliegt.

Berücksichtigt man zusätzlich die Kostenbelastung, ergibt sich für Deutschland ebenfalls ein vergleichsweise günstiges Bild der Gewinnpotentiale:

	Bruttoaufwendungen für V-Fälle und für den V-Betrieb in % der gebuchten Bruttoprämien des direkten Geschäfts					Mittelwert	Standardabweichung
	1992	1993	1994	1995	1996		
Deutschland	99,7	102,1	92,0	91,0	90,3	95,0	4,9
Frankreich	114,7	122,7	111,2	102,0	100,1	110,1	8,3
Großbritannien	114,4	100,2	93,3	42,4	79,3	85,9	24,5
Luxemburg	95,9	76,0	72,6	88,0	106,5	87,8	12,5
Niederlande	k.A.	112,7	89,2	89,4	90,3	95,4	10,0
Schweiz	134,0	133,0	100,8	92,8	k.A.	115,2	18,6
Durchschnitt	111,7	107,8	93,2	84,3	93,3	98,2	13,1

Abb. 28: Kombinierte Bruttoschaden- und -kostenquoten in der Nicht-Lebensversicherung 1992-1996<sup>299</sup>

Der Mittelwert der Schaden- und Kostenbelastung in Deutschland ist zwar etwas höher als in Großbritannien und in Luxemburg, dafür ist die Volatilität der Ergebnisse deutlich geringer. In den Niederlanden, in Frankreich und in der Schweiz sind sowohl der Mittelwert der kombinierten Schaden- und Kostenquoten als auch die Standardabweichung höher. Dadurch wird die Attraktivität Deutschlands als Absatzstandort in der Nicht-Lebensversicherung erhöht.

<sup>298</sup> Vgl. Eurostat (Hrsg.): 1995 - ein Jahr nach Einführung des Binnenversicherungsmarktes, a.a.O., S. 7; Eurostat (Hrsg.): 1996 - zunehmender Wettbewerb in einigen Mitgliedstaaten, a.a.O., S. 7.

<sup>299</sup> Vgl. Eurostat (Hrsg.): 1994 - das Jahr der Öffnung der EWR Versicherungsmärkte, a.a.O., S. 8; Eurostat (Hrsg.): 1995 - ein Jahr nach Einführung des Binnenversicherungsmarktes, a.a.O., S. 8f.; Eurostat (Hrsg.): 1996 - zunehmender Wettbewerb in einigen Mitgliedstaaten, a.a.O., S. 8f.; Eurostat (Hrsg.): Insurance in Europe, a.a.O., S. 14; sowie weitere Daten von Eurostat, zitiert aus: The single market review: impact on services: insurance, a.a.O., S. 132f.; eigene Berechnungen.

### 5.3.3 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Nachfragebedingungen

Die Attraktivität Deutschlands als Absatzstandort ist, soweit dies anhand der Kennzahlen zur Höhe, zum Wachstum und zu den Gewinnpotentialen abzulesen ist, positiv zu beurteilen. Dabei spielt insbesondere die absolute Größe des Versicherungsmarkts eine Rolle. Auch die Wachstumsprognosen für den deutschen Markt sind vergleichsweise gut, vor allem im Lebensversicherungsgeschäft, in dem die ungünstige Perspektive der staatlichen Altersversorgung weiteres Wachstum erwarten läßt. Diese Tendenz ist in anderen europäischen Ländern ebenfalls klar zu erkennen, etwa in Frankreich und in der Schweiz. Im Bereich der Altersvorsorge müssen sich die Versicherer allerdings gegen andere Wettbewerber durchsetzen, vor allem Banken und Investmentgesellschaften.<sup>300</sup>

Im Hinblick auf die Gewinnpotentiale zeigt die Analyse der Schadenquoten bzw. der Schaden- und Kostenquoten vergangener Jahre, daß der deutsche Nicht-Lebensversicherungsmarkt unter Berücksichtigung der damit verbundenen Risiken relativ hohe Gewinne ermöglicht hat. Die aktuelle Marktentwicklung geht allerdings in eine andere Richtung: Die infolge der Deregulierung entstandene Wettbewerbsintensivierung in der Kraftfahrzeugversicherung führt zu einem heftigen Prämienwettbewerb, durch den in dieser wichtigen Versicherungssparte erhebliche Verluste zu erwarten sind. Die Gewinnprognosen für die nahe Zukunft sind daher keinesfalls günstig.

Luxemburg kommt in der Gruppe der Vergleichsländer eine Sonderrolle zu, da die tatsächliche Nachfrage durch luxemburgische Gebietsansässige vergleichsweise gering ist. Der Standort Luxemburg ist vielmehr als Standort für Versicherungsunternehmen interessant, die von dort aus im grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäft in anderen EU-/EWR-Ländern tätig werden wollen.

Im Hinblick auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsunternehmen eines Landes, die durch die Standortbedingungen des Heimatlandes gefördert werden kann, ist eine Diagnose anhand der Daten zur Versicherungsnachfrage kaum möglich. Feststellbar ist lediglich, daß der Internationalisierungsgrad von Versicherungsunternehmen mit Sitz in anderen Ländern, insbesondere der Schweiz, Luxemburg und Großbritannien, deutlich größer ist. Dies deutet auf eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit dieser Versicherer hin. Der geringere Internationalisierungsgrad der deutschen Erstversicherungswirtschaft geht teilweise auf die historische Entwicklung zurück: Durch den zweiten Weltkrieg ist die Basis der Auslandsgeschäfte der deutschen Versicherer weitgehend verloren gegangen; außerdem be-

---

<sup>300</sup> Im übrigen sind die Perspektiven in der Lebensversicherung in Deutschland von weiteren Faktoren abhängig. Ein wichtiger Aspekt sind Pläne zur Besteuerung von Lebensversicherungsverträgen. Siehe hierzu Kapitel 5.7.5.2.

stand für die Aufnahme von Auslandsaktivitäten durch das hohe Wachstum des Inlandmarkts in den Jahrzehnten nach dem zweiten Weltkrieg nur wenig Anlaß.<sup>301</sup> Der größte Teil der Auslandsaktivitäten deutscher Versicherer wird durch die verwendeten Marktzahlen allerdings nicht erfaßt, da die Ausweitung der Auslandsgeschäfte praktisch ausschließlich über Tochterversicherungsunternehmen stattgefunden hat. Prämien aus diesen Geschäften sind aber im Gegensatz zu den im freien Dienstleistungsverkehr oder über Niederlassungen im Ausland getätigten Versicherungsgeschäften in den verwendeten Marktzahlen nicht enthalten.

## 5.4 Standortfaktorbereich Sozialversicherung

### 5.4.1 Sozialversicherung als Teilsystem der Sozialpolitik

#### 5.4.1.1 Abgrenzung

Sozialpolitik ist die Gesamtheit der Interventionen des Staates in ein marktwirtschaftliches Wirtschaftssystem zugunsten bestimmter Bevölkerungsgruppen.<sup>302</sup> Neben der Sozialversicherung gehört eine Vielzahl anderer Bereiche zur Sozialpolitik, beispielsweise die Familien- und Jugendpolitik, die Sozialhilfe, die Vermögenspolitik, die Wohnungspolitik und die Arbeitsmarktpolitik.<sup>303</sup>

In der Sozialversicherung werden Risiken von einer Wirtschaftseinheit auf Sozialversicherungsträger unter Beachtung sozialer Kriterien transferiert. Wesentliches Merkmal ist, daß die Bemessung von Beiträgen nicht streng nach dem versicherungstechnischen Äquivalenzprinzip erfolgt, sondern auch nach sozialen Grundsätzen. Träger der Sozialversicherung sind zumeist staatliche oder parafiskalische Institutionen. Häufig gibt es ein System der Zwangsmitgliedschaft für alle oder einen Teil der Bürger. Dieser staatliche Eingriff in den Markt wird durch allokatons- und verteilungspolitische Argumente begründet. Allokationsziele werden immer dann verfolgt, wenn bestimmte Gründe verhindern, daß wettbewerbliche Güter- und Faktorallokationen zu effizienten Ergebnissen führen. Ein für den Versicherungsbereich wichtiger Grund ist das Auftreten von "Moralischem Risiko" oder "Adverser Selektion".<sup>304</sup> Vertei-

<sup>301</sup> Siehe hierzu: Woltereck, R.: Auslandsgeschäft, in: HdV, S. 14f.

<sup>302</sup> Vgl. Kohl, J.-P.: Zentralisierung der sozialpolitischen Kompetenzen in der EU, a.a.O., S. 17.

<sup>303</sup> Siehe hierzu: Lampert, H.: Lehrbuch der Sozialpolitik, Berlin u.a., 1985, S. 124ff.; Zerche, J.; Gründger, F.: Einführung in die ökonomische Theorie der Sozialpolitik, 2. Aufl., Düsseldorf 1996, S. 31ff.

<sup>304</sup> Siehe hierzu: Wolters, G.: Wettbewerb auf dem Versicherungsmarkt: eine Bewertung der jüngsten Entwicklungen auf den deutschen Versicherungsmarkt aus Sicht der Marktversagens- und Wettbewerbstheorie, unter besonderer Berücksichtigung des Umwelthaftpflichtmarktes, Frankfurt a. M. 1995, S. 61ff.

lungsziele stehen im Vordergrund, wenn die marktliche Primärverteilung von Einkommen und Vermögen politisch nicht akzeptiert wird.<sup>305</sup>

Eine Harmonisierung der nationalen Sozialversicherungssysteme innerhalb Europas hat bisher nicht stattgefunden. Es wurden lediglich gemeinsame Regelungen für Arbeitnehmer geschaffen, die innerhalb der EU den nationalen Wohnort wechseln und dadurch in ein anderes Sozialversicherungssystem gelangen.<sup>306</sup>

#### 5.4.1.2 Umfang der Sozialleistungen in den Vergleichsländern

Die Systeme der sozialen Sicherung nehmen in der Diskussion über den Standort Deutschland einen breiten Raum ein. Beispielsweise wird immer wieder beklagt, daß die Sozialausgaben in der Bundesrepublik Deutschland in den vergangenen Jahren stark angestiegen sind und im Vergleich zum Ausland generell einen zu großen Anteil des Sozialprodukts beanspruchen.<sup>307</sup> Daraus würden eine vergleichsweise hohe Steuer- und Beitragsbelastung resultieren sowie unzweckmäßige Anreizstrukturen entstehen.

---

<sup>305</sup> Siehe hierzu: Kohl, J.-P.: Zentralisierung der sozialpolitischen Kompetenzen in der EU, a.a.O., S. 19.

<sup>306</sup> Siehe hierzu: Jäger, H.: Sozialversicherungsrecht und sonstige Bereiche des Sozialgesetzbuches, 11. Aufl., Berlin 1997, S. 52f.

<sup>307</sup> Vgl. Krupp, H.-J.; Weeber, J.: Die Zukunft des Sozialstaates vor dem Hintergrund der zunehmenden Globalisierung, in: Sozialer Fortschritt, (46) 1997, S. 246.



Um dieses Argument zu stützen, wird in Abhandlungen zur nationalen Standortfrage die Gesamtheit der sozialpolitischen Maßnahmen in einzelnen Ländern verglichen. Der zu diesem Zweck am häufigsten verwendete Indikator ist die Sozialleistungsquote. Diese mißt die Beanspruchung einer Volkswirtschaft durch Sozialausgaben, indem die Sozialausgaben ins Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt gesetzt werden.

	Sozialleistungsquote (in %)			
	1980	1985	1990	1995
Deutschland <sup>1</sup>	28,8	28,4	26,9	28,2
Frankreich	25,4	28,8	27,6	21,2
Großbritannien	21,5	24,3	22,8	26,7
Luxemburg	26,5	23,1	22,5	24,5
Niederlande	30,1	31,6	32,1	29,8
Schweiz	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Durchschnitt	26,5	27,2	26,4	26,1

<sup>1</sup> Bis einschließlich 1990 früheres Bundesgebiet

Abb. 29: Sozialleistungsquoten 1980-95<sup>308</sup>

Bei einer Betrachtung der Sozialleistungsquoten der Vergleichsländer zeigt sich, daß die Bundesrepublik Deutschland zu den Ländern mit einem hohen Anteil der Sozialausgaben an der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung gehört, aber nicht den Spitzenplatz einnimmt. Die Sozialleistungsquote in den Niederlanden ist, und das auch im Zeitablauf, höher als die der Bundesrepublik Deutschland. Im Jahr 1995 ist in Großbritannien trotz eines deutlichen Anstiegs von 1990 bis 1995 ein etwas niedrigeres Niveau der Ausgaben für Sozialleistungen als in Deutschland zu erkennen. Noch geringer sind die Sozialleistungsquoten in Luxemburg und in Frankreich, die im Fall von Frankreich im Jahr 1990 deutlich höher war als im Jahr 1995.

Insgesamt ist die Belastung der deutschen Volkswirtschaft mit Sozialleistungen innerhalb der Vergleichsländer als hoch zu bezeichnen. Eine wichtige Rolle spielt dabei der Anstieg der Sozialleistungsquote von 26,9% im Jahr 1990 bis auf 28,2% im Jahr 1995, der zu einem nicht unerheblichen Teil durch den Sondereinfluß der deutschen Wiedervereinigung im Jahr 1989 verursacht worden ist.<sup>309</sup>

Eine Betrachtung der Sozialleistungsquoten ist jedoch sehr global und daher wenig aussagekräftig. Sie liefert lediglich eine Aussage zur gesamtwirtschaftlichen Finan-

<sup>308</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1997, Wiesbaden 1997, S. 124; Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1998, Wiesbaden 1998, S. 125.

<sup>309</sup> Vgl. Krupp, H.-J.; Weeber, J.: Die Zukunft des Sozialstaates, a.a.O., S. 247.

zierungslast, die durch die Sozialleistungen entsteht. Für den Versicherungsstandort Deutschland, der aus Sicht der Versicherungsunternehmen und der Versicherungsnehmer zu betrachten ist, hat die Sozialversicherung innerhalb der sozialen Sicherungsmaßnahmen eine besondere Bedeutung. Deshalb ist eine genaue Analyse der Sozialversicherungszweige vorzunehmen, mit denen Risiken gedeckt werden, für die auch privatwirtschaftliche Versicherungen geeignet sind.<sup>310</sup>

#### 5.4.2 Bedeutung des Standortfaktorbereichs Sozialversicherung

Die Bedeutung der Sozialversicherung als Standortfaktor ergibt sich im wesentlichen aus zwei Aspekten:

- Sozialversicherung ist ein Element der Absicherung privater Haushalte gegen existentielle Risiken, das die Versicherungsnachfrage bei privaten Versicherungsunternehmen verändert: Einerseits besteht für die in der Sozialversicherung gedeckten Risiken kein weiterer, privatwirtschaftlicher Versicherungsbedarf, andererseits verringern die zur Finanzierung der Systeme erforderlichen Beiträge oder Steuern die finanziellen Fähigkeiten privater Haushalte zur privatwirtschaftlichen Versicherungsnachfrage.
- Die Finanzierung der Sozialversicherung erfolgt in den meisten europäischen Ländern auf dem Weg der Bedarfsumlage über Beiträge.<sup>311</sup> Die Beiträge werden häufig als ein bestimmter Satz des Einkommens aus unselbständiger Arbeit bemessen. Die Beiträge erhöhen die Lohnkosten und damit den Preis für den Produktionsfaktor Arbeit.<sup>312</sup> Erfolgt die Finanzierung der Leistungen aus der Sozialversicherung teilweise oder ausschließlich aus dem allgemeinen Steueraufkommen, ergibt sich durch die Sozialversicherung eine Erhöhung der Steuerbelastung.

Vor dem Hintergrund des ersten Aspekts ist die Beurteilung sozialer Sicherungssysteme durch Unternehmen der privaten Versicherungswirtschaft eindeutig: Da sich die Notwendigkeit und die Fähigkeit der eigenverantwortlichen Versicherungsnachfrage bei umfassenden Sozialversicherungssystemen reduzieren, wird ein umfassen-

---

<sup>310</sup> Bei der Arbeitslosenversicherung ist der Versicherungscharakter schwach ausgeprägt; insbesondere ist die Zufälligkeit des Schadeneintritts nur in geringem Maße gegeben. Außerdem haben etliche Leistungen der Arbeitslosenversicherung eher den Charakter arbeitsmarktpolitischer Instrumente als von Versicherungsleistungen. Die gesetzliche Arbeitslosenversicherung bleibt daher im folgenden unberücksichtigt. Eine Betrachtung der gesetzlichen Unfallversicherung unterbleibt aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung im Gesamtsystem der Sozialversicherung.

<sup>311</sup> Vgl. Heubeck, K.: Anmerkungen zu den umlagefinanzierten Sozialversicherungen in Deutschland, in: Dieter Farny und die Versicherungswissenschaft, hrsg. von R. Schwabler u.a., Karlsruhe 1994, S. 203.

<sup>312</sup> Vgl. Barthel, A.: Die Auswirkungen der Globalisierung, a.a.O., S. 191f.

des und hohes Versorgungsniveau negativ beurteilt. Dies gilt besonders bei Risiken, für die Versicherungsschutz auch auf privatwirtschaftlicher Basis bereitgestellt werden kann.<sup>313</sup> Außerdem belasten umfangreiche Sozialversicherungssysteme die Versicherungsunternehmen durch die damit verbundenen Lohnnebenkosten bzw. Steuern.

Die Beurteilung des gesetzlichen Sicherungssystems durch private Haushalte ist schwierig, weil die allokativen und distributiven Effekte der Sozialversicherungszweige in ihrer Wirkung schwer durchschaubar sind. Grundsätzlich kann bei der Beurteilung von Sozialversicherungssystemen durch private Haushalte eine individuelle und eine gesellschaftliche Bewertungsebene unterschieden werden.

Die individuelle Bewertung der Sozialversicherung durch private Haushalte hängt erstens davon ab, in welchem Ausmaß die zwangsweise Versicherungsnahme von den individuellen Präferenzen der Absicherung abweicht. Im Regelfall stimmt das gesetzlich normierte Vorsorgeniveau nicht mit den subjektiven Absicherungspräferenzen überein. Zweitens ist wichtig, wie der persönliche Saldo aus erwarteten Ein- und Auszahlungen ausfällt, denn die Umverteilungselemente führen zu vielfältigen Abweichungen zwischen Leistungen und Gegenleistungen. Werden die Beiträge nicht nach dem individuellen Risiko ermittelt, erfolgt eine Umverteilung von Versicherungsnehmern mit niedrigen Schadenerwartungswerten zu Versicherungsnehmern mit hohen Schadenerwartungswerten.<sup>314</sup> Bei einer Bemessung der Beiträge am Einkommen weisen gut verdienende Haushalte tendenziell negative und weniger gut verdienende Haushalte tendenziell positive Umverteilungssalden auf. Umverteilende Systeme werden von den tendenziell begünstigten Bevölkerungsgruppen eher positiv, von den tendenziell belasteten Bevölkerungsgruppen eher negativ beurteilt.

Für die Bewertung der Umverteilungswirkungen der Sozialversicherung spielt aber auch die gesellschaftliche "Solidarstruktur" eine Rolle, d.h. der durch Werte und Normen begründete Wille der Gesellschaft, wirtschaftlich schlechter gestellten Bevölkerungsteilen durch Umverteilung Unterstützung widerfahren zu lassen. Eine hohe Solidarität kann als Verantwortungsgefühl einer Gesellschaft für ihre Mitglieder umschrieben werden, insbesondere für solche, die sich nicht selbst helfen können. Das Gegenstück des Solidaritätsprinzips ist das Leistungsprinzip, das auf dem Gedanken aufbaut, daß jeder für sein Schicksal selbst verantwortlich ist.<sup>315</sup> Extreme

---

<sup>313</sup> Siehe hierzu: Hoffmann, H.: *Eigenverantwortliche Vorsorge im Sozialstaat*, hrsg. vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., Karlsruhe 1995, S. 39ff.

<sup>314</sup> Vgl. Hofmann, J.: *Sozialversicherung in einer globalen Ökonomie*, in: *Allokation der Ressourcen bei Sicherheit und Unsicherheit*, FS für Leonhard Männer, hrsg. von J.-M. Graf von der Schulenburg u.a., Baden-Baden 1997, S. 257f.

<sup>315</sup> Vgl. Hofstede, G.: *Insurance as a product of national values*, in: *GP*, (20) 1995, S. 425.

Ausprägungen beider Prinzipien gibt es in der Realität nicht, vielmehr herrschen Mischungen vor. Die Vergleichsländer können folgendermaßen eingeordnet werden:<sup>316</sup>

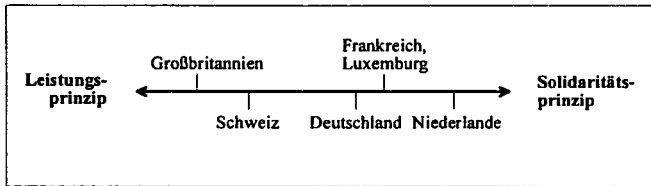


Abb. 30: Solidaritätsprinzip versus Leistungsprinzip

Je nachdem, ob die Werte der Gesellschaft eher auf dem Solidaritäts- oder dem Leistungsprinzip aufbauen, wird ein stark unverteilendes Sozialversicherungssystem von der Mehrheit der Bevölkerung positiv oder negativ beurteilt. Ein privater Haushalt kann ein Sozialversicherungssystem aus Solidarität auch dann als positiv empfinden, wenn sein individuell erwarteter Nutzen negativ ausfällt. Eine Grenze der Solidarität ist aber sicherlich erreicht, wenn die Umverteilung ein so hohes Ausmaß erreicht hat, daß Unwirtschaftlichkeiten auftreten. Gehören die Träger und die Begünstigten von Sozialleistungen der gleichen Personengruppe an, ist dies "kein Nullsummenspiel: Ohne derartige sozialstaatliche Umverteilungen könnte ein erheblicher Teil der Verwaltungskosten des Sozialstaats eingespart werden."<sup>317</sup> In diesem Fall könnte ein stark unverteilendes System auch bei Vorliegen einer hohen Solidarität abgelehnt werden.<sup>318</sup>

Diese Überlegungen verdeutlichen die Komplexität einer Untersuchung von Sozialversicherungssystemen als Standortfaktoren. Um bei der Untersuchung der Sozialversicherungszweige dennoch hinreichend operationale Bewertungskriterien zu ha-

<sup>316</sup> Siehe hierzu: Delhey, J.: Inequality and support for redistributive policy: one world of post-communism, two worlds of western capitalism, hrsg. vom Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin 1998, S. 20f.; Hofstede, G.: Insurance as a product of national values, a.a.O., S. 425.

<sup>317</sup> Hoffmann, H.: Eigenverantwortliche Vorsorge im Sozialstaat, a.a.O., S. 10; Kulp, B.: Gefährdung des Wirtschaftsstandorts durch sozialpolitische Entscheidungen?, in: Standort Deutschland, hrsg. von der Landeszentrale für politische Bildung Baden-Württemberg, Stuttgart u.a., 1994, S. 79.

<sup>318</sup> Vgl. Donges, J. B. u.a. (Kronberger Kreis): Globalisierter Wettbewerb: Schicksal und Chance, a.a.O., Tz. 61.

ben, können auf marktwirtschaftlichen Prinzipien aufbauende Grundsätze verwendet werden:<sup>319</sup>

- In einer marktwirtschaftlichen Grundordnung sollte der Staat nur dann in den Wettbewerbsmechanismus des Markts eingreifen, wenn bestimmte Gründe die Funktionsfähigkeit des Markts beeinträchtigen oder das Marktergebnis aus sozialen Gründen nicht akzeptiert werden kann.
- Eine Rückbesinnung auf das Subsidiaritätsprinzip ist geboten, denn die Möglichkeiten zur eigenverantwortlichen Vorsorge sind mit der Erhöhung der Einkommen breiter Schichten beständig größer geworden. Eigenverantwortliche Vorsorge sollte einen größeren Raum einnehmen.
- Sozialversicherungen sollten weitgehend nach dem individuellen Äquivalenzprinzip arbeiten. Soziale, umverteilende Elemente der Sozialversicherung sind entsprechend zu reduzieren. Der Preis für den Versicherungsschutz ist dadurch stärker an seinen Herstellungskosten orientiert, der Bürger kann besser überprüfen, ob der Preis seinen individuellen Präferenzen entspricht.

Die Grundsätze fassen die bisher diskutierten Sichtweisen der einzelnen Marktteilnehmer zusammen: das Interesse der Versicherungswirtschaft an einem Zurückdrängen des Staates aus privatwirtschaftlich organisierbaren Sicherungsmärkten, das Interesse von Arbeitnehmern und Arbeitgebern an einer geringen Belastung durch Sozialversicherungsbeiträge und das Interesse der privaten Haushalte an kostengünstigem und bedarfsgerechtem Versicherungsschutz. Auf Basis dieser Kriterien werden die Sozialversicherungszweige der Vergleichsländer gegenübergestellt und ihre Wirkung als Standortfaktoren untersucht. Dieser Untersuchung wird eine Betrachtung der demographischen Entwicklung vorangestellt, da diese die Funktionsfähigkeit der sozialen Sicherungssysteme in besonderer Weise beeinträchtigt.

### 5.4.3 Demographische Entwicklung und Sozialversicherung

#### 5.4.3.1 Auswirkungen der demographischen Entwicklung auf die Sozialversicherung

Die demographische Entwicklung einer Bevölkerung hat bedeutende gesellschaftliche und wirtschaftliche Auswirkungen auf die Gesellschaft. Wesentliche ökonomische Konsequenzen bestehen für jegliche Art von Transfers zwischen Generatio-

---

<sup>319</sup> Siehe hierzu: Eekhoff, J.: Beschäftigung und soziale Sicherung, a.a.O., S. 108ff.; Hoffmann, H.: Eigenverantwortliche Vorsorge im Sozialstaat, a.a.O., S. 39f.; SVR: Reformen voranbringen, a.a.O., Tz. 379ff.

nen.<sup>320</sup> Der wichtigste Bereich staatlich begründeter intergenerationaler Transfers ist die Sozialversicherung. Die Verteilung zwischen Menschen verschiedenen Alters entsteht dadurch, daß die Finanzierungslast und die Versicherungsleistungen nicht gleichmäßig auf die verschiedenen Altersgruppen verteilt sind.<sup>321</sup> Ändert sich der Altersaufbau einer Bevölkerung, werden die Möglichkeiten der Transfers zwischen Generationen in Frage gestellt.

Die Bevölkerungsstruktur eines Landes wird im wesentlichen von natürlichen Entwicklungen der Fertilität, der Mortalität und den eher politisch und wirtschaftlich bedingten Wanderungsbewegungen beeinflusst:

- Die Geburtenraten sind in den europäischen Ländern in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich gesunken, in den meisten Ländern auf Werte unterhalb der bestandserhaltenden Reproduktionsrate von zwei Kindern je Frau.<sup>322</sup>
- Eine in Europa ebenfalls einheitliche Tendenz ergibt sich bei der Sterblichkeit; die Lebenserwartung ist insbesondere in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts kontinuierlich gestiegen.<sup>323</sup>
- Das relative Größenverhältnis der Altersgruppen verändert sich auch durch Zu- und Abwanderungen. Dabei nehmen vor allem die Wanderungsbewegungen in die Industrieländer zu.<sup>324</sup> Da die Migrationsbewegungen von vielen Faktoren abhängen, besonders den politischen und wirtschaftlichen Bedingungen der Länder, sind die Wanderungsentwicklungen in Europa nicht einheitlich.

Die sinkende Fertilität und die sinkende Mortalität führen zu einer Erhöhung des Verhältnisses älterer zu jüngeren Bevölkerungsgruppen. Die Alterung der Bevölkerung wird durch einen positiven Wanderungssaldo gebremst, da die aus dem Ausland zugezogenen Menschen im Durchschnitt jünger sind als die ansässige Bevölkerung: Die Mehrheit der aktuellen Zuwanderer ist zwischen 25 und 35 Jahre alt. Da diese aber ebenfalls altern und sich ihr generatives Verhalten in der Regel an die Verhält-

---

<sup>320</sup> Siehe hierzu: Kessler, D.: Preventing conflicts between generations, in: GP, (21) 1996, S. 444ff.

<sup>321</sup> Vgl. ebenda, S. 445.

<sup>322</sup> Vgl. Birg, H.: Globale und nationale demographische Entwicklung und Wanderungen als Rahmenbedingungen für die sozialen Sicherungssysteme in Deutschland, in: ZVersWiss, (84) 1995, S. 595f.

<sup>323</sup> Vgl. Schmähl, W.: Alterung der Bevölkerung, Mortalität, Morbidität, Zuwanderung und ihre Bedeutung für die Gesetzliche Rentenversicherung - Auswirkungen, Handlungsbedarf und Handlungsmöglichkeiten, in: ZVersWiss, (84) 1995, S. 624f.

<sup>324</sup> Vgl. Birg, H.: Globale und nationale demographische Entwicklung, a.a.O., S. 594.

nisse des Einwanderungslandes anpaßt, kann die Verschiebung der Altersstrukturen langfristig nur gemildert, keinesfalls aber verhindert werden.<sup>325</sup>

Wenn die Sicherungssysteme nach dem Umlageverfahren gestaltet sind, ergeben sich aus der demographischen Entwicklung gravierende Konsequenzen. Beim Umlageverfahren finanzieren die Einzahlungen der Versicherten die Auszahlungen in derselben Periode.<sup>326</sup> Durch eine Veränderung der Altersstruktur wird dieses System gestört: In der nach dem Umlageverfahren gestalteten Rentenversicherung müssen langfristig weniger erwerbstätige Beitragszahler mehr Leistungsempfänger finanzieren.<sup>327</sup> Die Krankenversicherung wird dadurch belastet, daß ältere Menschen häufiger und länger erkranken als jüngere Menschen und diese Belastung durch im Verhältnis immer weniger junge Menschen ausgeglichen werden muß. In gleicher Weise erschwert der zunehmend höhere Anteil älterer Menschen und die längere Lebenserwartung die Finanzierung einer gegebenenfalls vorhandenen Pflegeversicherung, da mehr Pflegebedürftige Leistungen über einen längeren Zeitraum in Anspruch nehmen. Hier spielt eine wesentliche Rolle, daß der Anteil der Pflegebedürftigen vor allem bei den Hochbetagten zunimmt.<sup>328</sup>

Wenn das Finanzierungs- und das Leistungssystem beibehalten wird, müssen in beitragsfinanzierten Sozialversicherungssystemen die Beiträge der aktiven Bevölkerungsgruppen erhöht werden, um die steigenden Leistungen zu finanzieren. Es ergibt sich ein demographisch bedingter Anstieg der Lohnnebenkosten, der die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften belastet. Für Unternehmen in diesen Ländern ist es rational, die absehbaren Lohnkostensteigerungen oder Steuererhöhungen durch Sitz- oder Produktionsverlagerungen ins Ausland zu vermeiden.<sup>329</sup> Haushalte können dieser Belastung nur durch Auswanderung entgehen.<sup>330</sup> Darüber hinaus verändert eine Erhöhung der Lohnkosten die Relation des Preises für Arbeit

---

<sup>325</sup> Vgl. Birg, H.: Globale und nationale demographische Entwicklung, a.a.O., S. 600f.; Jacobs, H.: Migration und Sozialstaat, a.a.O., S. 261.

<sup>326</sup> Siehe hierzu: Gesellschaft für Versicherungswissenschaft und Gestaltung e.V.: Altersversicherung: Finanzierung durch Umlage und Kapitaldeckung, in: Die Sozialversicherung, (52) 1997, S. 94f.; Maurer, R.; Schradin, H. R.: Rentendiskussion und Finanzierungssystem: zur Abgrenzung von Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren in der gesetzlichen und der privaten Rentenversicherung, in: WiSt, (26) 1997, S. 95f.

<sup>327</sup> Siehe hierzu: Erbsland, M.; Wille, E.: Bevölkerungsentwicklung und Finanzierung der Gesetzlichen Rentenversicherung, in: ZVersWiss, (84) 1995, S. 668f.

<sup>328</sup> Siehe hierzu: Bomsdorf, E.: Die demographische Entwicklung in Deutschland und deren mögliche Konsequenzen für die Pflegeversicherung, in: Lebenssituationen älterer Menschen: Beschreibung und Prognose aus interdisziplinärer Sicht, hrsg. von D. Farny u.a., Berlin 1996, S. 365f.; OECD (Hrsg.): Ageing in OECD countries: a critical policy challenge, Paris 1997, S. 52f.

<sup>329</sup> Vgl. Birg, H.: Globale und nationale demographische Entwicklung, a.a.O., S 603f.

<sup>330</sup> Vgl. Kessler, D.: Preventing conflicts between generations, a.a.O., S. 441.

zum Preis für Kapital, so daß Arbeitgeber versuchen werden, Arbeit durch Kapital zu substituieren, mit der Folge einer Erhöhung der Arbeitslosigkeit.

Werden die Sozialversicherungsleistungen nicht durch einkommensbezogene Beiträge, sondern aus dem allgemeinen Steueraufkommen finanziert, ergeben sich demographisch bedingte Erhöhungen der Steuerbelastungen. Durch die zunehmende Steuerlast wird die Attraktivität des deutschen Unternehmens- und Wohnstandorts auch bei dieser Finanzierungsform verringert. Deshalb sind Vorschläge, die Leistungen der Sozialversicherung stärker oder ganz aus dem Steueraufkommen zu finanzieren, kaum geeignet, das Grundproblem einer steigenden Abgabenbelastung zu lösen.<sup>331</sup>

#### **5.4.3.2 Demographische Entwicklung in den Vergleichsländern**

Ob und inwieweit sich die demographische Entwicklung auf die Funktionsfähigkeit der Sozialversicherungssysteme der einzelnen Länder auswirkt, hängt einerseits von der jeweiligen Ausgestaltung der sozialen Sicherungssysteme, andererseits von den demographischen Entwicklungen in den einzelnen Ländern ab.

---

<sup>331</sup> Vgl. SVR: Im Standortwettbewerb, a.a.O., Tz. 276.



Als Indikator für die prognostizierte demographische Entwicklung kann die Anzahl der Personen über 65 Jahren im Verhältnis zu den Personen im Alter zwischen 14 und 65 Jahren herangezogen werden, der sogenannte "Altersquotient 65". Dieser ist gut geeignet, um zukünftige Finanzierungsprobleme der Sozialversicherung aufzuzeigen, da die überwiegend leistungsempfangende Bevölkerungsgruppe im Zähler und die überwiegend finanzierende Bevölkerungsgruppe im Nenner dieser Größe zu finden ist:<sup>332</sup>

	1960	1990	2000	2010	2020	2030
Deutschland	16,0	21,7	23,8	30,3	35,2	49,2
Frankreich	18,8	20,8	23,6	24,6	32,3	39,1
Großbritannien	17,9	24,0	24,4	25,8	31,2	38,7
Niederlande	14,7	19,1	20,8	24,2	33,9	45,1
Schweiz	15,5	22,0	23,6	29,4	37,8	48,6
Luxemburg	15,9	19,9	21,9	25,9	33,2	44,2
Durchschnitt	16,5	21,3	23,0	26,7	33,9	44,2

Abb. 31: Entwicklung des Altersquotienten 65<sup>333</sup>

Die Daten bestätigen die Aussagen über die gleichgerichteten Tendenzen zur Alterung der Bevölkerung in den Ländern der EU. Allerdings ist die Ausgangssituation und die prognostizierte Entwicklung in den Ländern sehr unterschiedlich: In der Bundesrepublik ist bis zum Jahr 2000 ein stetiger Anstieg des Altersquotienten zu erwarten. Ab diesem Zeitpunkt beschleunigt sich die Alterung der Bevölkerung und erreicht im Jahr 2030 ein Spitzenniveau von fast 50. Dies bedeutet stark vereinfacht, daß jeweils zwei Erwerbstätige einen Rentner finanzieren müssen. Diese Prognose läßt erhebliche Zweifel an der Finanzierbarkeit des bisherigen deutschen Sozialleistungsniveaus aufkommen.<sup>334</sup> Eine fast parallele Entwicklung ist in der Schweiz zu erkennen. Großbritannien hat im Vergleich zu Deutschland gegenwärtig einen höheren Altersquotienten. Die Prognose der ferneren Entwicklung ist in Großbritannien aber nicht so dramatisch wie die in der Bundesrepublik Deutschland. In Frankreich ist die Relation älterer Menschen zu Menschen im erwerbsfähigen Alter sowohl von der Ausgangssituation als auch vom Verlauf her günstiger als in Deutschland. In Luxemburg und in den Niederlanden ist, ausgehend von einem gegenwärtig niedrigen Altersquotienten, ebenfalls eine Verschlechterung zu erwarten. Der prognostizierte

<sup>332</sup> Vgl. Krupp, H.-J.; Weeber, J.: Die Zukunft des Sozialstaates, a.a.O., S. 250.

<sup>333</sup> Vgl. OECD (Hrsg.): Ageing in OECD countries, a.a.O., S. 102.

<sup>334</sup> Vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen: Perspektiven staatlicher Ausgabenpolitik, Bonn 1994, Tz. 65.

Altersquotient im Jahre 2020 liegt aber deutlich unter dem in der Bundesrepublik Deutschland.

#### 5.4.4 Alterssicherung

##### 5.4.4.1 Bedeutung des Standortfaktors Alterssicherung

Für die Sicherung des Einkommens im Alter gibt es in allen Industrienationen Alterssicherungssysteme.<sup>335</sup> Diese werden in der Standortdebatte überwiegend unter dem Aspekt der Lohnnebenkosten bzw. der Steuerbelastung diskutiert.

Für die Bevölkerung sind die staatlichen Alterssicherungssysteme ein wichtiges Element der individuellen Lebensplanung. Insofern sind sie aus Sicht der Versicherten daran zu messen, ob und inwieweit sie zur Sicherung der Lebenslage im Alter besser geeignet sind als andere Möglichkeiten der Alterssicherung. Dabei sind die erwartete Relation von Beiträgen und Leistungen und die Übereinstimmung des Absicherungsniveaus mit den individuellen Präferenzen wesentliche Beurteilungskriterien. Wichtig ist in jedem Fall, daß die gesetzliche, obligatorische Alterssicherung weitere, eigenverantwortliche Alterssicherungsmaßnahmen zuläßt.

In gleicher Weise wird aus Sicht der Versicherungsunternehmen eine umfassende staatliche Alterssicherung negativ und eine grundsicherungsorientierte Alterssicherung positiv bewertet, da sich daraus verbesserte Möglichkeiten zum Absatz von Versicherungsschutz ergeben.

Gesetzliche Alterssicherungssysteme, die auf dem Umlageverfahren basieren, sind anfällig gegenüber demographischen Entwicklungen. Dafür ist das Umlageverfahren weitgehend unabhängig von inflationären Entwicklungen: Während das im Rahmen des Anwartschaftsdeckungsverfahrens angesammelte Kapital der Inflation unterliegt, orientiert sich die Beitrags- und Leistungszahlung im Umlageverfahren am laufenden Arbeitsentgelt, das regelmäßig an die Produktivitäts- und die Geldwertentwicklung angepaßt wird.<sup>336</sup>

Des weiteren beeinflußt das in der gesetzlichen Rentenversicherung verwendete Finanzierungssystem das volkswirtschaftliche Wachstum, je nachdem, ob die Finanzierung überwiegend nach dem Umlage- oder dem Kapitaldeckungsverfahren erfolgt.

---

<sup>335</sup> Die Rente aufgrund Alters ist in der Regel nur eine Leistungsart der gesetzlichen Rentenversicherung, zumeist werden auch weitere Risiken gedeckt. Wesentliche Leistungen sind die Renten beim Todesfall eines Erwerbstätigen oder eines Rentners an die Hinterbliebenen oder Renten im Fall der Erwerbsunfähigkeit. Diese Risiken bleiben im folgenden weitgehend unberücksichtigt, betrachtet wird nur die Sicherung durch Renten im Alter.

<sup>336</sup> Vgl. Maurer, R.; Schradin, H. R.: Rentendiskussion und Finanzierungssystem, a.a.O., S. 99.

Aus der mit dem Anwartschaftsdeckungsverfahren verbundenen Kapitalansammlung resultiert eine erhöhte gesamtwirtschaftliche Ersparnisbildung, die regelmäßig nicht nur konsumtiv, sondern auch investiv verwendet wird. Aus einem erhöhten Kapitalstock folgt ein erhöhtes Volkseinkommen in zukünftigen Perioden.<sup>337</sup> Umgekehrt wird bei einer nach dem Umlageverfahren finanzierten Rentenversicherung ein Anspruch auf Rente erworben, ohne daß Kapital gebildet wird. Einzelwirtschaftlich wird die Illusion von Ersparnis erweckt, obwohl gesamtwirtschaftlich gesehen keine Ersparnis vorliegt.<sup>338</sup>

Insgesamt sind für die Bewertung der Alterssicherung die Beitrags- bzw. Steuerbelastung, die Absicherung durch die Sozialversicherungssysteme und die Möglichkeit zusätzlicher privater Absicherung für private Haushalte, die Absatzpotentiale für Versicherungsunternehmen, die Wirkungen auf das Wachstum der Gesamtwirtschaft sowie die Anfälligkeit gegenüber demographischen und inflationären Entwicklungen maßgeblich.

#### 5.4.4.2 Alterssicherungssysteme in den Vergleichsländern

In den meisten Staaten der EU wird Alterssicherung durch mehrere Träger mit unterschiedlichen Organisations- und Finanzierungsprinzipien durchgeführt: durch vornehmlich über das Umlageverfahren finanzierte staatlich organisierte Systeme, die mehr oder weniger kapitalbildende betriebliche Altersversorgung und die privaten Vorsorgeformen. Dieses "Drei-Säulen-Modell" ist überall erkennbar, ist in seinen Einzelsystemen und in der Mischung der drei Säulen aber sehr verschiedenartig organisiert und gestaltet.<sup>339</sup>

---

<sup>337</sup> Siehe zur These der vermehrten Kapitalbildung bei der Finanzierung durch ein Kapitaldeckungsverfahren im Vergleich zum Umlageverfahren: Eekhoff, J.: Beschäftigung und soziale Sicherung, a.a.O., S. 117f.; Felderer, B.: Künftige Umwelten und Versicherungen: Demographische Entwicklung und Versicherungswirtschaft, in: ZVersWiss, (81) 1992, S. 55f.; Issing, O.: Altersversorgung und Standorticherung, in: Handbuch zur Altersversorgung: gesetzliche, betriebliche und private Vorsorge in Deutschland, hrsg. von J.-E. Cramer u.a., Frankfurt a. M. 1998, S. 922f.; SVR: Reformen voranbringen, a.a.O., Tz. 403ff.; Schmähl, W.: Die Alterssicherungssysteme aus gesamtwirtschaftlicher und ordnungspolitischer Sicht, in: Die Alterssicherungssysteme vor der demographischen Herausforderung - das Säulen-Modell der Weltbank als Lösungsansatz, hrsg. von der Gesellschaft für Versicherungswissenschaft und -gestaltung e.V., Bonn 1996, S. 30f.

<sup>338</sup> Vgl. Breyer, F.: Leitlinie für eine Systemkorrektur in der Rentenversicherung, in: Sozialpolitik auf dem Prüfstand: Leitlinien für Reformen, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S. 71.

<sup>339</sup> Vgl. Heubeck, K.: Zur Lage und Entwicklung der Altersversorgungssysteme in Europa, in: ZVersWiss, (84) 1995, S. 580f.

Die Grundzüge der gesetzlichen Alterssicherungssysteme der Vergleichsländer werden in der folgendermaßen Tabelle charakterisiert:

Land	Grundkonzeption der staatlichen Altersvorsorge	Personenkreis	Finanzierung
Deutschland	Erwerbseinkommensbezogene Sozialversicherung	Arbeitnehmer, teilweise Selbständige	Umlageverfahren
Frankreich	Erwerbseinkommensbezogene Sozialversicherung	Arbeitnehmer und ihnen Gleichgestellte	Umlageverfahren
	Obligatorische betriebliche Altersvorsorge		Umlageverfahren
Großbritannien	Staatliche Grundrente	Selbständig und unselbständig erwerbstätige Personen	Umlageverfahren
	Zusatzrentensystem (Möglichkeit eines "Contracting out", wenn eine äquivalente betriebliche Altersversorgung besteht)	Alle unselbständigen Arbeitnehmer mit einem bestimmten Mindesteinkommen	Umlageverfahren
Luxemburg	Erwerbseinkommensbezogene Sozialversicherung	Alle Arbeitnehmer und freiwillig Versicherte	Umlageverfahren mit Deckungszeiträumen von 7 Jahren
Niederlande	Staatliche Grundrente nach dem Wohnsitzprinzip	Alle Einwohner der Niederlande	Umlageverfahren
	Berufliche, obligatorische Vorsorge	Arbeitnehmer und Selbständige bestimmter Branchen	Kapitaldeckungsverfahren
Schweiz	Staatliche Sozialversicherung	Alle Einwohner der Schweiz	Umlageverfahren
	Berufliche, obligatorische Vorsorge.	Alle Arbeitnehmer mit einem bestimmten Mindesteinkommen	Kapitaldeckungsverfahren

Abb. 32: Grundkonzeptionen der Alterssicherungssysteme<sup>340</sup>

Es können zwei Basistypen der Alterssicherungssysteme unterschieden werden. Grundrentensysteme bieten eine Mindestabsicherung großer Bevölkerungsteile und sind überwiegend steuerfinanziert. Typischerweise werden sie durch obligatorische Zusatzversorgungssysteme ergänzt, die eine einkommensabhängige Alterssicherung

<sup>340</sup> Vgl. Böhm, S.: Regel- und Ergänzungssysteme der Alterssicherung im internationalen Vergleich: eine Analyse der Sicherungsziele und ihrer Realisierung in den Niederlanden, der Schweiz und Deutschland, Frankfurt a. M. u.a., 1996, S. 124f.; CEA (Hrsg.): Altersversorgung in Europa 1997, a.a.O., S. 13ff.; The international guide to social security: a country by country overview, hrsg. von H. Bedee u.a., Den Haag 1995, S. 162ff.; Rehfeld, U.; Lankes, F.; Grütz, J.: Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion - Auswirkungen auf die Rentenversicherung, in: Deutsche Rentenversicherung, 1996, S. 812ff.; Soziale Sicherheit in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union: Stand am 1. Juli 1996 und Entwicklung, hrsg. von der Europäischen Kommission, Generaldirektion Beschäftigung, Arbeitsbeziehungen und soziale Angelegenheiten, Luxemburg 1997, S. 228f.

für Erwerbstätige sicherstellen.<sup>341</sup> Der andere Typ der Alterssicherungssysteme sind die erwerbseinkommensbezogenen Sozialversicherungssysteme, die überwiegend durch Beiträge der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber finanziert werden und die eine im wesentlichen von der Höhe und Dauer der Beitragszahlung abhängige Rente gewähren.<sup>342</sup>

Die gesetzlichen Rentensysteme in Deutschland und in Luxemburg entsprechen dem zweiten Typ. In diesen Ländern korrespondiert die Höhe der Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung mit der Höhe der in der Phase der Erwerbstätigkeit gezahlten Beiträge. Eine obligatorische betriebliche Zusatzsicherung gibt es nicht.

Die Alterssicherungssysteme in Großbritannien und in den Niederlanden sind dem anderen Grundtyp der Alterssicherungssysteme zuzurechnen. In den Niederlanden gibt es eine als Einheitsrente gestaltete Basissicherung, die durch eine obligatorische, berufliche Altersvorsorge ergänzt wird. Von dieser Zusatzsicherung werden deutlich über 90% der Arbeitnehmer erfaßt.<sup>343</sup> Diese hohe Durchdringung ist auch aus wirtschaftspolitischer Sicht interessant, denn die Verpflichtung zur beruflichen Vorsorge wird nicht durch den Staat initiiert, sondern erst dann für eine Branche gesetzlich für obligatorisch erklärt, wenn dies von den Arbeitgebern und Arbeitnehmern der Branche beantragt wurde.<sup>344</sup> In Großbritannien ist das staatliche Sicherungssystem aufgeteilt in eine staatliche, einkommensunabhängige Grundrente und eine einkommensabhängige Zusatzrente. Von der Zugehörigkeit zum zweiten Element können sich Arbeitnehmer befreien lassen, wenn sie einem kapitalgedeckten Betriebsrentensystem angehören, das bestimmte Bedingungen vor allem hinsichtlich der Höhe der Rente erfüllt ("Contracting-Out").<sup>345</sup> Insbesondere steuerliche Anreize führen dazu, daß die Möglichkeit des Austritts aus dem gesetzlichen Zusatzversorgungssystem von

---

<sup>341</sup> Vgl. Schmähl, W.: Alterssicherungssysteme aus gesamtwirtschaftlicher und ordnungspolitischer Sicht, a.a.O., S. 26; Steinmeyer, H.-D.: Reformpläne zur Alterssicherung im internationalen Vergleich, in: Deutsche Rentenversicherung, 1997, S. 477.

<sup>342</sup> Vgl. Ruland, F.: Gesetzliche Rentenversicherung, in: Entwicklung der Systeme der sozialen Sicherheit im Europäischen Binnenmarkt, hrsg. von der Gesellschaft für Versicherungswissenschaft und -gestaltung e.V., Bergisch-Gladbach 1990, S. 29f.

<sup>343</sup> Vgl. Steinmeyer, H.-D.: Perspektiven der Alterssicherung in Europa - unter besonderer Berücksichtigung der betrieblichen Altersversorgung, in: Sicherungssysteme in einer alternden Gesellschaft: Perspektiven zwischen Selbstverantwortung und Solidarität, hrsg. von B. Seel, Frankfurt a. M., New York 1990, S. 185; Twaalfhoven, B. E. F. M.: Die Alterssicherung im internationalen Vergleich - Landesbericht Niederlande, in: Deutsche Rentenversicherung, 1998, S. 392f.

<sup>344</sup> Vgl. Böhm, S.: Alterssicherung im internationalen Vergleich, a.a.O., S. 135; CEA (Hrsg.): Altersversorgung in Europa 1997, a.a.O., S. 37.

<sup>345</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Altersversorgung in Europa 1997, a.a.O., S. 29.

mehr als der Hälfte der Arbeitnehmer genutzt wird.<sup>346</sup> Dadurch wird der freiwilligen Altersvorsorge in Großbritannien klare Priorität eingeräumt.

Die Alterssicherungssysteme der Schweiz und Frankreichs sind in der Mitte der beiden Grundsysteme anzuordnen: Einerseits setzt sich die Alterssicherung in diesen beiden Ländern aus der staatlichen Grundversorgung und einer obligatorischen betrieblichen Altersversorgung zusammen, so daß eine gewisse Nähe zu den Systemen Großbritanniens und der Niederlande besteht. Andererseits ist die staatliche Rentenversicherung nach dem Muster der Sozialversicherungssysteme in Deutschland und Luxemburg gestaltet, denn es ist keine Einheitsrente vorgesehen, sondern eine tendenziell von der Höhe der Beitragszahlungen abhängige Rente.

Die Alters- und Hinterbliebenenversicherung in der Schweiz ist eine weitgehend beitragsfinanzierte Sozialversicherung mit dem Ziel der Existenzsicherung für die gesamte Bevölkerung. Die Umverteilungswirkungen dieser staatlichen Alterssicherung, die besonders durch Regelungen zu Mindest- und Höchstrenten erreicht werden, sind stark.<sup>347</sup> Die Mindestsicherung durch die Alters- und Hinterbliebenenversicherung wird ergänzt durch die obligatorische berufliche Altersvorsorge, in der Arbeitnehmer erfaßt werden, deren Bruttogehalt den Betrag der aus der Alters- und Hinterbliebenenversicherung maximal gewährten Altersrente überschreitet.<sup>348</sup> Die Höhe der Beitragszahlung in der obligatorischen beruflichen Altersvorsorge ist abhängig vom Einkommen und dem Alter der Arbeitnehmer; die Versicherungsleistungen werden nach dem individuellen Äquivalenzprinzip kalkuliert.<sup>349</sup>

In Frankreich richtet sich die Höhe der Altersrenten aus der staatlichen Rentenversicherung, in die alle Arbeitnehmer verpflichtend einbezogen sind, nach dem Erwerbseinkommen bzw. den geleisteten Beiträgen in den 25 einkommensstärksten Jahren des Erwerbslebens. Die staatliche Sozialversicherung wird ergänzt durch eine obligatorische betriebliche Altersversorgung, in die alle Arbeitnehmer einbezogen werden. Für Führungskräfte gibt es eine weitere obligatorische Zusatzversicherung, damit auch für höhere Einkommensteile Rentenansprüche erworben werden. In Frank-

---

<sup>346</sup> Vgl. Steinmeyer, H.-D.: Perspektiven der Alterssicherung in Europa, a.a.O., S. 193; derselbe: Reformpläne zur Alterssicherung im internationalen Vergleich, a.a.O., S. 480f.; Wittrock, A.: Die Alterssicherung im internationalen Vergleich - Landesbericht Vereinigtes Königreich, in: Deutsche Rentenversicherung, 1998, S. 386f.

<sup>347</sup> Siehe hierzu Casmir, B.: Staatliche Rentenversicherungssysteme im internationalen Vergleich: eine Studie über die Systeme im Großbritannien, den Niederlanden, der Schweiz, den Vereinigten Staaten von Amerika, Österreich und der Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt a. M. 1989, S. 345ff.; Glombik, M.: 50 Jahre Alters- und Hinterbliebenenversicherung in der Schweiz, in: Die Rentenversicherung, (39) 1998, S. 31.

<sup>348</sup> Vgl. Böhm, S.: Alterssicherung im internationalen Vergleich, a.a.O., S. 133.

<sup>349</sup> Vgl. Brombacher-Steiner, M. V.: Das Drei-Säulen-Modell der Schweiz, in: Deutsche Rentenversicherung, 1998, S. 436f.

reich wird auch die obligatorische berufliche Altersvorsorge im Umlageverfahren betrieben.<sup>350</sup>

Die unterschiedlichen Konzeptionen haben erhebliche Konsequenzen auf die Funktionsfähigkeit der Alterssicherungssysteme bei veränderten demographischen Rahmenbedingungen. Die Konzentration auf das Umlageverfahren in Deutschland, Frankreich und in Luxemburg macht die Alterssicherungssystem für demographische Entwicklungen besonders anfällig. Hingegen wird die Funktionsfähigkeit der obligatorischen beruflichen Vorsorge, die mit Ausnahme Frankreichs durch ein Kapitaldeckungsverfahren finanziert wird, durch die demographischen Veränderungen weniger beeinträchtigt. Außerdem ist zu erwarten, daß die Ansammlung von Kapital Investitionen fördert und damit zu mehr Wachstum führt. Eine Reduzierung der Lohnkosten ist hingegen nicht zu erwarten, da die Beiträge zur beruflichen Altersversorgung in der Regel teilweise von den Arbeitgebern getragen werden. Dennoch ist davon auszugehen, daß Arbeitgeber eine eigenverantwortliche betriebliche Altersversorgung der Beitragszahlung in ein allgemeines umlagefinanziertes System vorziehen, z.B. aufgrund der mit der Bildung von Pensionsrückstellungen verbundenen finanzwirtschaftlichen Vorteile.<sup>351</sup>

---

<sup>350</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Altersversorgung in Europa 1997, a.a.O., S. 26f.; The international guide to social security, a.a.O., S. 162f.

<sup>351</sup> Vgl. Heubeck, K.: Altersversorgungssysteme in Europa, S. 587f.

Bei der Höhe der Beiträge für und der Leistungen aus der gesetzlichen und der obligatorischen Alterssicherung ergibt sich folgendes Bild:

	Typ	Beiträge (in % des Bruttoeinkommens)			Staatliche Zuschüsse	Niveau der Alterssicherung (in % des letzten Nettoeinkommens)	
		Beitragsbemessungsgrenze (ECU)	AN	AG			Gesamt
Deutschland	Gesetzliche Rentenversicherung	50.105 (West); 42.589 (Ost)	10,15 <sup>1</sup>	10,15 <sup>1</sup>	20,3 <sup>1</sup>	Ja (ca. 20% der Gesamtausgaben)	Ca. 70%
Frankreich	Gesetzliche Rentenversicherung	24.879	6,55 <sup>2</sup>	9,8 <sup>2</sup>	16,35 <sup>2</sup>	Ja	Zusammen ca. 80,0%
	Berufliche, obligatorische Vorsorge <sup>3</sup>	-	2,5	3,75	6,25	Nein	
Großbritannien	Grundrente und Zusatzrente	Staffelung nach der Höhe der Einkommen	0-10,0 <sup>4</sup>	0-10,0 <sup>4</sup>	0-20,0 <sup>4</sup>	Nein	Ca 35%
Luxemburg	Gesetzliche Rentenversicherung	66.559	8,0	8,0	16,0	Ja (8% der Bruttoverdienste und 50% der Verwaltungskosten)	k.A.
Niederlande	Staatliche Rente	21.094	15,4 <sup>2</sup>	-	15,4 <sup>2</sup>	Nein	Zusammen ca. 70%
	Berufliche, obligatorische Vorsorge	-	einkommensabhängige, paritätische Beitragszahlung			Nein	
Schweiz	Gesetzliche Rentenversicherung	-	4,2 <sup>5</sup>	4,2 <sup>5</sup>	8,4 <sup>5</sup>	Ja, (ca. 30% der Gesamtausgaben)	Zusammen ca. 60%
	Berufliche, obligatorische Vorsorge	-	3,5-9,0	3,5-9,0	7,0-18,0	Nein	

<sup>1</sup> Inklusive des Beitrags für das Invaliditätsrisiko und die Hinterbliebenenversorgung.

<sup>2</sup> Ohne Beiträge zur Deckung des Invaliditätsrisikos.

<sup>3</sup> Beiträge und Leistungen des Zusatzrentensystems für alle Arbeitnehmer.

<sup>4</sup> Gesamtbeitrag für alle Sozialversicherungszweige. Die Beiträge werden nicht auf den gesamten Lohn angewandt, sondern jeweils auf bestimmte Einkommensabschnitte. Für Arbeitnehmer, die aus der Zusatzrente ausgetreten sind, wird ein Beitragsrabatt gewährt.

<sup>5</sup> Ohne Beiträge zur Deckung des Invaliditätsrisikos. Die Beiträge für Selbständige betragen 7,8% des Einkommens.

Abb. 33: Finanzierung und Leistungen der Alterssicherungssysteme 1996<sup>352</sup>

<sup>352</sup> Vgl. Böhm, S.: Alterssicherung im internationalen Vergleich, a.a.O., S. 138f.; CEA (Hrsg.): Altersversorgung in Europa 1997, a.a.O., S. 13ff.; Brombacher-Steiner, M. V.: Das Drei-Säulen-Modell der Schweiz, a.a.O., S. 435; Euroatlas: Soziale Sicherheit im Vergleich, a.a.O., S. 94f., The international guide to social security, a.a.O., S. 164ff.; Hauser, R.: Annäherung der sozialen Sicherung in der Europäischen Union, S. 147f.; Soziale Sicherheit in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, a.a.O., S. 110f.



In Deutschland ist im Vergleich zum Ausland eine hohe Belastung der Löhne durch Rentenversicherungsbeiträge zu bemerken, die aus einem hohen Beitragssatz und einer hohen Beitragsbemessungsgrenze resultiert. In keinem der Vergleichsländer sind die Belastungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung bzw. der Grundrente höher. Selbst die Beitragssätze in Großbritannien, die alle Zweige der Sozialversicherung abdecken, sind allenfalls bei hohen Einkommen höher als die isolierten Rentenversicherungsbeiträge in Deutschland. In Frankreich ergibt sich erst dann ein höherer Gesamtbeitrag als in Deutschland, wenn zu den Beiträgen zur gesetzlichen auch die Beiträge zur obligatorischen betrieblichen Alterssicherung addiert werden. Für die anderen Länder kann eine Gesamtbelastung nicht festgestellt werden, da die berufliche Vorsorge größtenteils tarifvertraglich oder einzelwirtschaftlich vereinbart wird und die Beitragssätze daher uneinheitlich sind. Dies gilt beispielsweise für die Schweiz, wo der Beitragssatz zur obligatorischen Zusatzversorgung nach Altersgruppen gestaffelt ist.

Die Höhe der Leistungen in den Vergleichsländern ist aufgrund der vielfältigen Verteilungswirkungen der Rentensysteme schwer vergleichbar.<sup>353</sup> Um dennoch eine Betrachtung des Sicherungsniveaus zu ermöglichen, wird das Nettorentenniveau eines ledigen Arbeitnehmers verwendet, der 40 Jahre lang ein durchschnittliches Einkommen erzielt hat.<sup>354</sup> Das so definierte Niveau der Alterssicherung aus der staatlichen Rentenversicherung in Deutschland ist vergleichsweise hoch. In den anderen Ländern ergibt erst die Summe aus gesetzlicher und obligatorischer beruflicher Alterssicherung ein der deutschen Absicherung vergleichbares Niveau. Relativ gering ist das durch die staatliche und die obligatorische Alterssicherung erreichte Absicherungsniveau in Großbritannien.

Ob das hohe obligatorische Sicherungsniveau in den Ländern Deutschland, Frankreich und der Schweiz dem Subsidiaritätsprinzip entspricht, ist fraglich. Die Lösung der Niederlande und Großbritanniens, sich weitgehend auf eine staatliche Mindestsicherung zurückzuziehen, ist aus ordnungspolitischer Sicht vorzuziehen. Durch die gewählten Modelle des "Contracting-Out" bzw. der erst auf Antrag der Tarifparteien obligatorischen beruflichen Altersvorsorge wird die Alterssicherung teilweise auf private Institutionen delegiert. Auch aus Sicht der Versicherungsunternehmen wird ein geringes Sicherungsniveau aufgrund der dadurch entstehenden Absatzpotentiale

---

<sup>353</sup> Verteilungswirkungen bleiben in der Analyse unberücksichtigt. Siehe hierzu: Hauser, R.: Annäherung der sozialen Sicherung in der Europäischen Union, a.a.O., S. 147ff.; Rechmann, S.: Das Beitrags-Leistungsverhältnis in ausgewählten Ländern der Europäischen Union, in: Sozialer Fortschritt, (44) 1995, S. 269ff.

<sup>354</sup> Das Nettorentenniveau ist das Verhältnis der Nettorente zum letzten Nettoarbeitseinkommen aus aktiver Beschäftigung. Der Nettobetrag ergibt sich jeweils aus der Bruttorente bzw. dem Bruttoarbeitseinkommen, von dem Sozialversicherungsbeiträge und direkte Steuern abgezogen werden.

für Altersvorsorgeprodukte positiv bewertet. Auch private Haushalte werden die Möglichkeiten einer selbständigen Vorsorge begrüßen, sofern sie in der Lage sind, die Notwendigkeit der Altersvorsorge zu erkennen und geeignete Altersvorsorgeformen zu wählen.

Gegenüber demographischen Entwicklungen ist das deutsche Alterssicherungssystem sehr anfällig. Ähnliches gilt für Luxemburg und Frankreich.<sup>355</sup> Dort ist die Prognose der demographischen Entwicklung aber günstiger als in Deutschland. In diesen Ländern muß die hohe Abhängigkeit vom Umlageverfahren in Verbindung mit einem hohen Sicherungsniveau zwangsläufig zu gravierenden Finanzierungsproblemen führen, wenn keine Reformen der Systeme erfolgen. Die Perspektiven der anderen Ländern sind positiver, zum einen bedingt durch eine günstigere Entwicklung der Altersstruktur, zum anderen aufgrund der jeweiligen Grundkonzeption oder bereits erfolgter Umgestaltung der Alterssicherung in Richtung einer vermehrten Kapitaldeckung.

Insgesamt wird die Standortattraktivität Deutschlands durch die hohe derzeitige und zukünftig zu erwartende Belastung der Löhne durch Rentenversicherungsbeiträge vermindert. Für Unternehmen sind höhere Produktionskosten durch steigende Lohnnebenkosten zu befürchten. Für private Haushalte verschlechtert sich das Sicherungsniveau, da die demographische Entwicklung zu einem schlechteren Verhältnis von Beiträgen und Leistung führt: Trotz der hohen Abgabebelastungen sinkt das in Zukunft zu erwartende Sicherungsniveau; die Notwendigkeit zusätzlicher Vorsorge steigt, ohne daß die Vorsorgefähigkeit verbessert wird. Um die Attraktivität des Standorts Deutschland zu erhalten, müßten bereits heute Systemanpassungen in die Wege geleitet werden, besonders beim Finanzierungsverfahren.<sup>356</sup> Wegen der langen Ansparzeiten kann eine verstärkte Finanzierung durch das Anwartschaftsdeckungsverfahren nur langfristig erfolgen, da eine Umstellung vom Umlage- auf das Anwartschaftsdeckungsverfahren zu einer Doppelbelastung der erwerbstätigen Bevölkerungsteile führen würde: Einerseits müßten sie die derzeitigen Renten finanzieren, andererseits Kapital für den eigenen Ruhestand ansparen.<sup>357</sup>

---

<sup>355</sup> Siehe hierzu: Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Finanzierungsprobleme staatlicher Rentensysteme: Marktpotential für Lebensversicherer, *sigma*, 1998, H. 8, S. 20ff.

<sup>356</sup> Vgl. Issing, O.: Altersversorgung und Standortsicherung, a.a.O., S. 925f.; SVR: Reformen voranbringen, a.a.O., Tz. 403.

<sup>357</sup> Siehe hierzu: Burger, A.: Pro und kontra Kapitaldeckungsverfahren, in: *VW*, (52) 1997, 1670f.; Glismann, H. H.; Horn, E.-J.: Das staatliche Rentensystem in Deutschland, in: *WiSt*, (25) 1996, S. 403; Heubeck, K.: Altersversorgungssysteme in Europa, a.a.O., S. 585.

## 5.4.5 Sicherungssysteme für das Krankheits- und das Pflegerisiko

### 5.4.5.1 Bedeutung der Standortfaktors Sicherungssysteme für das Krankheits- und das Pflegerisiko

Die Bedeutung dieses Standortfaktors ergibt sich einerseits aus den für alle Sozialversicherungszweige gültigen Faktoren. Andererseits sind bei diesem Standortfaktor einige spezielle Aspekte zu berücksichtigen.

Zu den allgemeinen Aspekten gehören erstens die Finanzierung der Sozialversicherungszweige mit ihren Wirkungen auf die Lohnnebenkosten oder die Steuerbelastung. Zweitens beeinflusst die staatliche Absicherung die Möglichkeiten der privaten Absicherung für private Haushalte, was sich wiederum auf die Absatzpotentiale der privaten Versicherungsunternehmen auswirkt. Folgt man dem wirtschaftspolitischen Grundsatz, daß sich der Staat auf eine Mindestsicherung beschränken sollte, ergibt sich das Problem der Definition einer Mindestsicherung, denn die Grenze zwischen einer Grundversorgung und einer darüber hinausgehenden Versorgung ist fließend.<sup>358</sup>

Der dritte allgemeine Aspekt ist die Anpassungsfähigkeit der sozialen Sicherungssysteme an die Bevölkerungsentwicklung. Die gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung wird in der Regel im Umlageverfahren finanziert und ist insofern anfällig gegenüber demographischen Entwicklungen. In der Privatversicherung gibt es zwei Systeme, die unterschiedlich geeignet sind, das Problem der Bevölkerungsalterung zu bewältigen: Zum einen kann die private Krankenversicherung nach Art der Schadenversicherung mit kurzfristigen Verträgen betrieben werden. Dann werden die individuell erwarteten Risikokosten eines Jahres durch die individuellen Prämieinnahmen eines Jahres gedeckt. Dabei werden keine Rücklagen für die älteren Lebensjahre der versicherten Person gebildet, die Prämien steigen im Alter in gleichem Maße wie die Schadenerwartungswerte. Jüngere Versicherte werden dadurch nicht belastet; allerdings müssen ältere Versicherte hohe, ihrem tatsächlichen Risiko entsprechende Versicherungsbeiträge zahlen. Zum anderen gibt es private Kranken- und Pflegeversicherungsverträge auf langfristiger oder lebenslänglicher Basis, bei denen Rückstellungen für Steigerungen des Krankheits- und Pflegerisikos im Alter gebildet werden. Theoretisch ist bei unveränderten Kalkulationsgrundlagen, insbesondere unveränderter Mortalität, Morbidität und unveränderter Kosten der Krankheitsbehandlung und der Pflegedienstleistungen, keine altersbedingte Prämienerrhöhungen erforder-

---

<sup>358</sup> Siehe hierzu: Schulenburg, J.-M. Graf von der: Grundsicherung durch Gesetzliche Krankenversicherung, Nachfrage nach ergänzenden Krankenversicherungssystemen: einige theoretische Überlegungen, in: Dieter Farny und die Versicherungswissenschaft, hrsg. von R. Schwelber, Karlsruhe 1994, S. 441.

lich.<sup>359</sup> Dadurch ist die Finanzierbarkeit des Kranken- und des Pflegeversicherungsschutzes in späteren Lebensjahren eher gesichert. Dieses System ist daher besser geeignet, Bevölkerungsalterungen abzufedern.

Ein spezieller Aspekt der Bedeutung des Standortfaktors staatliche Absicherung gegen das Krankheits- und das Pflegerisiko ist die Frage, ob alle Bevölkerungsteile Zugang zu einer Mindestabsicherung haben. Diese soziale Anforderung basiert darauf, daß Krankheit oder Pflegebedürftigkeit für natürliche Personen existenzgefährdende Risiken sind, einerseits aufgrund der erheblichen Kosten einer medizinischen Behandlung oder einer dauerhaften Pflege, andererseits aufgrund des durch Erkrankung oder Pflegedürftigkeit entgangenen Arbeitseinkommens. Eine Mindestsicherung ist vor allem für die Personen wichtig, die auf privaten Versicherungsmärkten aufgrund unverschuldeter individueller Vorerkrankungen oder Veranlagungen zu Krankheiten Versicherungsschutz nicht oder nur zu sozial nicht vertretbaren Preisen erhalten würden.

Im Rahmen der Standortdiskussion wird schließlich auch die Bedeutung des Gesundheitswesens als einer der größten Wirtschaftssektoren betont.<sup>360</sup> Dabei wird argumentiert, daß eine Ausgabensteigerung im Gesundheitswesen bzw. in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung nicht zwangsläufig negativ zu bewerten ist, weil damit Beschäftigungseffekte im Gesundheitssektor verbunden sind. Um die Wirkung der gesetzlichen Krankenversicherung auf die Beschäftigung im Gesundheitswesen zu untersuchen, wurden vom Sachverständigenrat für die Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen die Effekte einer Erhöhung der Beiträge zur Krankenversicherung (als Folge zunehmender Ausgaben) den negativen Folgen der höheren Lohnkosten in anderen Wirtschaftszweige gegenübergestellt. Das Ergebnis dieser Untersuchungen ergab, daß durch Beitragssatzerhöhungen in der gesetzlichen Krankenversicherung im Gesundheitswesen mehr Arbeitsplätze entstehen, als Beschäftigungsrückgänge in anderen Bereichen zu verzeichnen wären.<sup>361</sup> Wie problematisch eine solche Argumentation ist, zeigt die Fortführung des Gedankens: Wenn Beitragssatzerhöhungen Arbeitsplätze schaffen, müßten die Ausgaben im Gesundheitswesen einfach so lange gesteigert werden, bis die Unterbeschäftigung abgebaut ist.

---

<sup>359</sup> Vgl. Bastiani, A.: Die private Krankenversicherung in ausgewählten Ländern der Europäischen Union: eine vergleichende Analyse vor und nach der Deregulierung, Karlsruhe 1995, S. 9f.; CEA (Hrsg.): Die Krankenversicherung in Europa 1997, Paris 1997, S. 11.

<sup>360</sup> Vgl. Sandler, H.: Standortfaktor Gesundheit, in: Arbeit und Sozialpolitik, (50) 1996, H 3 /4, S. 48f.

<sup>361</sup> Vgl. Felkner, C.: "Gesundheitswesen in Deutschland" - Kostenfaktor und Zukunftsbranche, in: Sozialer Fortschritt, (45) 1996, S. 261f.; Pfeiffer, D.: SVR: Positive Beschäftigungseffekte durch Gesundheitsausgaben - Wirtschaftlichkeit durch mehr Wettbewerb mobilisieren, in: Die Ersatzkasse, (76) 1996, S. 398f.

Für die Beurteilung des Standortfaktors gesetzliche Sicherungssysteme für das Krankheits- und das Pfliegerisiko in den Vergleichsländern sind zusammenfassend folgende Aspekte zu berücksichtigen: Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht sind insbesondere die Lohn- und Steuerbelastung sowie die Anpassungsfähigkeit an unterschiedliche demographische Entwicklungen zu beachten, aus Sicht der Versicherungsunternehmen die durch staatliche Sicherungssysteme begrenzten Absatzmöglichkeiten von privatem Versicherungsschutz, aus Sicht der Versicherungsnehmer die Verfügbarkeit des gesetzlichen Versicherungsschutzes und die Möglichkeit der den individuellen Präferenzen entsprechenden ergänzenden oder substitutiven Nachfrage von privatem Versicherungsschutz.

#### 5.4.5.2 Sicherungssysteme für das Krankheitsrisiko in den Vergleichsländern

Bei den Sicherungssystemen für das Krankheitsrisiko sind folgende Basistypen zu unterscheiden:<sup>362</sup>

- Nationale Gesundheitsdienste bieten der gesamten Bevölkerung Zugang zu den Sachleistungen medizinischer Einrichtungen. Die Finanzierung erfolgt überwiegend aus Steuermitteln.
- Sozialversicherungssysteme sehen für Teile der Gesamtbevölkerung eine Pflichtversicherung vor. Die Finanzierung erfolgt vor allem durch einkommensabhängige Beiträge, die zumeist von Arbeitgebern und Arbeitnehmern getragen werden. Die Leistungen werden entweder nach dem Sachleistungsprinzip oder nach dem Kostenerstattungsprinzip erbracht.<sup>363</sup>
- In privaten Krankenversicherungssystemen versichern sich natürliche Personen freiwillig bei privaten Versicherungsträgern. Die Finanzierung erfolgt über Beiträge, die dem individuellen Krankheits- bzw. Pfliegerisiko entsprechen. Versicherungsleistungen werden in der Regel nach dem Kostenerstattungsprinzip erbracht.

---

<sup>362</sup> Vgl. Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Gesundheitsausgaben in 8 Ländern: Ausgabenwachstum als Problem für Sozialversicherungssysteme und Privatversicherer, sigma, H.1, 1993, S. 3f.

<sup>363</sup> Beim Kostenerstattungsprinzip werden medizinische Leistungen von Ärzten, Krankenhäusern etc. erbracht, die der Patient bezahlt. Die Ausgaben werden nach Maßgabe des Versicherungsschutzes von der Krankenversicherung erstattet. Beim Sachleistungsprinzip wird die medizinische Leistung direkt vom Krankenversicherer entlohnt, ohne daß zwischen dem Patienten und dem Leistungserbringer Zahlungen erfolgen.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Hauptmerkmale der gesetzlichen Sicherungssysteme sowie die sich daraus ergebende Funktion und Bedeutung der privaten Krankenversicherung in den Vergleichsländern beschrieben:

	Staatliches Krankenversicherungssystem		Private Krankenversicherung	
	Grundkonzeption	Versicherter Personenkreis	Funktion	Bedeutung
Deutschland	Gesetzliche Sozialversicherung nach dem Sachleistungsprinzip	Arbeitnehmer mit einem Einkommen unterhalb einer VPflichtgrenze, teilweise Familienangehörige u.a. (ca. 90% der Bevölkerung)	1. Alternativfunktion für nicht pflichtversicherte Bevölkerungsteile 2. Ergänzungsfunktion für Pflichtversicherte	Ca. 9% der Bevölkerung sind bei einer privaten Krankenversicherung vollversichert, ca. 8% haben eine Zusatzversicherung zur gesetzl. KrankenV
Frankreich	Gesetzliche Sozialversicherung nach dem Kostenerstattungsprinzip	Arbeitnehmer, teilweise Familienmitglieder u.a. (ca. 99% der Bevölkerung)	Ergänzungsfunktion, insb. aufgrund hoher Selbstbehalte	Ca. 85% der Bevölkerung sind privat Zusatzversichert
Großbritannien	Staatlicher Gesundheitsdienst nach dem Sachleistungsprinzip	Alle Einwohner	Ersatz- bzw. Ergänzungsfunktion (keine Befreiungsmöglichkeit aus dem staatlichen Gesundheitsdienst)	Ca. 11% der Bevölkerung sind zusätzlich privat krankenversichert
Luxemburg	Gesetzliche Sozialversicherung nach dem Kostenerstattungsprinzip	Nahezu die gesamte Bevölkerung: Arbeitnehmer, Beamte und Selbständige, Familienangehörige u.a.		Weite Verbreitung der Zusatzversicherung für Krankenhaus- und zahnmedizinische Behandlung
Niederlande	1. Grundsicherung nach dem Sachleistungsprinzip	Arbeitnehmer mit einem Einkommen unter einer VPflichtgrenze, teilweise Familienmitglieder u.a. (ca. 63% der Bevölkerung)	1. Alternativfunktion, aber durch strikte Trennung nur für bestimmte Bevölkerungsteile 2. Ergänzungsfunktion	Arbeitnehmer mit einem Einkommen oberhalb einer VPflichtgrenze und Selbständige sind vollversichert (ca. 32% der Bevölkerung)
	2. Außergewöhnliche Krankheitskosten	Alle Einwohner	-	-
Schweiz	Pflicht zur Krankenversicherung bei Krankenkassen oder privaten Versicherungsunternehmen nach dem Kostenerstattungsprinzip	Alle Einwohner	Ergänzungsfunktion	Ca. 2,6% der schweizerischen Bevölkerung haben eine private ZusatzkrankenV (insb. im zahnmedizinischen Bereich)

Abb. 34: Grundkonzeptionen der gesetzlichen Absicherungssysteme für das Krankheitsrisiko<sup>364</sup>

<sup>364</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Die Krankenversicherung in Europa 1997, a.a.O., S. 24ff.; Euroatlas: Soziale Sicherheit im Vergleich, a.a.O., S. 34f.; GDV (Hrsg.): Marktentwicklung und Marktstruktur der privaten Krankenversicherung in Deutschland und Europa, Bonn 1997, S. 60ff.; Schneider, M.; Biene-Dietrich, P.: Gesundheitssysteme im internationalen Vergleich: laufende Berichterstattung zu ausländischen Gesundheitssystemen, Augsburg 1993, S. 165ff., Soziale Sicherheit in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, a.a.O., S. 132ff.

Das Krankenversicherungssystem Großbritanniens ist der staatlichen, steuerfinanzierten Gesundheitsversorgung für alle Einwohner zuzuordnen. Eine Befreiung von der gesetzlichen Gesundheitsversorgung ist nicht möglich. Personen, die die medizinische Versorgung als unzureichend empfinden, können privaten Versicherungsschutz nehmen, bleiben aber nach wie vor Mitglied der staatlichen Gesundheitsversorgung.<sup>365</sup>

Die gesetzliche Absicherung für das Krankheitsrisiko in Deutschland, den Niederlanden und Luxemburg ist als Sozialversicherung gestaltet. Die wesentlichsten Unterschiede zwischen diesen Ländern sind der einbezogene Personenkreis und die Arbeitsteilung mit dem privaten Krankenversicherungssektor. In Luxemburg ist nahezu die gesamte Bevölkerung in die gesetzliche Krankenversicherung eingeschlossen. Die private Krankenversicherung hat primär ergänzenden Charakter.<sup>366</sup> In Deutschland und in den Niederlanden besteht ein sogenanntes gegliedertes Krankenversicherungssystem, in dem nur bestimmte Berufs- bzw. Einkommensgruppen gesetzlich versichert sind. In Deutschland besteht für die meisten Personen, die nicht zwangsweise in die gesetzliche Krankenversicherung einbezogen sind, die Wahlmöglichkeit zwischen einer freiwilligen Mitgliedschaft in der Sozialversicherung oder der privaten Versicherungsnahme. In den Niederlanden gibt es generell keine Wahlmöglichkeit; entweder unterliegen Personen der Sozialversicherungspflicht oder sie können sich ausschließlich bei privaten Krankenversicherungsunternehmen versichern.<sup>367</sup>

Ergänzend zum Grundsystem gibt es in den Niederlanden eine die gesetzliche Grundversorgung ergänzende Pflichtversicherung für alle Einwohner. Durch diese Pflichtversicherung werden besonders gravierende Risiken gedeckt, etwa die Kosten der Altenpflege oder die Versorgung von geistig und körperlich Behinderten, Blinden oder Tauben.<sup>368</sup>

In der Schweiz müssen sich alle Bürger in der gesetzlichen Krankenversicherung pflichtversichern. Dadurch wird eine Grundversorgung für ambulante und stationäre Gesundheitsdienstleistung gewährleistet. Diese erstreckt sich jedoch nicht auf die

---

<sup>365</sup> Vgl. GDV (Hrsg.): *Krankenversicherung in Deutschland und Europa*, a.a.O., S. 61.

<sup>366</sup> Vgl. Schneider, M.; Biene-Dietrich, P.: *Gesundheitssysteme im internationalen Vergleich*, a.a.O., S. 311f.

<sup>367</sup> Vgl. GDV (Hrsg.): *Krankenversicherung in Deutschland und Europa*, a.a.O., S. 82f.; Schneider, M.; Biene-Dietrich, P.: *Gesundheitssysteme im internationalen Vergleich*, a.a.O., S. 326f.

<sup>368</sup> Vgl. Vandermeulen, L.: *Niederlande*, in: *Finanzierungssysteme im Gesundheitswesen: ein internationaler Vergleich*, hrsg. von A. Stepan, Wien 1997, S. 61.

zahnärztliche Behandlung.<sup>369</sup> Grundsätzlich können auch private Versicherungsunternehmen gesetzlichen Krankenversicherungsschutz anbieten. Dabei müssen aber verschiedene Bedingungen eingehalten werden. Dazu gehören die Erhebung von alters- und geschlechtsunabhängigen Einheitsprämien, die Teilnahme an einem branchenweiten Risikoausgleich, die Einhaltung eines Gewinnverbots und die Unterstellung unter eine staatliche Aufsicht.<sup>370</sup> Der Wettbewerb der privaten Versicherer mit den Krankenkassen ist also nur unter eingeschränkten Bedingungen möglich; deshalb ist es auch nicht verwunderlich, daß private Versicherungsunternehmen in diesem Geschäftsfeld bislang nicht aktiv sind. Private Versicherungsunternehmen sind daher primär im komplementären Krankenversicherungsgeschäft tätig, stehen aber in diesem Bereich mit den Krankenkassen im Wettbewerb, die ebenfalls Zusatzversicherungsprodukte anbieten dürfen.<sup>371</sup>

Staatliche Systeme, die großen Teilen der Bevölkerung die Pflicht zur gesetzlichen Krankenversicherung auferlegen, begrenzen die Möglichkeiten der Versicherungsunternehmen, privaten Versicherungsschutz abzusetzen, etwa die Systeme in Frankreich und in Luxemburg, in denen privater Versicherungsschutz überwiegend komplementären Charakter hat. Insofern ist das gegliederte Krankenversicherungssystem Deutschlands und der Niederlande, in dem sich bestimmte Bevölkerungsgruppen gegen das Krankheitsrisiko privat versichern können, aus Sicht der Versicherungsunternehmen positiv zu beurteilen. Dies gilt vor allem für die Niederlande, wo ein weit aus größerer Teil der Bevölkerung privaten Vollversicherungsschutz gegen Krankheitsrisiken besitzt als in Deutschland. In Großbritannien besteht eine ganz andere Situation: Der hohe Anteil der Privatversicherung ist in erster Linie auf Versicherte zurückzuführen, denen das gesetzliche Leistungsniveau zu gering ist, und die sich deshalb bei privaten Versicherungsträgern versichern.

In Deutschland stehen im Unterschied zu den Niederlanden private und öffentliche Versicherungsträger in Teilbereichen im Wettbewerb, wenn Wahlmöglichkeiten zwischen einer Vollversicherung im privaten und im gesetzlichen System bestehen. In der Schweiz besteht diese Wahlmöglichkeit der Versicherten theoretisch sowohl in der Grundabsicherung als auch in der Zusatzversorgung, praktisch aber nur in der Zusatzversorgung. In den Niederlanden dürfen die Krankenkassen im Bereich der Zusatzversicherungen mit den privaten Versicherungsunternehmen konkurrieren.<sup>372</sup>

---

<sup>369</sup> Vgl. GDV (Hrsg.): Krankenversicherung in Deutschland und Europa, a.a.O., S. 92f., Oberender, P.: Leitlinien für eine Systemkorrektur in der Krankenversicherung, in: Sozialpolitik auf dem Prüfstand: Leitlinien für Reformen, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S. 105.

<sup>370</sup> Vgl. Insurance in EU and in Switzerland, a.a.O., S. 352f.; Lohéac, F.: Health insurance in Europe, in: European Insurance Market, 1997, Nr. 134, S. 140.

<sup>371</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Die Krankenversicherung in Europa 1997, a.a.O., S. 25f.

<sup>372</sup> Vgl. ebenda, S. 68.



Dieser Wettbewerb zwischen den Systemen fördert die Wirtschaftlichkeit der jeweiligen Versicherungsträger.

Die sozialen Anforderungen der Verfügbarkeit einer allgemeinen Sicherung auch im Falle von Vorerkrankungen werden von allen Krankenversicherungssystemen gut erfüllt. In Deutschland sorgt die Einbeziehung großer Teile der Bevölkerung in die gesetzliche Krankenversicherung sowie weitgehende freiwillige Versicherungsmöglichkeiten für eine ausreichende Krankenversorgung auch gesundheitlich belasteter Menschen. In Luxemburg und in Frankreich wird nahezu die gesamte Bevölkerung von der sozialen Krankenversicherung erfaßt. Die schweizerische Pflichtversicherung sieht einen Annahmepflicht der Versicherer und Einheitsbeiträge vor. Großbritannien sorgt mit seinem staatlichen Gesundheitsdienst für einen allgemeinen Zugang zu Gesundheitsleistungen. In den Niederlanden sind bestimmte Personengruppen zwar auf die Privatversicherung angewiesen, die Beiträge grundsätzlich auch nach dem Gesundheitszustand differenziert. Für krankheitsbelastete Menschen müssen die privaten Krankenversicherer aber einen Tarif bereitstellen, der Standardleistungen nach gesetzlichem Niveau bietet und bei dem die Prämie gesetzlich bestimmt wird.<sup>373</sup> In den Vergleichsländern wird also auf unterschiedliche Weise gewährleistet, daß auch vorerkrankte Personen Versicherungsschutz für das Krankheitsrisiko erhalten.

---

<sup>373</sup> Vgl. ebenda, S. 66f.

Die folgende Tabelle enthält nähere Informationen zur Finanzierung und zu den Leistungen aus den jeweiligen staatlichen Sicherungssystemen:

	Beiträge			Gesamt (%)	Leistungen	
	Beitragsmessung (in % (ECU))	AN (%)	AG (%)		Selbstbeteiligung	Höhe des Krankengeldes <sup>1</sup>
Deutschland	37.579 (West), 31.942 (Ost)	6,7 (West), 6,65 (Ost)	6,7 (West), 6,65 (Ost)	13,4 (West), 13,3 (Ost)	mittel/gering (12,5% West, 6,7% Ost); SB insb. bei Zahnersatz, Arznei- und Hilfsmitteln	80% des Regelentgelts, max. Nettoarbeitsentgelt <sup>2</sup>
Frankreich		6,8	12,8	19,6	hoch (17,0%); SB insb. bei Arzthonoren und Krankenhausbehandlung, Arzneimitteln, Zahnersatz	50% des täglichen Einkommens, max. 35 ECU täglich
Großbritannien		Allg. Steuermittel (ca. 95%), Anteil des Gesamtbeitrags zur Sozialversicherung (ca. 5%) <sup>4</sup>			mittel (15,8%); SB insb. bei Arzneimitteln, zahnärztlichen Leistungen und Brillen	13,5 ECU täglich, Zulagen z.B. für unterhaltspflichtige Kinder <sup>3</sup>
Luxemburg	66.559	4,5 (Arbeiter), 2,6 (Angestellte) <sup>6</sup>	4,5 (Arbeiter), 2,6 (Angestellte) <sup>6</sup>	9 (Arbeiter), 5,2 (Angestellte) <sup>6</sup>	hoch (19,2%); SB insb. bei Arzthonoren, Krankenhausbehandlung und Arzneimitteln	100%
Niederlande	24.784	1,65	5,35	7,0	gering (7,3%); SB insb. bei Arznei- und Hilfsmitteln, hohe SB bei Zahnersatz	70% des täglichen Einkommens, max. 134 ECU
1. Allg. System						
2. Zusatzsystem	21.094	7,35	-	7,35	-	-
Schweiz		Einkommens- und altersunabhängige Prämie, bei Bedürftigkeit Prämienbeihilfe			hoch (19,5%); SB insb. bei Arzthonoren und Arzneimitteln	Verschieden; gesetzl. Vorgaben kaum vorhanden

<sup>1</sup> Die Prozentsätze sind durchschnittliche Zuzahlungsquoten aus dem Jahr 1994; neuere Daten sind nicht verfügbar.

<sup>2</sup> Geldleistungen im Krankheitsfall erhalten regelmäßig nur versicherte Arbeitnehmer, und zwar nach dem Ende einer ggf. vorhandenen gesetzlichen Lohnfortzahlung.

<sup>3</sup> Durch das am 1.7.1997 in Kraft getretene Beitragsentlastungsgesetz auf 70% gesenkt.

<sup>4</sup> Vgl. Abbildung 33.

<sup>5</sup> Dabei handelt es sich um eine Leistung aus der staatlichen Sozialversicherung, nicht aus der staatlichen Gesundheitsversorgung.

<sup>6</sup> Die Beitragssätze für Arbeiter sind deutlich höher, weil diese keinen Anspruch auf Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber haben.

Abb. 35: Finanzierung und Leistungen der gesetzlichen Sicherungssysteme für das Krankheitsrisiko 1996<sup>374</sup>

<sup>374</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Die Krankenversicherung in Europa 1997, a.a.O., S. 24ff.; Knieps, F.: Von Bismarck bis Beveridge, in: Gesundheit und Gesellschaft, 1998, H. 10, S. 44f.; OECD (Hrsg.): New directions in health policy, Paris 1995, S. 9ff.; Schneider, M.; Biene-Dietrich, P.: Gesund-

Die meisten gesetzlichen Krankenversicherungssysteme werden durch einkommensbezogene Beiträge finanziert, nämlich die sozialen Krankenversicherungen in Deutschland, Frankreich, Luxemburg und den Niederlanden. Die Beitragssätze liegen in Deutschland unter den Beitragssätzen der französischen gesetzlichen Krankenversicherung, aber deutlich über denen der anderen Länder. In den Niederlanden sind lediglich die summierten Beitragssätze der beiden Zweige der Krankenversicherung höher als die in Deutschland; allerdings sind hier zusätzliche Risiken versichert, etwa das Pflegerisiko.<sup>375</sup> Eine ähnliche Rangfolge ergibt sich, wenn zusätzlich die Beitragsbemessungsgrenzen beachtet werden, durch die für Bezieher hoher Einkommen der maximale Beitrag zur Krankenversicherung bestimmt wird: Der maximale jährliche Beitrag im Jahr 1996 in Deutschland betrug 5.036 ECU (West) bzw. 4.248 ECU (Ost), in den Niederlanden 3.285 ECU, in Luxemburg 5.990 ECU für Arbeiter und 3.461 ECU für Angestellte. Das absolute Belastungsniveau für Bezieher hoher Einkommen in Deutschland wird also nur von sehr gut verdienenden Arbeitern in Luxemburg übertroffen.

Das Leistungsniveau der einzelnen Länder ist schwer zu erfassen; deshalb werden stellvertretend für den Bereich der Sachleistungen im Krankheitsfall die Selbstbeteiligungen, für den Bereich der Geldleistungen der Umfang des Krankengeldes herangezogen, das von der Krankenversicherung im Anschluß an die in etlichen Ländern vorhandene gesetzliche Lohnfortzahlung des Arbeitgebers gezahlt wird. Das Selbstbeteiligungsniveau in Deutschland ist vergleichsweise niedrig, obwohl die Selbstbeteiligungen der Versicherten im Zuge der Gesundheitsreformen der letzten Jahre kontinuierlich ausgeweitet worden sind.<sup>376</sup> Diese Erhöhungen sind durch die im Winter 1998/99 durch die neue Bundesregierung erfolgte Reduzierung der Selbstbeteiligungen in einigen Leistungsbereichen auch nicht kompensiert worden.

In anderen Ländern, namentlich Luxemburg, der Schweiz und Frankreich erstrecken sich Selbstbeteiligungen auf deutlich mehr Leistungsbereiche, insbesondere auch auf prozentuale Beteiligungen an den Arzthonoraren für die ambulante Krankenbehandlung. Aus Sicht der Versicherten sind diese Zuzahlungen aufgrund der monetären Belastung grundsätzlich negativ zu bewerten. Andererseits wird durch die Selbstbeteiligungen ein absoluter Finanzierungsbeitrag geleistet. Zudem gehen von Selbstbeteiligungen positive Wirkungen auf das subjektive bzw. moralische Risiko aus, so

---

heitssysteme im internationalen Vergleich, a.a.O., S. 165ff., Soziale Sicherheit in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union, a.a.O., S. 132ff.

<sup>375</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.4.5.3.

<sup>376</sup> Siehe hierzu: Eberle, G.: Bleibt uns die soziale Krankenversicherung erhalten?: von der Bismarck'schen Konzeption zur dritten Stufe der Gesundheitsreform, Sankt Augustin 1997, S. 63ff.; Knieps, F.: Von Bismarck bis Beveridge, a.a.O., S. 43.

daß diese insgesamt ausgabenmindernd wirken.<sup>377</sup> Dazu trägt auch das in Frankreich, Luxemburg und der Schweiz praktizierte Kostenerstattungsprinzip bei, das erstens eine Kontrolle der Kosten durch die Versicherten und zweitens ein erhöhtes Kostenbewußtsein nach sich zieht.

Qualitative Mängel in der Gesundheitsversorgung werden vor allem in Großbritannien festgestellt. Um die Ausgabenentwicklungen in Grenzen zu halten, fließen in die Behandlung ökonomische Kriterien ein, indem Heilungschancen mit dem finanziellen Aufwand einer Behandlung abgewogen werden. Warteschlangen für nicht dringend erforderliche Operationen werden in Kauf genommen.<sup>378</sup> Derartige Maßnahmen mögen aus ökonomischer Sicht unter Umständen gerechtfertigt sein, aus humanitärer und sozialer Sicht ist eine Ausrichtung von Behandlungsart und -weise an finanziellen Gesichtspunkten problematisch. Kritisch zu beurteilen sind auch entstehende Folgekosten durch einen erhöhten Krankenstand der auf Operationen wartenden Versicherten. Konsequenz der Verknappung staatlicher Gesundheitsdienstleistungen ist das Entstehen von privaten Märkten für Dienstleistungen und Krankenversicherungsschutz höherer Qualität für zahlungsfähige und zahlungswillige Patienten. Das Wachstum der privaten Krankenversicherungen in Großbritannien kann insofern als ein Zeichen unzureichender staatlicher Gesundheitsdienstleistungen gewertet werden.<sup>379</sup>

Im Hinblick auf das von der Krankenversicherung im Anschluß an die Lohnfortzahlung gezahlte Krankengeld ist ein deutlich unterschiedliches Leistungsniveau zu erkennen. Das Niveau in Deutschland, Luxemburg und den Niederlanden ist hoch, in Frankreich und in Großbritannien niedrig. Ein hohes Niveau ist aus sozialer Sicht zu begrüßen; problematisch ist die hohe Finanzierungslast, die daraus entsteht, sowie eine negative Anreizwirkung auf die Arbeitsmoral.

Die Anpassungsfähigkeit der Sicherungssysteme für das Krankheitsrisiko an demographische Entwicklungen ist maßgeblich von der Bedeutung und der Finanzierungstechnik der privaten Krankenversicherung abhängig. Ein Kapitaldeckungsprinzip, durch das die höheren Krankheitskosten im Alter ausgeglichen oder zumindest abgemildert werden können, wird in der substitutiven privaten Krankenversicherung in Deutschland praktiziert. In den Niederlanden wird ebenfalls eine Alterungsrück-

---

<sup>377</sup> Vgl. Boss, A.: Soziale Sicherungssysteme - Reformen überfällig!, in: Weniger Staat - Mehr Markt: Wege aus der Krise, hrsg. von N. Walter, München u.a., 1993, S. 36f.

<sup>378</sup> Vgl. Korbanka, C.: Staatsbürgerversorgung oder Sozialversicherung im Gesundheitswesen: Effizienz alternativer Steuerungsmechanismen am Beispiel von National Health Service und Gesetzlicher Krankenversicherung, Regensburg 1992, S. 278ff.

<sup>379</sup> Vgl. GDV (Hrsg.): Krankenversicherung in Deutschland und Europa, a.a.O., S. 69; Oberender, P.: Systemkorrektur in der Krankenversicherung, a.a.O., S. 104f.

stellung gebildet, deren Höhe aber nicht versicherungsmathematisch kalkuliert wird; die Zuführung zur Alterungsrückstellung ergibt sich vielmehr als ein pauschaler Prozentsatz der Bruttoprämien. Die Auflösung erfolgt, wenn sich das Durchschnittsalter eines Versichertenportefeuilles erhöht und ohne eine Auflösung der Alterungsrückstellung eine Anhebung der Prämien erforderlich wäre.<sup>380</sup> In der Schweiz ist das Anwartschaftsdeckungsverfahren bei lebenslänglichen und unkündbaren Verträgen im Bereich komplementärer Krankenversicherungsverträge gesetzlich vorgeschrieben.

Eine abschließende Würdigung des Standortfaktors Krankensicherungssysteme fällt angesichts der Vielzahl der Argumente schwer:

- Die Belastung der Einkommen mit Beiträgen zur sozialen Krankenversicherung in Deutschland ist hoch. Dadurch ergeben sich hohe Lohnnebenkosten, der Preis für den Produktionsfaktor Arbeit erhöht sich. Im Hinblick auf den Standort Deutschland ist dies das dringlichste Problem der gesetzlichen Krankenversicherung.
- Das hohe Niveau der Selbstbeteiligung in Frankreich, der Schweiz und in Luxemburg führt zu marktkonformen Anreizen, die das Ausgabenniveau im Gesundheitswesen positiv beeinflussen. Gleichzeitig leisten die Selbstbeteiligungen einen Beitrag zur Finanzierung der Krankheitsversorgung. Hier ergeben sich für die deutsche gesetzliche Krankenversicherung, in der ein vergleichbar geringes Selbstbeteiligungsniveau festzustellen ist, Ansatzpunkte zu Reformen.
- Die Bedeutung der privaten Krankenversicherung in den einzelnen Ländern und damit die Attraktivität als Absatzmarkt für Versicherungsunternehmen ist recht unterschiedlich. In den Niederlanden ist der Markt der substitutiven Krankenversicherung nach dem Anteil an der Gesamtbevölkerung am größten, in Deutschland nach dem Prämienvolumen.<sup>381</sup>
- Die substitutive Krankenversicherung in den Niederlanden und in Deutschland, bei der Rückstellungen für das Alter aufgebaut werden, reduziert die Anfälligkeit des Gesamtsystems der Krankheitsversorgung gegenüber den durch zukünftige demographische Entwicklungen bedingten Kostensteigerungen. In der Schweiz wird dieses Finanzierungsverfahren nur in Teilen der komplementären privaten Krankenversicherung angewendet, so daß die Entlastungseffekte hinsichtlich der demographischen Entwicklungen gering sind.

---

<sup>380</sup> Vgl. Bastiani, A.: Die private Krankenversicherung, a.a.O., S. 10.

<sup>381</sup> Vgl. GDV (Hrsg.): Krankenversicherung in Deutschland und Europa, a.a.O., S. 100f.

### 5.4.5.3 Sicherungssysteme für das Pflegerisiko in den Vergleichsländern

Mit der zunehmenden Alterung der Bevölkerung und der mit der gesellschaftlichen Individualisierung zusammenhängenden Auflösung traditioneller Familienbindungen wird die Erbringung langfristiger Pflegeleistungen und deren Finanzierung zu einem gesellschaftlichen Problem. Die hohen Kosten für Pflegeleistungen insbesondere bei stationärer Pflegebedürftigkeit führen häufig zu einer Abhängigkeit von subsidiären staatlichen Leistungen. Diese Abhängigkeit sollte bei dem zu einem allgemeinen Lebensrisiko avancierten Pflegerisiko nicht die Regel sein; darüber besteht in Wirtschaftssystemen der sozialen Marktwirtschaft weitgehender Konsens.<sup>382</sup>

Aus diesem Grund wird das Risiko der Pflegebedürftigkeit in etlichen Staaten auf verschiedene Weise in die soziale Sicherung einbezogen. Einige Länder haben ihr Sozialleistungssystem für das Pflegerisiko um einen weiteren Versicherungszweig erweitert. Zu diesen Ländern gehören Deutschland, Luxemburg und die Niederlande. In den anderen Vergleichsländern gibt es keine gesonderten Sicherungssysteme für die Pflegebedürftigkeit. Dort sind Leistungen für Pflegebedürftige innerhalb der sozialen Krankenversicherung, dem staatlichen Gesundheitsdienst oder im Rahmen kommunaler Dienstleistungen vorgesehen.

In Großbritannien erfolgen Pflegeleistungen innerhalb des staatlichen Gesundheitssystems. In den geriatrischen Abteilungen der Krankenhäuser werden Pflegebedürftige in den ersten acht Wochen nach ihrer Aufnahme kostenlos gepflegt, danach müssen sie einen Teil der Kosten selbst tragen. Ambulante Pflegeleistungen werden vom staatlichen Gesundheitsdienst nur erbracht, soweit diese medizinisch indiziert sind. Ansonsten werden die Kosten der häuslichen Pflege hauptsächlich aus dem Einkommen bzw. den Renten der Pflegebedürftigen finanziert, teilweise gibt es auch unterstützende Geldleistungen aus dem allgemeinen Sozialbudget.<sup>383</sup>

In Frankreich sieht die gesetzliche Krankenversicherung einige Leistungen für Pflegebedürftige vor. Dazu gehören die häusliche Krankenpflege und die Haushaltshilfe. Sie wird von den Kommunen durchgeführt und von den Krankenkassen bezahlt, jedoch nur bis zu einer begrenzten Stundenzahl. Für Langzeitkranke in Pflegeheimen oder in Krankenhäusern zahlen die Krankenkassen einen Pauschalbetrag. Abgesehen

---

<sup>382</sup> Vgl. Lutter, I.: Die Pflegeversicherung aus sozialpolitischer Sicht, in: Lebenssituationen älterer Menschen: Beschreibung und Prognose aus interdisziplinärer Sicht, hrsg. von D. Farny u.a., Berlin 1996, S. 349f.; SVR: Die wirtschaftliche Integration in Deutschland Perspektiven - Wege - Risiken, Jahresgutachten 1991/92, Stuttgart 1991, Tz. 357.

<sup>383</sup> Vgl. Dohle, A.; Leienbach, V.; Weber, A.: Die Sozialversicherung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft, in: Soziale Sicherheit in West-, Mittel- und Osteuropa, hrsg. von der Gesellschaft für Versicherungswissenschaft und -gestaltung e.V., Baden-Baden 1994, S. 86; Plute, G.: Das Risiko der Pflegebedürftigkeit: Europäische Modelle, in: DOK, (78) 1996, S. 253f.

von den medizinischen Leistungen müssen die zum Teil erheblichen Restkosten für Unterkunft und Verpflegung von den Pflegebedürftigen, ihren Angehörigen oder der Sozialhilfe bezahlt werden.<sup>384</sup> Seit dem 1.1.1997 sind spezifische Pflegeleistungen für Senioren vorgesehen, deren Einkommen unterhalb einer bestimmten Grenze liegt. Der Umfang dieser Leistungen ist sehr begrenzt; die maximalen monatlichen Sachleistungen für stationäre und ambulante Pflege betragen ca. 1.500 DM.<sup>385</sup>

In der Schweiz gibt es ebenfalls keinen eigenständigen Sozialversicherungs- oder Versorgungszweig für das Pflegerisiko. Die gesetzliche Krankenversicherung trägt nur die Kosten der krankheitsbedingten Pflege. Ansonsten wird an die Pflegebedürftigen ein sogenannter Hilflosenzuschlag unabhängig von der sozialen Bedürftigkeit der Betroffenen gezahlt.<sup>386</sup>

Deutschland hat 1995 für das Pflegerisiko einen eigenständigen Sozialversicherungszweig geschaffen. Leitungen sind unter anderem für die ambulante und die teilstationäre sowie für die vollstationäre Pflege vorgesehen, wobei für die Versicherten eine Wahlmöglichkeit zwischen der Inanspruchnahme von Geld- oder Sachleistungen besteht. Die Leistungen sind der Höhe nach in Abhängigkeit von Pflegestufen auf einen bestimmten Betrag begrenzt. Bei der stationären Pflege sind nur die Aufwendungen für die Pflege, die soziale Betreuung und die medizinische Behandlungspflege, nicht aber die Kosten der Unterkunft versichert.<sup>387</sup> Die Finanzierung der sozialen Pflegeversicherung erfolgt über einen Beitrag in Höhe von 1,7% bis zur Höhe der Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Krankenversicherung, der grundsätzlich paritätisch von Arbeitnehmern und Arbeitgebern zu tragen ist. Um die Arbeitgeber für die durch die Beitragsbelastung entstandene Erhöhung der Lohnkosten zu kompensieren, wurde die paritätische Beitragstragung an die Bedingung des Wegfalls eines gesetzli-

---

<sup>384</sup> Vgl. Dohle, A.; Leienbach, V.; Weber, A.: Die Sozialversicherung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft, a.a.O., S. 62f.; Gabanyi, M.; May, S.; Schneider, M.: Absicherung des Pflegerisikos am Beispiels ausgewählter europäischer Länder, Untersuchung für den Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung, Bonn 1992, S. 74f.

<sup>385</sup> Vgl. Kerschen, N.: Die neue "spezifische" Pflegeleistung in Frankreich, in: Soziale Sicherung der Pflegebedürftigkeit in der Europäischen Union, hrsg. von K. Sieveking, Baden-Baden 1998, S. 77f.

<sup>386</sup> Vgl. Greiner, W.; Schulenburg, J.-M. Graf von der: Leitlinien für eine Systemkorrektur in der Pflegeversicherung, in: Sozialpolitik auf dem Prüfstand: Leitlinien für Reformen, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S. 128f.; Scheil-Adlung, X.: Soziale Sicherheit bei Pflegebedürftigkeit in Deutschland und im internationalen Vergleich: zwischen Tradition und Innovation, in: Internationale Revue für Soziale Sicherheit, 1995, H. 1, S. 30f.

<sup>387</sup> Siehe hierzu: Igl, G.; Stadelmann, F.: Die Pflegeversicherung in Deutschland, in: Soziale Sicherung der Pflegebedürftigkeit in der Europäischen Union, hrsg. von K. Sieveking, Baden-Baden 1998, S. 41f.; Jäger, H.: Sozialversicherungsrecht, a.a.O., S. 142ff.; Schneider, H.: Die Pflegeversicherung: versicherter Personenkreis, Leistungen, Organisation, Beiträge, in: BB, (49) 1994, S. 1928ff.

chen Feiertages geknüpft.<sup>388</sup> Für den Fall, daß kein Feiertag entfällt, ist der gesamte Beitrag durch die Arbeitnehmer zu zahlen.<sup>389</sup>

Die Arbeitsteilung im Bereich des Pflegerisikos mit der privaten Versicherungswirtschaft folgt der Krankenversicherung: Grundsätzlich gilt, daß alle gesetzlich Krankenversicherten in der gesetzlichen Pflegeversicherung, alle privat Krankenversicherten in der privaten Pflegeversicherung pflichtversichert sind. Dadurch hat sich das Prämienvolumen in der privaten Pflegeversicherung deutlich erhöht. Beim Angebot der Pflegepflichtversicherung müssen die privaten Krankenversicherungsunternehmen bestimmte soziale Anforderungen erfüllen. Dazu gehören unter anderem die beitragsfreie Mitversicherung von Kindern sowie die Teilnahme an einem branchenweiten Risikoausgleich.<sup>390</sup> Ansonsten ist die Prämie wie in der privaten Krankenversicherung nach dem Anwartschaftsdeckungssystem kalkuliert, um dem im Alter steigenden Pflegerisiko im Alter zu begegnen. Dadurch werden die Auswirkungen der demographischen Entwicklung abgemildert.<sup>391</sup>

Die älteste Absicherung gegen das Risiko der Pflegebedürftigkeit gibt es in den Niederlanden im Rahmen der Volksversicherung gegen schwere Krankheiten, die ab dem 1.1.1968 stufenweise in Kraft getreten ist.<sup>392</sup> Die Leistungen umfassen ambulante und stationäre Pflegeleistungen, die grundsätzlich in Sachleistungsform erbracht werden.<sup>393</sup> Bei der ambulanten häuslichen Pflege sind für eine begrenzte Stundenzahl pro Tag Leistungen durch Pflegekräfte und ggf. Haushaltshilfen vorgesehen. Darüber hinausgehende Einsätze muß der Pflegebedürftige selbst bezahlen. Kosten der stationären Pflege werden übernommen, für die Kosten der Unterkunft und der Verpflegung ist vom Versicherten eine einkommensabhängige maximale Selbstbeteiligung zu tragen.<sup>394</sup> Die Beiträge für die Volksversicherung gegen schwere

<sup>388</sup> Siehe hierzu: SVR: Zur aktuellen Diskussion um die Pflegeversicherung, Sondergutachten vom 18.3.1994, Wiesbaden 1994, S. 8f.

<sup>389</sup> Sachsen ist das einzige deutsche Bundesland, das keinen Feiertag gestrichen hat. Dort wird ein Beitrag von 0,35% durch die Arbeitgeber und 1,35% durch die Arbeitnehmer getragen.

<sup>390</sup> Siehe hierzu: GDV (Hrsg.): Pflegerisiko: Versicherungspflicht für jedermann, in: GDV-Jahrbuch 1994, Bonn 1994, S. 127ff.; Wiesner, N.: Die Pflegeversicherung - eine Übersicht über Inhalt und Struktur des Pflegepflichtversicherungsgesetzes, in: VersR, (46) 1995, S. 139ff.

<sup>391</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Die Krankenversicherung in Europa 1997, a.a.O., S. 33.

<sup>392</sup> Vgl. Winters, S.: Die kollektive Vorsorge für den Pflegefall im Alter: eine Untersuchung am Beispiel der gesetzlichen Pflegeversicherung in den Niederlanden, Frankfurt a. M. u.a., 1996, S. 121.

<sup>393</sup> Seit Mitte der neunziger Jahre werden teilweise Geldleistungen statt Sachleistungen erbracht, um die Selbständigkeit der Pflegebedürftigen zu erhöhen. Vgl. Okma, K. G. H.: Die Pflegeversicherung in den Niederlanden, in: Soziale Sicherung der Pflegebedürftigkeit in der Europäischen Union, hrsg. von K. Sieveking, Baden-Baden 1998, S. 94f.

<sup>394</sup> Vgl. Dohle, A.; Leienbach, V.; Weber, A.: Die Sozialversicherung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft, a.a.O., S. 128f.; Gabanyi, M.; May, S.; Schneider, M.: Absicherung des Pflegerisikos, a.a.O., S. 105f.; Winters, S.: Die kollektive Vorsorge für den Pflegefall, a.a.O., S.130f.



Krankheiten sind vergleichsweise hoch; der allein vom Versicherten zu tragende Beitragssatz beträgt 7,35% des Bruttoeinkommens bis zu einer Beitragsbemessungsgrenze von 21.094 ECU.<sup>395</sup> Allerdings sind in diesem Versicherungszweig neben dem Risiko der Pflegebedürftigkeit weitere Risiken gedeckt, die in anderen Ländern typischerweise von der gesetzlichen Krankenversicherung erfaßt werden. Schätzungen gehen davon aus, daß von dem Gesamtbeitragssatz von 7,35% nur 2,45% auf Pflegeleistungen und damit zusammenhängende Verwaltungsaufwendungen entfallen.<sup>396</sup>

Luxemburg hat im Jahr 1998 eine Pflegeversicherung eingeführt, die sich eng am Modell der gesetzlichen Pflegeversicherung in Deutschland orientiert. Wie in Deutschland sind je nach dem Pflegebedürftigkeitsgrad Sach- und Geldleistungen in einer bestimmten Höhe vorgesehen, wobei das Leistungsniveau der deutschen Pflegeversicherung deutlich übertroffen wird. Die Kosten für Unterbringung und Verpflegung trägt die Pflegeversicherung ebenfalls nicht. Finanziert wird die Pflegeversicherung durch den Staat und durch Sozialversicherungsbeiträge. Der Finanzierungsanteil des Staates beträgt ca. 45%. Für die Erhebung der Pflegeversicherungsbeiträge wird eine breite Bemessungsgrundlage, die beispielsweise auch Kapitaleinkommen einschließt, ohne Verwendung einer Beitragsbemessungsgrenze verwendet. Durch die breite Bemessungsgrundlage fällt der Beitragssatz, der nur von den Einkommen der Versicherten erhoben wird, im Vergleich zu Deutschland mit einem Prozent geringer aus.<sup>397</sup>

In den Vergleichsländern werden Leistungen bei Pflegebedürftigkeit also teilweise durch einen eigenständigen Sozialversicherungszweig getragen, während sie in anderen Ländern durch die gesetzliche Krankenversicherung gedeckt werden. Inwieweit sich in den jeweiligen Ländern ein vergleichsweise hohes oder niedriges Leistungsniveau ergibt, läßt sich vor allem aufgrund der schwierigen Abgrenzung von krankheits- und pflegebedürftigkeitsbedingten Leistungen schwer bestimmen. In der Regel ist das Leistungsniveau in einem separaten Sicherungssystem aber höher als bei einer Teildeckung in einem System, das primär auf andere Risiken bezogen ist. Insofern ist

---

<sup>395</sup> Siehe Kapitel 5.4.5.2.

<sup>396</sup> Vgl. Winters, S.: Die Kostenentwicklung in der niederländischen Pflegeversicherung - ein lehrreiches Beispiel?, in: Die Wirkungen des Pflege-Versicherungsgesetzes, hrsg. von U. Fachinger und H. Rothgang, Berlin 1995, S. 142.

<sup>397</sup> Siehe hierzu: Kerschen, N.: Die Einführung einer Pflegeversicherung in Luxemburg: die Grundlinien des Gesetzentwurfs, in: Soziale Sicherung der Pflegebedürftigkeit in der Europäischen Union, hrsg. von K. Sieveking, Baden-Baden 1998, S. 69ff.; Köstler, U.: Luxemburg wird 1998 eine soziale Pflegeversicherung einführen, in: Sozialer Fortschritt, (46) 1997, S. 238f.

das Pflegerisiko in Deutschland relativ umfassend abgesichert.<sup>398</sup> Ein vergleichbares Niveau erreichen die Niederlande und neuerdings Luxemburg.

Umstritten ist, ob eine Einbeziehung des Risikos der Pflegebedürftigkeit in staatliche Absicherungssysteme generell notwendig ist, denn eine eigenverantwortliche Vorsorge wäre angesichts der wirtschaftlichen Situation in westeuropäischen Ländern für einen Großteil der Bevölkerung möglich und hätte dem Subsidiaritätsprinzip eher entsprochen. Dem steht die Existenz anderer sozialer Sicherungssysteme entgegen, beispielsweise die Sozialhilfe: Warum sollte sich jemand freiwillig versichern, wenn er im Ernstfall Leistungen aus staatlichen Mitteln erhalten würde? Diese Problematik hätte allerdings durch Einführung einer privaten Pflegeversicherungspflicht vermieden werden können. Dies hätte auch einen geringeren Markteingriff zur Folge gehabt, da die Umverteilungseffekte geringer gewesen wären als bei einer Finanzierung über einkommensabhängige Beiträge.<sup>399</sup> Zudem wären die Lohnkosten nicht mit weiteren Sozialversicherungsbeiträgen belastet worden. Eine Absicherung über private Versicherungsmärkte hätte außerdem den Vorteil, von der demographischen Entwicklung unabhängig zu sein, sofern sie nach dem Kapitaldeckungsverfahren finanziert würde.

In einer nach dem Umlageverfahren finanzierten sozialen Pflegeversicherung sind durch die demographische Entwicklung Beitragserhöhungen oder Leistungskürzungen vorprogrammiert.<sup>400</sup> Außerdem wird die Stabilität der Beiträge und der Leistungen durch das Risiko einer durch die Existenz der Versicherung verursachten Verhaltensänderung gefährdet, die zu einer steigenden Inanspruchnahme von Versicherungsleistungen führt. Problematisch sind auch die überdurchschnittlich steigenden Kosten der personalintensiven Pflegedienstleistungen und das politische Risiko einer Ausweitung des Leistungsumfanges der Pflegeversicherung.<sup>401</sup> Angesichts dieser Faktoren ist in den Ländern mit einer Absicherung des Pflegerisikos nach Art der Sozialversicherung eine weitere Erhöhung der Lohnnebenkosten zu erwarten.<sup>402</sup>

---

<sup>398</sup> Vgl. Greiner, W.; Schulenburg, J.-M. Graf von der: Leitlinien für eine Systemkorrektur in der Pflegeversicherung, a.a.O., S. 128.

<sup>399</sup> Vgl. SVR: Die wirtschaftliche Integration in Deutschland, a.a.O., Tz. 360f.

<sup>400</sup> Vgl. Bomsdorf, E.: Die demographische Entwicklung in Deutschland, a.a.O., S. 368; Eekhoff, J.: Pflegeversicherung als Umlage- oder Kapitaldeckungssystem, in: VW, (47) 1992, S. 535f.; SVR: Zur aktuellen Diskussion um die Pflegeversicherung, a.a.O., S. 3ff.

<sup>401</sup> Siehe hierzu: Eekhoff, J.: Pflegeversicherung als Umlage- oder Kapitaldeckungssystem, a.a.O., S. 536f.; Greiner, W.; Schulenburg, J.-M. Graf von der: Leitlinien für eine Systemkorrektur in der Pflegeversicherung, a.a.O., S. 122f.; Mager, H. C.: Moral Hazard in der (sozialen) Pflegeversicherung?, in: Die Wirkungen des Pflege-Versicherungsgesetzes, hrsg. von U. Fachinger und H. Rothgang, Berlin 1995, S. 115ff.; Rothgang, H.; Schmähl, W.: Die langfristige Entwicklung von Ausgaben und Beitragssatz in der gesetzlichen Pflegeversicherung, in: Die Wirkungen des Pflege-Versicherungsgesetzes, hrsg. von U. Fachinger und H. Rothgang, Berlin 1995, S. 156ff.

<sup>402</sup> Als Beleg für diese Prognose wird gelegentlich die Entwicklung der Beitragssätze zur Volksversicherung gegen schwere Krankheiten in den Niederlanden von 0,5% in 1968 bis 7,35% in 1997

Die Standortattraktivität der Länder mit einem separaten Sicherungssystem für das Pflegerisiko ist im Hinblick auf die Belastung mit Lohnnebenkosten und Steuern aufgrund des höheren Leistungsumfangs geringer als die der Länder, in denen das Pflegerisiko nur teilweise durch bestehende soziale Sicherungssysteme gedeckt wird. Im Vergleich von Deutschland, den Niederlanden und Luxemburg ist eine etwa gleich große Beitragsbelastung durch Pflegeleistungen erkennbar: der im Verhältnis zu Deutschland niedrigere Beitragssatz in Luxemburg wird durch eine breitere Bemessungsgrundlage kompensiert, umgekehrt ist der auf das reine Pflegerisiko in den Niederlanden entfallende Beitragssatz höher als in Deutschland, dafür gilt aber eine niedrigere Beitragsbemessungsgrenze.

Aus Sicht der privaten Versicherungsunternehmen in Deutschland ist die Einschätzung der Pflegepflichtversicherung aufgrund des zusätzlichen Geschäftsvolumens grundsätzlich positiv. Allerdings ist das Absatzpotential durch den geringen Teil der Bevölkerung, der sich privat pflegeversichern muß, von vornherein begrenzt. In den anderen Ländern mit einer sozialen Pflegeversicherung ist die staatliche Absicherung so umfassend, daß Pflegeversicherungsprodukte der privaten Versicherungsunternehmen allenfalls komplementär verwendet werden. Anders ist die Situation in den Ländern ohne gesonderte Pflegeabsicherung, in denen private Pflegeversicherungsprodukte angesichts der demographischen Entwicklung ein bedeutendes Geschäftsfeld für Versicherungsunternehmen bieten.

Für die Versicherten ergibt sich der Wert einer staatlichen Absicherung für das Pflegerisiko, wie bei anderen Sozialversicherungszweigen, aus dem individuellen Nutzen, den der Versicherte aus der zwangsweisen Versicherungsnahme ziehen kann. Dieser wird durch die Beitragsbelastung, den Umfang der Absicherung und die mit der Beitrags- und Leistungsgestaltung verbundenen Umverteilung bestimmt. In Deutschland ist der Leistungsumfang der sozialen Pflegeversicherung besonders kritisch zu sehen, da dieser von dem Grundprinzip abweicht, die durch die Pflegebedürftigkeit entstehenden Kosten im Rahmen eines definierten Leistungskataloges vollständig zu übernehmen: Modellrechnungen zeigen, daß die in Abhängigkeit von Pflegestufen festen Beträge für Geld- oder Sachleistungen häufig nicht ausreichen,

---

genannt. Dieses Argument vernachlässigt, daß in der niederländischen Volksversicherung neben dem Pflegerisiko auch bestimmte Krankheitsrisiken versichert sind. Zudem bleibt unberücksichtigt, daß der Staat, der zu Beginn der Volksversicherung einen erheblichen Finanzierungsanteil getragen hat, diesen sukzessive verringert hat. Wenngleich die Kostenentwicklung also nicht so hoch ist, wie der Anstieg der Beitragssätze in den Niederlanden suggeriert, ist bei den Pflegekosten tatsächlich ein hoher Kostenanstieg zu beobachten. Siehe hierzu: Winters, S.: Fossil oder Vorbild - 25 Jahre Gesetzliche Pflegeversicherung in den Niederlanden, in: Arbeit und Sozialpolitik, (48) 1994, H. 11/12, S. 12f.; derselbe: Die kollektive Vorsorge für den Pflegefall, a.a.O., S. 120f.

die tatsächlichen Kosten bzw. Pflegebedarfe zu decken.<sup>403</sup> Der Nutzen eines unvollständigen Versicherungsschutzes ist aus Sicht der meisten Versicherten beschränkt, da dies ihren Präferenzen nicht entspricht.

#### 5.4.6 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Sozialversicherungen

Die Absicherung durch die gesetzliche Sozialversicherung ist in Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Ländern umfangreich, sowohl aufgrund eines hohen Absicherungsniveaus in den einzelnen Zweigen als auch wegen der Existenz eines separaten Sozialversicherungszweigs für das Risiko der Pflegebedürftigkeit. Erhebliche Unterschiede ergeben sich dabei zu Großbritannien, wo die gesetzlichen Systeme tatsächlich nur eine Mindestabsicherung gewähren. Durch die umfangreiche gesetzliche Absicherung wird weiten Kreisen der Bevölkerung die Möglichkeit genommen, ergänzende eigenverantwortliche Vorsorge zu treffen. Dadurch unterbleibt regelmäßig die Gestaltung eines Absicherungsniveaus, das den individuellen Präferenzen besser entspricht und für das ein im Sinne des individuellen Äquivalenzprinzips gerechter Preis zu zahlen ist, der keine Umverteilungselemente enthält.

Dadurch werden die Absatzmöglichkeiten der in Deutschland aktuell oder potentiell tätigen Versicherungsunternehmen beschränkt. Die Attraktivität des deutschen Versicherungsmarkts für international expandierende oder neu zu gründende Anbieter von Lebens-, Kranken- und Pflegeversicherungsprodukten ist geringer als in Ländern mit weniger umfangreichen Sozialversicherungssystemen.

Gesamtwirtschaftlich hat das hohe Niveau der Absicherung durch die Sozialversicherung folgende negative Effekte: Erstens ist das Niveau der Belastung der Löhne mit Sozialversicherungsbeiträgen vergleichsweise hoch, wodurch der Produktionsfaktor unselbständige Arbeit verteuert wird. Zweitens birgt die Finanzierung der Sozialversicherung eine bedenkliche Zukunftslast, wenn sich die prognostizierten demographischen Entwicklungen realisieren. Andere europäische Länder, insbesondere die Schweiz, Großbritannien und die Niederlande, haben hier bereits Anpassungen ihrer Sozialversicherungssysteme vorgenommen, obwohl die Prognose der demographischen Entwicklung in diesen Ländern günstiger ausfällt als für Deutschland.

---

<sup>403</sup> Vgl. Sievering, O.: Pflegeversicherung: allokativer, meritorischer und distributiver Aspekte staatlicher Eingriffsmöglichkeiten, Frankfurt a. M. u.a., 1996, S. 271; Winters, S.: Die kollektive Vorsorge für den Pflegefall, a.a.O., S. 211f.

## 5.5 Standortfaktorbereich Faktorbedingungen

### 5.5.1 Bedeutung des Standortfaktorbereichs Faktorbedingungen

Das Produkt Versicherungsschutz entsteht aus der planmäßigen Kombination bestimmter Produktionsfaktoren. Zu den eingesetzten Produktionsfaktoren, die extern beschafft werden müssen, gehören die Arbeitsleistungen von Mitarbeitern, Dienstleistungen Dritter, Kapital, Betriebsmittel und Rückversicherungsschutz.<sup>404</sup> Eine konstitutive Eigenschaft von Produktionsfaktoren, ihre Knappheit, bedeutet, daß für die eingesetzten Produktionsfaktoren Preise zu bezahlen sind. Diese Kosten gehen in die Kalkulation der Preise für die abzusetzenden Versicherungsprodukte ein, so daß die Preise für an verschiedenen nationalen Standorten hergestellten Versicherungsschutz unterschiedlich sein können. International konkurrierende Versicherer können dadurch gegenüber ihren ausländischen Konkurrenten standortbedingte Wettbewerbsvorteile erlangen.

Faktorbedingungen sind wichtig für die Auswahl eines nationalen Produktionsstandorts. Dieser muß sich nicht zwingend in dem Land befinden, in dem Versicherungsprodukte abgesetzt werden: Versicherungsunternehmen können in Geschäftsfeldern tätig sein, in denen der Produktionsstandort gut von den nationalen Standorten der Kunden zu trennen ist, etwa der Rückversicherung oder dem Industriekundengeschäft. Faktorbedingungen können aber auch bei der Auswahl eines nationalen Absatzstandorts eine wesentliche Rolle spielen, wenn Teile der Produktion im Land des Kunden erfolgen. In diesem Fall sind nicht nur die Absatzbedingungen Kriterium für die Auswahl des Absatzstandorts, sondern auch die dort bestehenden Produktionsbedingungen.

### 5.5.2 Arbeitsleistungen

#### 5.5.2.1 Bedeutung des Standortfaktors Arbeitsleistungen

Lohnkosten werden in der Standortdiskussion häufig als Hauptursache der zunehmenden Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen aus "Billiglohnländern" und der abnehmenden Attraktivität Deutschlands als Investitionsstandort genannt.<sup>405</sup> Auch in nationalen Versicherungsstandorten gibt es Unterschiede in den Qualitäten und den Preisen der dort verfügbaren Arbeitskräfte.

---

<sup>404</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 480ff.

<sup>405</sup> Vgl. Köddermann, R.; Wilhelm, M.: Umfang und Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 72.

Im Vergleich zum Ausland hohe Lohnkosten sind aus volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht bedenklich: Hohe Löhne fördern die Substitution von Arbeit durch Kapital und führen damit zu einer höheren Arbeitslosigkeit. Zudem belasten hohe Personalkosten die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsunternehmen in den Zweigen, in denen der Export von Versicherungsschutz möglich ist, namentlich in der Industrie- und der Rückversicherung. Langfristig können dadurch Arbeitsplätze im Inland verloren gehen. Daher sind die Personalkosten ein wichtiges Entscheidungskriterium für Standortentscheidungen von Versicherungsunternehmen. Beschäftigungsfördernde Investitionen ausländischer Versicherer an einem personalkostenintensiven Versicherungsstandort werden dadurch unter Umständen verhindert.<sup>406</sup>

Inwieweit die Personalkosten bei den Standortentscheidungen von Versicherungsunternehmen eine wesentliche Rolle spielen, ergibt sich aus dem Anteil des Faktors Arbeit bei der Produktion von Versicherungsschutz: Im Vergleich zur industriellen Produktion ist die Produktion von Versicherungsschutz personalintensiv.<sup>407</sup> Der Großteil der Abwicklungs- und Beratungsleistungen wird durch Menschen erbracht, häufig unterstützt durch Informationstechnik. Der Anteil der Personalaufwendungen an den Bruttobetriebskosten wird auf 70% geschätzt.<sup>408</sup> Allerdings ist der Faktor Arbeit nur der bei der Produktion des Dienstleistungsgeschäfts wichtigste Faktor, im reinen Risikogeschäft spielt er hingegen keine Rolle. Da die Kosten des Risikogeschäfts aber den maßgeblichen Teil der Gesamtproduktion ausmachen, sind Personalkosten im Verhältnis zu den Gesamtkosten von entsprechend geringerer Bedeutung: Bei Versicherungsunternehmen in Deutschland entfallen durchschnittlich etwa 20% der Gesamtkosten auf die Betriebskosten und 80% auf die Risikokosten.<sup>409</sup> Wenn also etwa 70% der Betriebskosten auf Personalkosten entfallen, dann werden nur ca. 14% der Gesamtkosten durch den Produktionsfaktor Arbeit verursacht. Dies entspricht empirischen Ergebnissen: In der Praxis betragen die Gehaltszahlungen einschließlich der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung in der Schadenversicherung 10,3% der

---

<sup>406</sup> Siehe Kapitel 4.5.2.

<sup>407</sup> Vgl. Gilles, M.: Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 36.

<sup>408</sup> Vgl. Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland (Hrsg.): Personalaufwand in der Versicherungswirtschaft, Karlsruhe 1995, S. 5.

<sup>409</sup> In der Schaden-/Unfallversicherung entfallen ca. 25% der Gesamtaufwendungen auf Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb, in der Lebensversicherung und in der Krankenversicherung ca. 12%. Diese Daten stammen aus Ergebnissen der Analysen der Jahresabschlüsse deutscher Komposit-, Lebens- und Krankenversicherungsunternehmen des Geschäftsjahres 1997, die am Institut für Versicherungswissenschaften an der Universität zu Köln durchgeführt wurden.

Prämieneinnahmen, in der Lebensversicherung 5,5% und in der Krankenversicherung 7,3%.<sup>410</sup>

Lohnkostenunterschiede zwischen dem Inland und dem Ausland können durch Versicherungsunternehmen zudem nur in begrenztem Umfang genutzt werden, da Verlagerungen lediglich in einigen Geschäftsfeldern oder in ausgewählten Produktionsprozessen möglich oder zweckmäßig sind.<sup>411</sup> Diese Faktoren führen dazu, daß Lohnkosten für Standortentscheidungen von Versicherungsunternehmen bisher kein wesentlicher Parameter waren.<sup>412</sup>

### 5.5.2.2 Standortfaktor Arbeitsleistungen in den Vergleichsländern

#### 5.5.2.2.1 Kosten

Vergleiche der Lohnkosten verschiedener Länder kommen häufig zu widersprüchlichen Ergebnissen, da unterschiedliche Lohnkostenkonzepte zugrunde gelegt werden. In der politischen Diskussion wird häufig versucht, die These vom Hochlohnland Deutschland mit den Arbeitskosten je Stunde oder den jährlichen effektiven Arbeitsstunden zu belegen.<sup>413</sup> Ein Vergleich anhand der Bruttostundenlöhne ist aber wenig aussagekräftig, wenn nicht gleichzeitig die Arbeitsproduktivität betrachtet wird. Wenn in einem Land doppelt so hohe Stundenlöhne bezahlt werden wie in einem anderen Land, die Arbeitsproduktivität aber ebenfalls doppelt so hoch ist, besteht kein Standortnachteil des Landes mit den hohen Stundenlöhnen. Auch Arbeitszeitvergleiche sind irreführend, wenn nicht die Produktivität berücksichtigt wird.<sup>414</sup> Bei einem Vergleich kommt es letztlich immer auf die Entlohnung im Verhältnis zur erbrachten Leistung an.<sup>415</sup> Deshalb sind Lohnstückkosten für Lohnkostenvergleiche besser geeignet.

---

<sup>410</sup> Vgl. Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland (Hrsg.): Personalaufwand in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 5.

<sup>411</sup> Siehe hierzu Kapitel 4.4.2.3.3.2.3.

<sup>412</sup> Vgl. Köddermann, R.; Wilhelm, M.: Umfang und Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 144.

<sup>413</sup> Vgl. Schröder, C.: Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: iw-trends, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, (24) 1997, H. 2, S. 41ff.

<sup>414</sup> Allerdings bedeuten hohe Löhne in Kombination mit kurzen Arbeitszeiten, daß der zum Ausgleich dieser Standortnachteile bei den Lohnkosten erforderliche Produktivitätsvorsprung relativ hoch sein muß. Vgl. Rübél, G.: Standortqualität: der Einfluß von individuellen Arbeitszeiten und Betriebsnutzungszeiten, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, (48) 1997, S. 2.

<sup>415</sup> Vgl. Köddermann, R.; Wilhelm, R.: Umfang und Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 75f., Schröder, C.: Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, in: iw-trends, (24) 1997, H. 3, S. 75f.

In volkswirtschaftlichen Konzepten werden die Lohnstückkosten als Quotient von Lohnkosten und einem Produktivitätsmaß errechnet.<sup>416</sup>

$$\text{Lohnstückkosten} = \frac{\text{Arbeitseinkommen/Abhängig Beschäftigte}}{\text{Bruttowertschöpfung/Erwerbstätige}}$$

Im Zähler werden die abhängig Beschäftigten, im Nenner alle Erwerbstätigen verwendet. Eine Berücksichtigung der Unterschiede zwischen der Anzahl der Arbeitnehmer und der Anzahl der Erwerbstätigen hat den Vorteil, daß zeitlichen Veränderungen bzw. internationalen Unterschieden des Anteils von Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen an den Erwerbspersonen Rechnung getragen wird.

Lohnstückkostenvergleiche können in Abhängigkeit der vorgenommenen Abgrenzungen und der verwendeten Methoden zu unterschiedlichen Ergebnissen führen:

- Sie können für die Gesamtwirtschaft oder für einzelne Branchen durchgeführt werden. Die meisten Lohnkostenvergleiche werden für das verarbeitende Gewerbe erstellt, weil dieser Wirtschaftssektor dem internationalen Wettbewerb am stärksten ausgesetzt ist.
- Für die Ermittlung der Lohnstückkosten kann je nach Untersuchungsziel die Verwendung realer oder nominaler Größen zweckmäßig sein. Sollen Veränderungen der Lohnstückkosten im Zeitablauf betrachtet werden, ist eine Bereinigung der Produktivitätsgröße um die Preisentwicklung erforderlich, da anderenfalls Preisänderungen in die Veränderungsdaten der Lohnstückkosten eingehen würden. Bei einem Niveauvergleich zwischen verschiedenen Wirtschaftsregionen können hingegen nominale Größen verwendet werden.<sup>417</sup>
- Zusätzlich stellt sich die Frage nach der verwendeten Währungseinheit. Bei einer Umrechnung der Rechengrößen in eine einheitliche Währung sind die Effekte von Wechselkursen und von Lohnkostenunterschieden nicht mehr voneinander trennbar.<sup>418</sup> Deshalb sind zum Vergleich der Lohnstückkosten die jeweiligen nationalen Währungen besser geeignet.

---

<sup>416</sup> Siehe hierzu: Hauf, S.: Volkswirtschaftliche Lohnstückkosten und ihre Komponenten, in: Wirtschaft und Statistik, 1997, S. 524ff.

<sup>417</sup> Vgl. ebenda, S. 525.

<sup>418</sup> Vgl. Köddermann, R.; Wilhelm, M.: Umfang und Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 79f.



Für die Bestimmung der Lohnstückkosten bei der Produktion von Versicherungsschutz kann folgende Größe verwendet werden:

$$\text{Lohnstückkosten in der Versicherungswirtschaft} = \frac{\text{Bruttoarbeitseinkommen/Abhängig Beschäftigte in der Versicherungswirtschaft (Währungseinheiten/Personen)}}{\text{Direkte Bruttoprämien/Erwerbstätige in der Versicherungswirtschaft (Währungseinheiten/Personen)}}$$

Der Begriff der "Lohnstückkosten in der Versicherungswirtschaft" ist irreführend, denn es handelt sich keineswegs um die Personalkosten pro Stück (Vertrag), sondern um die Lohnkosten je Umsatz. Ergebnis dieser Berechnung ist nicht "Währungseinheiten pro Stück", sondern eine dimensionslose Größe "Währungseinheiten pro 100 Währungseinheiten". Sie sagt aus, wieviel Währungseinheiten Lohnkosten für die Produktion eines Umsatzes von 100 Währungseinheiten direkter Bruttoprämien in der Versicherungswirtschaft eines Landes erforderlich sind. Durch diese Definition ist die Lohnstückkostengröße unabhängig von der Währungseinheit, die der Berechnung zugrunde liegt. Ein Vergleichbarkeitsproblem aufgrund der Wechselkurse entsteht nicht.

Das auf einen Erwerbstätigen entfallende Prämienaufkommen stellt einen Indikator für die Produktivität der Arbeitskräfte in der Versicherungswirtschaft eines Landes dar. Diese Größe wird von zwei landesspezifischen Faktoren beeinflusst:

- Der Anteil der Lohnkosten an den Prämieinnahmen in den einzelnen Versicherungssparten bzw. Versicherungszweigen ist unterschiedlich; insbesondere ist er in der Lebensversicherung deutlich geringer als in der Nicht-Lebensversicherung.<sup>419</sup> Dadurch wird die Produktivitätsgröße verzerrt. Bei Vergleichen sind die Bruttoprämien pro Erwerbstätigem bei gleichem Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit in den Ländern größer, in denen der Anteil der Lebensversicherung am Gesamtgeschäft größer ist. Dieser Effekt ließe sich bereinigen, indem Lohnstückkosten separat für das Lebens- und das Nicht-Lebensversicherungsgeschäft bzw. für einzelne Versicherungszweige berechnet würden. Voraussetzung für eine solche Berechnung wäre die Kenntnis der Mitarbeiteranzahl in den jeweiligen Versicherungssparten bzw. Versicherungszweigen.

---

<sup>419</sup> Der Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland hat für das Jahr 1997 folgende Bruttoprämieinnahmen pro Innendienstangestellten ermittelt: 953.731 DM in der Schadenversicherung, 1.553.829 DM in der Krankenversicherung und 2.367.351 DM in der Lebensversicherung. Vgl. Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland (Hrsg.): Repräsentativerhebung über die Entwicklung der Prämieinnahmen und Personalkosten im Jahre 1997, Sonder-Rundschreiben Nr. 14, 1998.

- Die Versicherungsvermittlungssysteme der verschiedenen Länder sind ein wichtiger Bestimmungsfaktor der Produktivitätsgröße.<sup>420</sup> Das Prämienvolumen pro abhängig beschäftigtem Arbeitnehmer ist in einem Land mit überwiegendem Vertrieb über den angestellten Außendienst unter sonst gleichen Bedingungen geringer als in einem Land, in dem Versicherungsprodukte vornehmlich über selbständige Makler abgesetzt werden.<sup>421</sup> Dabei spielt die Arbeitsteilung zwischen dem Versicherungsunternehmen und den Vermittlern eine wichtige Rolle. Werden beispielsweise Teile der Antrags-, Vertrags- oder Schadenbearbeitung durch Vermittler bzw. dessen Mitarbeiter erbracht, sind beim Versicherer unter sonst gleichen Bedingungen zur Bearbeitung des gleichen Prämienvolumens weniger Personen erforderlich. Dieser Effekt ist bei der Ermittlung der Produktivitätskennzahl unproblematisch, wenn bei der Anzahl der Erwerbstätigen im Nenner der Lohnstückkostengröße sowohl die abhängigen Erwerbstätigen der Versicherungsunternehmen als auch die selbständigen Vermittler bzw. die Arbeitnehmer in den Vermittlerbetrieben berücksichtigt werden. Leider sind Daten zur Anzahl der selbständigen Vermittler und der bei diesen beschäftigten Arbeitnehmer nicht für alle Länder verfügbar.

Aufgrund der unzureichenden Datenlage konnte bei der Erhebung der Lohnkosten in den Vergleichsländern keine Differenzierung nach dem Lebens- und dem Nicht-Lebensversicherungsgeschäft erfolgen. Außerdem basiert der Vergleich lediglich auf den Arbeitnehmern der Versicherungsunternehmen, Vermittler konnten nicht berücksichtigt werden. Insofern sind die Ergebnisse der folgenden Lohnkostenuntersuchung mit Vorsicht zu interpretieren.

---

<sup>420</sup> Versicherungsvermittler werden hier ausschließlich im Zusammenhang mit der Produktivitätskennzahl betrachtet. Bei der Ermittlung des durchschnittlichen Bruttoarbeitslohns im Zähler des Quotienten sind sie nicht zu berücksichtigen, da die Lohnstückkosten der abhängig beschäftigten Arbeitnehmer errechnet werden sollen. Eine separate Betrachtung des Produktionsfaktors Vermittlungsdienstleistungen erfolgt in Kapitel 5.5.3.1

<sup>421</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Die Beschäftigung in der Versicherungswirtschaft in Europa, Paris 1995, S. 18f.

Für die Vergleichsländer ergeben die Berechnungen folgende Lohnstückkosten:

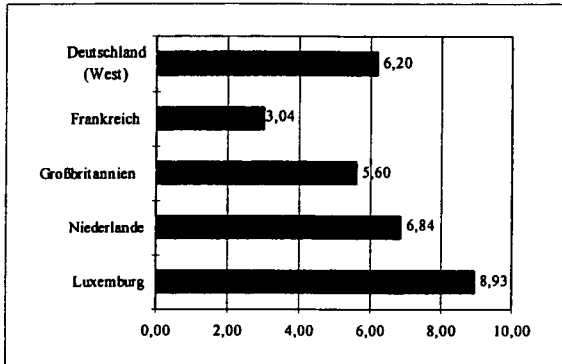


Abb. 36: Lohnstückkosten im Niveauevergleich 1993<sup>422</sup>

Der Vergleich zeigt für 1993 hohe Lohnstückkosten der Arbeitnehmer in der deutschen Versicherungswirtschaft. Das deutsche Niveau von 6,20, also von 6,20 DM bei einem Umsatz von 100 DM, wird nur von Luxemburg mit 8,93 übertroffen. Erheblich günstigere Lohnstückkosten ergeben sich für Frankreich mit 3,04. Bei diesem Vergleich muß allerdings berücksichtigt werden, daß der Anteil der Nicht-Lebensversicherung am Gesamtgeschäft in Deutschland relativ hoch ist. Dadurch ergeben sich tendenziell höhere Lohnstückkosten.

<sup>422</sup> Ein Vergleich eines späteren Jahres konnte nicht durchgeführt werden, weil die erforderlichen Bruttoeinkommen der Arbeitnehmer in der Versicherungswirtschaft nicht verfügbar sind. Informationen über die monatlichen Bruttoeinkommen von Arbeitnehmern in der Schweiz liegen ebenfalls nicht vor. Vgl. Eurostat (Hrsg.): Verdienste: Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen 1995, Luxemburg 1996, S. 237; OECD (Hrsg.): Insurance statistics yearbook 1989-1996, Paris 1998, S. 99ff.; eigene Berechnungen. Zu den Ausgangsdaten siehe Anhang Nr. 1.

Ein anders Bild ergibt der Vergleich der Veränderungsrate der Lohnstückkosten über einen längeren Zeitraum. Das Ergebnis erlaubt eine Aussage darüber, ob sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Versicherungsbranchen durch die Veränderung der Lohnstückkosten im Zeitablauf verbessert oder verschlechtert hat. Zur Ermittlung der Veränderungsrate der Lohnstückkosten wurden reale Bruttoprämien verwendet, um Inflationseffekte zu bereinigen:

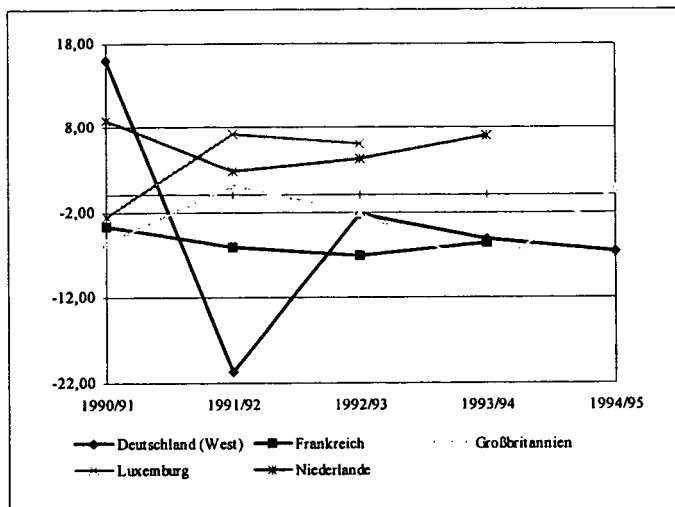


Abb. 37: Veränderungsrate der Lohnstückkosten 1990-95<sup>423</sup>

Die Änderungsrate für Deutschland sehen in diesem Vergleich günstiger aus als im Niveauvergleich der Lohnstückkosten: Ausgehend von einer starken Erhöhung in 1990/91 ist von 1992/93 bis 1995 eine kontinuierlich sinkende Tendenz zu beobachten. Da während dieser Zeit in Deutschland im Versicherungsgewerbe die Bruttolöhne nicht in gleichem Maße abnahmen, ist diese Entwicklung auf eine Erhöhung der Produktivität zurückzuführen. In Frankreich ist die Veränderung der Lohnstückkosten durchweg günstig. Ein Anstieg der Lohnstückkosten zeigt sich hingegen in Luxemburg und in den Niederlanden. In Großbritannien ist eine eindeutige Tendenz nicht zu erkennen.

<sup>423</sup> Für einige Länder konnten die Veränderungsrate der Lohnstückkosten in späteren Jahren aufgrund mangelnder Datenverfügbarkeit nicht ermittelt werden. Vgl. Eurostat (Hrsg.): Verdienste: Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen 1995, a.a.O., S. 237; OECD (Hrsg.), Insurance statistics yearbook 1989-1996, a.a.O., S. 99ff.; eigene Berechnungen. Zur Deflationierung der direkten Bruttoprämien wurden die Veränderungen der Verbraucherpreise in den jeweiligen Ländern verwendet. Zu den Ausgangsdaten siehe Anhang Nr. 2.

Die Ergebnisse beider Vergleiche zeigen, daß Deutschland ein hohes Lohnniveau aufweist, insbesondere gegenüber den großen europäischen Versicherungsländern Frankreich und Großbritannien. Dieses Lohnniveau kann auch durch eine entsprechend hohe Produktivität nicht gerechtfertigt werden. Allerdings sind in den letzten Jahren positive Veränderungstendenzen zu beobachten.

#### 5.5.2.2.2 Qualifikation<sup>424</sup>

Die Qualifikation der Arbeitskräfte ist in der Versicherungswirtschaft ein wichtiger Standortfaktor.<sup>425</sup> Versicherungsunternehmen benötigen in erster Linie Arbeitskräfte mit bestimmten beruflichen Qualifikationen, besonders Arbeitnehmer mit speziellen Kenntnissen über versicherungsspezifische, vor allem juristische und wirtschaftliche Sachverhalte. In Deutschland sind dies hauptsächlich Versicherungskaufleute sowie Hochschulabsolventen, insbesondere Juristen, Wirtschaftswissenschaftler und Mathematiker.<sup>426</sup>

Das Ausbildungsniveau wird in der Standortdiskussion häufig als positiver Standortfaktor Deutschlands hervorgehoben, der zur Attraktivität Deutschlands als Produktionsstandort und damit zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der in Deutschland produzierenden Unternehmen beiträgt.<sup>427</sup> Vor allem das duale System der Berufsausbildung durch Unternehmen und staatliche Einrichtungen findet internationale Beachtung.<sup>428</sup> Auch die Ausbildung von Versicherungskaufleuten, die innerhalb des dualen Systems erfolgt, ist ein positiver Faktor des deutschen Versicherungsstandorts.

Ein gutes Ausbildungsniveau im Versicherungsbereich ist jedoch auch in anderen Ländern vorzufinden, insbesondere in Industrienationen, in denen die Tertiarisierung der Produktion so weit fortgeschritten ist, daß spezielle Ausbildungsgänge zur Ver-

---

<sup>424</sup> Durch die Berücksichtigung der Produktivität beim Vergleich der Lohnkosten wird die Qualifikation der Arbeitnehmer bereits implizit berücksichtigt; dennoch erfolgen hier noch einige ergänzende Bemerkungen.

<sup>425</sup> Vgl. Galloway, C.; Kuhl, K. G.: America's best insurance cities, in: Best's Review Life/Health, (95) 1994, H. 7, S. 59; Werner, W.: Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft, a.a.O., S. 121f.

<sup>426</sup> Vgl. Gilles, M.: Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 36f.

<sup>427</sup> Vgl. Fels, G.: Aktuelle Trends der Standortqualität, in: Standort D: nach der Vereinigung - vor dem Binnenmarkt, hrsg. von G. Fels, Köln 1992, S. 10; Gaugler, E.: Das Humankapital als Faktor der Wettbewerbsfähigkeit, in: "Standort Bundesrepublik Deutschland": die Wettbewerbsbedingungen auf dem Prüfstand, hrsg. von E. Dichtl, Frankfurt a. M. 1994, S. 106; Hummel, M. u.a.: Stärken und Schwächen Deutschlands, a.a.O., S. 64; Wagner, K.; O'Mahony, M.; Paulssen, M.: Standortfaktor: Humankapital und die Aufholjagd der britischen Industrie, in: ZfB, (67) 1997, S. 959f.

<sup>428</sup> Vgl. Gaugler, E.: Das Humankapital als Faktor der Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 109.

fügung stehen. Im Strukturwandel nicht so weit fortgeschrittene Länder stehen hier zurück.<sup>429</sup> Der qualitative Vorteil des Produktionsfaktors Arbeit besteht daher vor allem gegenüber Transformations-, Schwellen- und Entwicklungsländern<sup>430</sup>, weniger aber gegenüber den betrachteten europäischen Vergleichsländern.

### 5.5.2.2.3 Exkurs: Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen in Deutschland

In der Bundesrepublik Deutschland existiert ein dichtes Netz an rechtlichen Rahmenbedingungen für den Produktionsfaktor Arbeit, das sich insbesondere aus dem geltenden Arbeits-, Betriebsverfassungs- und Tarifrecht ergibt.

Daraus resultierende Einflüsse auf Arbeitskosten sind nicht unmittelbar ersichtlich, entstehen aber unter anderem aus dem hohen zeitlichen Aufwand, der aus innerbetrieblichen oder branchenspezifischen Koordinationszwängen mit Betriebsräten, Gewerkschaften etc. folgt. Beispiele sind die Zustimmungserfordernisse der Betriebsräte zu größeren organisatorischen Veränderungen oder zu Überstunden. Diese Regelungen sind im Einzelfall sozialpolitisch notwendig, aber in der Summe wird die hohe Regulierungsdichte des deutschen Arbeitsmarkts als ein negatives Standortkriterium angesehen.<sup>431</sup> Dem steht die positive Wirkung des dadurch geförderten und vielbeschworenen "Sozialen Friedens" entgegen, der sich unter anderem in der im Vergleich zu anderen Ländern geringen Anzahl von Streiks oder Aussperrungen äußert.<sup>432</sup>

Ein weiterer bedeutender Effekt der arbeitsrechtlichen Regelungen in Deutschland ist die Inflexibilität bei Beschäftigungsentscheidungen. Kündigungsschutzregelungen führen dazu, daß Mitarbeiter nur schwer und häufig nur mit hohen Kosten freigesetzt werden können. Diese als Arbeitnehmerschutz gedachten Regelungen wirken sich

---

<sup>429</sup> Vgl. Werner, W.: Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft, a.a.O., S. 122.

<sup>430</sup> Vgl. Baron, T.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 180f.

<sup>431</sup> Vgl. Maly, W.: Globalisierung der Wirtschaft. Die Bedeutung der Sozialpolitik für unternehmerische Standortentscheidungen, in: Internationalisierung von Wirtschaft und Politik: Handlungsspielräume der nationalen Sozialpolitik, hrsg. von W. Schmähl und H. Rische, Baden-Baden 1995, S. 93f.

<sup>432</sup> Vgl. Gutmann, G.: Der Wirtschaftsstandort Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 23f.; Hoffmann, L.; Wagner, G.: "Der internationale Vergleich deutet nicht auf fundamentale Standortprobleme der deutschen Wirtschaft hin", in: ZfgK, (50) 1997, S. 19; Krupp, H.-J.; Weeber, J.: Die Zukunft des Sozialstaates, a.a.O., S. 255; Stepp, K.: "Investoren schrecken zurück": der Präsident des Bundesarbeitsgerichts, Thomas Dieterich, über das deutsche Arbeitsrecht als Standortfaktor, in: Wirtschaftswoche, 1997, H. 24, S. 109.

negativ auf die Beschäftigungssituation in Deutschland aus, indem Unternehmen erst auf langfristige Nachfrageerhöhungen mit Neueinstellungen reagieren.<sup>433</sup>

Insgesamt sind die restriktiven arbeitsrechtlichen Regelungen zusätzlich zu den Kosten der Arbeitskräfte in der Versicherungswirtschaft ein weiteres negatives Kriterium bei der Bewertung dieses Standortfaktors.

### 5.5.3 Dienstleistungen

#### 5.5.3.1 Vermittlungsdienstleistungen

In nationalen Versicherungsmärkten gibt es aufgrund der Unterschiede in den rechtlichen Rahmenbedingungen, der verschiedenen Mentalitäten und Kulturen und der historischen Entwicklung unterschiedliche Strukturen und Verfahren beim Absatz bzw. bei der Beschaffung von Versicherungsschutz. Von Bedeutung ist dabei vor allem die Verteilung des Gesamtabsatzes

- auf den indirekten Vertrieb über Vermittler und den direkten Vertrieb ohne Vermittlereinsatz,
- den dezentralen Absatz am Standort des Kunden und den zentralen Absatz, der von der Hauptverwaltung des Versicherers aus per Telekommunikation durchgeführt wird,
- auf unternehmenseigene Absatzorgane (insbesondere angestellter Außendienst), gebundene Vermittler (insbesondere Ausschließlichkeitsvertreter), unabhängige Vermittler (insbesondere Makler) oder unternehmensfremde Absatzorgane (z.B. Banken).<sup>434</sup>

Die Leistungen der Versicherungsvermittler sind ein bei der Produktion von Versicherungsschutz wesentlicher Produktionsfaktor. Versicherungsgeschäfte sind immaterielle und erklärungsbedürftige Produkte, deren Beschaffung von den meisten Personen als lästiger und unangenehmer Prozeß empfunden wird. Versicherungsschutz wird daher von einem Großteil der Kunden nicht aktiv beschafft. Außerdem benöti-

---

<sup>433</sup> Siehe hierzu: Albach, H.: Die Beschäftigungsentscheidung der Unternehmungen, a.a.O., S. 8f.; Eekhoff, J.: Beschäftigung und soziale Sicherung, a.a.O., S. 61f.; Walwai, U.: Ist die Arbeit zu teuer und zu unflexibel?, in: Standort Deutschland, hrsg. von der Landeszentrale für politische Bildung Baden-Württemberg, Stuttgart u.a., 1994, S. 68f. Als anderes Extrem wird das US-amerikanische "hire & fire"-System genannt, das häufig als "brutal" beschrieben wird. Dort werden bei einer konjunkturellen Erholung deutlich schneller neue Arbeitsplätze zur Verfügung gestellt, aber in Rezessionsphasen auch schneller wieder abgebaut. Vgl. Barthel, A.: Die Auswirkungen der Globalisierung, a.a.O., S. 195; Hummel, M. u.a.: Stärken und Schwächen Deutschlands, a.a.O., S. 72f.

<sup>434</sup> Siehe hierzu Kapitel 1.3.1.

gen die meisten Kunden Beratungsleistungen oder Hilfestellungen bei der Abwicklung der für sie ungewohnten Geschäfte. Deshalb sind in den meisten Geschäftsfeldern Vermittler geeignete Absatzorgane, die Versicherungsgeschäfte aktiv verkaufen und die notwendige Beratung und Abwicklung beim Kunden vornehmen können.

Der Versicherer muß regelmäßig auf die Vermittlungsleistungen zurückgreifen, die in der Nähe der Standorte der Kunden verfügbar sind, um den Erfordernissen der Kundennähe und der Anpassung an die Kundengewohnheiten zu genügen.<sup>435</sup> Aus den landesspezifischen Unterschieden der Absatzstrukturen sowie den Produktivitäten und Preisen der Absatzorgane kann deshalb kein standortbedingter internationaler Wettbewerbsvorteil entstehen. Die um die gleichen Kunden konkurrierenden Versicherer unterliegen alle den am Standort der Kunden bestehenden Vermittlungssystemen.

Der Standortfaktor Vermittlungsdienstleistungen hat eine andere Wirkung: Wenn Dienstleistungen von Vermittlern nicht beschaffbar sind, weil in einem Land aufgrund der Beschaffungsgewohnheiten der Kunden und den Absatzverfahren der Versicherer hauptsächlich versicherereigene oder versicherergebundene Vermittler tätig sind, dann ist dies eine beachtliche Markteintrittsbarriere für ausländische Versicherer. Ein Zugriff auf solche exklusiven Absatzstrukturen ist aufgrund ihrer Ausschließlichkeit nur schwer möglich. Dies gilt auch für Banken, die in der Regel ausschließlich die Produkte eines Versicherers vertreiben, insbesondere wenn sie einem Allfinanzkonzern angehören. In diesem Fall bieten sich einem Versicherer, der in einen ausländischen Markt eintreten möchte, folgende Möglichkeiten:

- Entweder er baut ein eigenes Absatznetz auf, was mit hohen Investitionen und einem hohen Zeitaufwand verbunden ist;
- oder er kauft ein Versicherungsunternehmen mit einer bestehenden Absatzorganisation, wofür regelmäßig ein hoher Preis zu zahlen ist;
- oder er greift auf Absatzverfahren zurück, die angesichts der bestehenden Vermittlungssysteme geringere Absatzpotentiale versprechen.

Werden Versicherungsprodukte in einem Land hingegen zu einem erheblichen Teil ohne Einschaltung von Vermittlern (zentraler Direktabsatz) oder über ungebundene Vermittler (Makler) abgesetzt, kann es für einen ausländischen Versicherer leichter sein, den Geschäftsbetrieb in einem Land aufzunehmen.<sup>436</sup>

---

<sup>435</sup> Siehe hierzu Kapitel 4.4.2.3.3.2.3.

<sup>436</sup> Für die Standortattraktivität kommt es zudem darauf an, welches Vertriebsverfahren der jeweilige Versicherer im Heimatland überwiegend nutzt; denn die Erfahrung mit einem bestimmten Absatzverfahren kann bei der Expansion ins Ausland genutzt werden.



In der folgenden Tabelle sind die Anteile der gängigsten Vertriebswege in der Lebens- und in der Nicht-Lebensversicherung in den Vergleichsländern gegenübergestellt:

		Anteil der Vertriebswege in %				
		Vertreter	(Ang. Au- ßendienst)	Banken	Makler	Direkt- absatz
Deutschland	LebensV	67	2	14	15	2
	Nicht-LebensV	60	14	5	19	2
Frankreich	LebensV	14	21	54	7	4
	Nicht-LebensV	45	31	3	19	2
Großbritannien	LebensV	4	45	15	34	2
	Nicht-LebensV	2	11	7	69	11
Luxemburg <sup>2</sup>	LebensV	95	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
	Nicht-LebensV	98	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Niederlande	LebensV	6	6	18	63	7
	Nicht-LebensV	3	7	14	61	15
Schweiz	LebensV	2	84	4	10	0
	Nicht-LebensV <sup>3</sup>	90-95		k.A.	k.A.	k.A.

<sup>1</sup> Der Absatz über unternehmenseigene Geschäftsstellen wird zum Absatz über den angestellten Außendienst gerechnet.

<sup>2</sup> Zahlen für 1994, neuere Daten nicht verfügbar.

<sup>3</sup> Zahlen für 1992, neuere Daten nicht verfügbar.

Abb. 38: Anteile der Vertriebswege am gesamten Erstversicherungsgeschäft 1995<sup>437</sup>

In einigen Ländern dominiert der unternehmenseigene bzw. der unternehmensgebundene Außendienst. Dazu gehören Luxemburg, die Schweiz, Deutschland und Frankreich im Bereich der Nicht-Lebensversicherung. Im Lebensversicherungsgeschäft in Frankreich findet ein großer Teil des Absatzes über Banken statt. Dieser Absatzweg ist aufgrund der hohen Bedeutung von Finanzkonglomeraten und Kooperationen

<sup>437</sup> Sonstige Absatzverfahren wie der Absatz über Unternehmen anderer Wirtschaftszweige (z.B. Autohändler, Reisebüros), werden aufgrund ihrer geringen Bedeutung nicht berücksichtigt. Für diese Absatzverfahren ergibt sich regelmäßig ein Anteil von 0%, da die in der Tabelle aufgeführten Absatzwege auf volle Prozent aufgerundet wurden. Daten entnommen aus: Datamonitor (Hrsg.): European life insurance and pensions distribution 1996, London 1996, S. 119ff.; Exclusive agents hold the reins of insurance distribution in Europe, in: European Insurance Market, 1995, Nr. 76, S. 65f.; Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 363; The single market review: impact on services: insurance, a.a.O., S. 76f. Vergleichbare Ergebnissen zu den Marktanteilen der Absatzwege in den einzelnen Ländern finden sich in: CAPA (Hrsg.): La distribution de l'assurance en Europe, Paris 1993, S. 205ff.; Debruyne, H.; Torchet, V.: Evolutions de la distribution, in: Risque: les cahiers de l'assurances, 1995, Nr. 24, S. 25; Krauß, H.: Vertriebssysteme in Europa - Aktueller Stand und künftige Entwicklungen, hrsg. von H. Kollhoser, Karlsruhe 1996, S. 30ff.

zwischen Banken und Versicherungsunternehmen in Frankreich ebenfalls exklusiv.<sup>438</sup> Bei diesen Gegebenheiten ist der Markteintritt in diesen Ländern schwierig.

In den Niederlanden und in Großbritannien dominiert der Maklerabsatz, mit Ausnahme des Lebensversicherungsgeschäfts in Großbritannien, in dem der angestellte Außendienst und der unternehmensgebundene Außendienst zusammen einen Anteil von 49% des Gesamtgeschäfts erreichen. Auch der Anteil des Direktabsatzes per Telekommunikation ist in diesen beiden Ländern besonders im Nicht-Lebensversicherungsgeschäft hoch. Dies läßt den Schluß zu, daß der Absatz ohne Verwendung von Vermittlungsdienstleistungen, gegebenenfalls auch im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr, in diesen Ländern Erfolgspotentiale bietet.

Insgesamt ist die Verfügbarkeit von Vermittlungsdienstleistungen in Deutschland in Verbindung mit den Beschaffungsgewohnheiten deutscher Kunden aus Sicht ausländischer Versicherer negativ zu beurteilen. Beabsichtigt ein ausländischer Versicherer, in den deutschen Markt einzutreten und mit den für den deutschen Markt am besten geeigneten Absatzverfahren zu agieren, ist es zweckmäßig, ein Unternehmen mit bestehendem Außendienst zu erwerben.<sup>439</sup> Der Aufbau einer eigenen Absatzorganisation ist mit hohem zeitlichen und finanziellen Aufwand verbunden. In Luxemburg, der Schweiz und Frankreich ist dieses Markteintrittshemmnis noch größer. Die Niederlande und Großbritannien weisen deutlich positivere Ausprägungen des Standortfaktors Vermittlungsdienstleistungen auf; sie sind in dieser Hinsicht als Absatzstandort attraktiver.

### 5.5.3.2 Sonstige Dienstleistungen

Andere bei der Produktion von Versicherungsschutz verwendete Dienstleistungen sind Dienstleistungen von Beratern, Telekommunikationsanbietern, Banken, Transportdiensten u.ä.<sup>440</sup> Bei diesen Dienstleistungen bestehen an den nationalen Standorten in der Regel Unterschiede in den Qualitäten und Preisen. Der Großteil der Dienstleistungen ist jedoch nicht versicherungsspezifisch. Deshalb und aufgrund ihrer Vielfältigkeit ist es nicht zweckmäßig, alle Dienstleistungen im einzelnen zu untersuchen.

Stellvertretend wird das Beispiel einer für Versicherungsunternehmen wichtigen Dienstleistung herangezogen: die Versendung von Schriftstücken. Bei den Preisen

---

<sup>438</sup> Vgl. Datamonitor (Hrsg.): European life insurance and pensions distribution 1996, London 1996, S. 106f.

<sup>439</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.8.2.

<sup>440</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 481.

für die Versendung von Briefen bestehen im internationalen Vergleich deutliche Unterschiede:

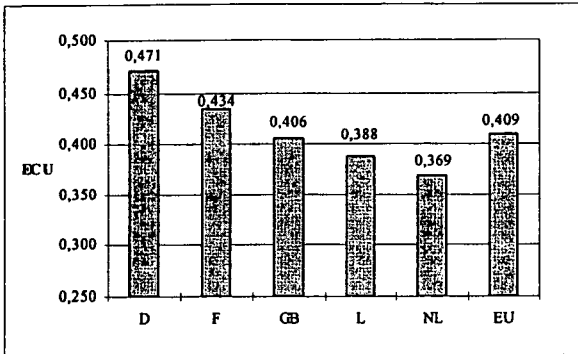


Abb. 39: Portokosten für Standardbriefe 1993<sup>441</sup>

Eine Versendung von Briefen durch deutsche Versicherer vom Ausland aus an Kunden im Inland könnte Kosteneinsparungen ermöglichen. Dabei ist es nicht unbedingt erforderlich, die zu versendenden Briefe im Ausland zu erstellen. Die Postsendungen können im Inland erstellt, in großer Menge ins Ausland transportiert und von dort aus versandt werden, oder im Inland in elektronischer Form erstellt und über Datennetze vom Inland ins Ausland transferiert werden, wo sie gedruckt und an die Kunden verschickt werden. Die erste Variante verstößt regelmäßig gegen das Briefmonopol der staatlichen Postdienste, die zweite Variante wird von der EU-Kommission als legal angesehen.<sup>442</sup>

Positiven Kosteneffekten einer Postversendung aus dem Ausland stehen negative Auswirkungen auf das Image eines Versicherungsunternehmens entgegen. Versicherungsgeschäfte sind überwiegend national geprägt. Ein Brief des inländischen Versicherers an den Versicherungsnehmer aus dem Ausland kann daher zu Irritationen über die nationale Identität des Versicherers führen, wodurch das Vertrauen des Versicherungsnehmers zum Versicherer geschädigt wird. Insofern überrascht es nicht, wenn die Versendung von Post inländischer Versicherer aus dem Ausland in der Praxis kaum zu beobachten ist, zumal diese Kosten einen verhältnismäßig geringen Anteil der Gesamtkosten eines Versicherers ausmachen.

<sup>441</sup> Vgl. Europäische Kommission (Hrsg.): Study on the impact of liberalisation of inward cross-border mail on the provision of the universal postal service and the options for progressive liberalisation: final report, Brüssel u.a., 1995, S. 32.

<sup>442</sup> Vgl. ebenda., S. 34f.

#### 5.5.4 Rückversicherungsschutz

Rückversicherung ist die Versicherungsnahme eines Erstversicherers bei einem anderen Versicherungsunternehmen. Der Erstversicherer produziert nicht den gesamten, an den Versicherungsnehmer gelieferten Versicherungsschutz. Ein Teil der versicherten Risiken wird an Rückversicherer weitergegeben. Rückversicherungsschutz geht als eine Art Halbfabrikat in den Produktionsprozeß des Versicherers ein, ist also ein Produktionsfaktor, der gegen einen Preis beschafft werden muß.<sup>443</sup> Wenn die Verfügbarkeit und der Preis von Rückversicherungsschutz an nationalen Standorten unterschiedlich sind, hat dies Auswirkungen auf die Standortqualität.

Der Preis für den Risikotransfer auf Rückversicherer richtet sich nach den Risiken, die Erstversicherungsgeschäften zugrunde liegen. Der Preis für das Risikogeschäft ist daher unabhängig davon, wo der Rückversicherungsschutz hergestellt wird. Insofern hat der Risikoteil des Rückversicherungsgeschäfts den Charakter einer Ubiquität. Unterschiede in den Beschaffungsbedingungen können allenfalls aus unterschiedlichen Risikotragungskapazitäten der Rückversicherer entstehen, die hauptsächlich von der jeweiligen Eigenkapitalausstattung und dem Rückversicherungssportefeuille bestimmt werden. Dies sind aber in erster Linie unternehmensspezifische Eigenschaften, nicht aber generelle Eigenschaften von Ländern, so daß im reinen Risikogeschäft keine systematischen Unterschiede der Beschaffungsmöglichkeiten von Rückversicherungsschutz in verschiedenen Ländern zu erkennen sind.

Für den Abschluß und die Abwicklung von Rückversicherungsgeschäften ist es jedoch erforderlich, daß die Mitarbeiter von Erst- und Rückversicherern kommunizieren. Dies wird durch geographische Nähe erleichtert. Daher können die Konditionen für Rückversicherungsgeschäfte mit inländischen Rückversicherern günstiger sein als mit ausländischen Versicherern. Dies gilt vor allem vor dem Hintergrund, daß Rückversicherungsgeschäfte in Kontinentaleuropa häufig langfristig Geschäfte sind bzw. auf langfristigen Geschäftsbeziehungen beruhen, die bei räumlicher Nähe einfacher gepflegt werden können.<sup>444</sup> Versicherer in Ländern mit einer international wettbewerbsfähigen Rückversicherungsindustrie können also systematische Wettbewerbsvorteile besitzen.

Diese Vermutung wird dadurch relativiert, daß

- viele Rückversicherer international tätig sind und in vielen Ländern, vor allem solchen mit großen Erstversicherungsmärkten, über Absatz- und Abwicklungskapazitäten verfügen;

---

<sup>443</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 486f.

<sup>444</sup> Vgl. Baron, T.: *Bestimmungsgründe*, a.a.O., S. 187.

- der grenzüberschreitende Handel im Rückversicherungsgeschäft von großer Bedeutung ist, was durch die im Zeitverlauf abnehmenden Kommunikations- und Transportkosten und den Wegfall internationaler Handelshemmnisse zudem gefördert wird.

Diese Faktoren führen dazu, daß bei der Beschaffung von Rückversicherungsschutz kaum standortbedingte Wettbewerbsvorteile oder -nachteile bestehen.<sup>445</sup>

### 5.5.5 Kapital

Realgüter, Kapitalanlagen oder Geldbestände sind für Versicherungsunternehmen Produktionsfaktoren, die aus verschiedenen Gründen vorrätig gehalten werden: Teile dieser Vermögensvorräte gehen als Realgüter in den Produktionsprozeß ein (z.B. Betriebsgebäude oder Datenverarbeitungsanlagen), andere sind vor allem aufsichtsrechtlich begründet (Teile der Kapitalanlagen) oder sichern die Zahlungsfähigkeit des Versicherungsunternehmens (Geldbestände).<sup>446</sup>

Das zur Finanzierung der Vermögensvorräte notwendige Kapital fließt den Versicherern auf verschiedenen Wegen zu.<sup>447</sup> Der größte Teil des Kapitals stammt aus den mit Versicherungsgeschäften verbundenen Zahlungsströmen. Es wird als versicherungstechnisches Fremdkapital bezeichnet. Dabei spielt die Vorauszahlung der Versicherungsprämien zu Beginn einer Versicherungsperiode eine wesentliche Rolle. Ein deutlich geringerer Anteil des Kapitals entfällt auf das Eigenkapital des Unternehmens, das entweder durch Einlagen der Unternehmensträger oder aus thesaurierten Gewinnen gebildet wird. Die Verwendung von Fremdkapital, das bei Gläubigern an Kapitalmärkten aufgenommen wird, ist in Versicherungsunternehmen von untergeordneter Bedeutung.<sup>448</sup>

Bei der Beschaffung des versicherungstechnischen Fremdkapitals gibt es im Ländervergleich keine bedeutenden Unterschiede. Allenfalls aus unterschiedlichen Zahlungsgewohnheiten können abweichende Finanzierungssituationen entstehen: Wenn statt einer jährlichen Prämienvorauszahlung eine monatliche, viertel- oder halbjährli-

---

<sup>445</sup> Vgl. ebenda, S. 188.

<sup>446</sup> Siehe hierzu: Famy, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 492f.

<sup>447</sup> Siehe hierzu: ebenda, S. 707ff.

<sup>448</sup> Dafür sind erstens faktische Gründe maßgeblich, nämlich die Verfügbarkeit von versicherungstechnischem Fremdkapital. Zweitens können aufsichtsrechtliche Gründe eine Rolle spielen; beispielsweise wird die Finanzierung durch nicht-versicherungstechnisches Fremdkapital von der deutschen Aufsichtsbehörde nicht als mit dem Verbot versicherungsfremder Geschäfte vereinbar angesehen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn Versicherungsunternehmen Fremdkapital aufnehmen, um damit Kapitalanlagen zu erwerben. Siehe hierzu: Famy, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 727.

che Vorauszahlung überwiegt, steht das Kapital dem Versicherer für einen entsprechend kürzeren Zeitraum zur Verfügung. Ein weiterer Faktor, aus dem unterschiedliche Fristigkeiten der Kapitalverfügbarkeit entstehen können, sind unterschiedliche Schadenabwicklungszeiten. Hier besteht eine Verbindung zu den durchschnittlichen Prozeßdauern in den jeweiligen nationalen Rechtssystemen. Diese Unterschiede sind in Europa aber nicht als gravierend einzuschätzen. Im übrigen würde dies die Standortattraktivität nicht beeinflussen, denn die Vorteile oder Nachteile entstehen jeweils aus den Standorten der Kunden, so daß standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen nicht vorliegen können.

Im Hinblick auf Eigenkapital und nicht-versicherungstechnisches Fremdkapital sind unterschiedliche nationale Beschaffungsbedingungen ebenfalls kaum festzustellen, da für Versicherer im Regelfall kein Problem des Zugangs zu den Kapitalmärkten besteht und Kapital international mobil ist.

Für die Beschaffung von Eigenkapital gilt dies aber nur, sofern Versicherungsunternehmen aufgrund ihrer Rechtsform Eigenkapital extern beschaffen können. Bei Aktiengesellschaften geschieht dies durch die Ausgabe von Aktien. Bei den genossenschaftlichen Rechtsformen ist die Beschaffung von Eigenkapital von außen nicht in allen Ländern möglich: In Deutschland besteht für Versicherer in der Rechtsform eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit grundsätzlich keine Möglichkeit, Eigenkapital von außen aufzunehmen. Sie sind auf die Bildung von Eigenkapital durch Gewinnthesaurierungen angewiesen.<sup>449</sup> Dies gilt auch für britische Gegenseitigkeitsversicherer.<sup>450</sup> Im Unterschied zu diesen Ländern können schweizerische Versicherer in der Rechtsform der Genossenschaft mit einem Anteilscheinkapital ausgestattet sein. Außerdem besteht in der Schweiz die Möglichkeit der Ausgabe von als Eigenkapital anerkanntem Partizipationsscheinkapital, mit dem zwar Vermögensrechte, aber keine Mitgliedschaftsrechte verbunden sind.<sup>451</sup> Niederländische Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit können "VVaG-Anteile" ausgeben, die dem Inhaber ein Stimmrecht in der Mitgliederversammlung verschaffen, so daß eine gemeinsame Unternehmensträgerschaft bei Mitgliedern und Anteilseignern liegt.<sup>452</sup> In Frankreich

---

449 Ausnahmen sind am Kapitalmarkt aufgenommenes Genußrechtskapital sowie nachrangige Darlehen, die unter bestimmten Voraussetzungen und in engen Grenzen als Eigenmittel anerkannt werden. Diese aufsichtsrechtliche Regelung gilt in allen EU-/EWR-Ländern. Siehe hierzu: Pröls, E. R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 687f.

450 Vgl. Bridgewater, A.: The modern mutual insurance company in Britain, in: Grundlagen des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, hrsg. von W. Peiner, Köln 1995, S. 36

451 Vgl. Bosshart, W.: Die "modernen" Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit in der Schweiz, in: Grundlagen des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, hrsg. von W. Peiner, Köln 1995, S. 46f.

452 Vgl. Ensing, C. J.: Die Gegenseitigkeitsversicherung in den Niederlanden, in: Mutualité, (31) 1994, H. 1, S. 32f.

dürfen Gegenseitigkeitsvereine vorübergehend Anleihen am Kapitalmarkt oder bei den Versicherungsnehmern aufnehmen, die als Eigenmittel anerkannt werden, wenn die Versicherungsunternehmen bei einer Geschäftsausweitung die Eigenkapitalvorschriften ansonsten nicht erfüllen würden.<sup>453</sup>

Abgesehen von diesem speziellen Fall, der nicht durch Unterschiede in den Kapitalmarktbedingungen, sondern durch abweichende nationale Vorschriften für eine spezielle Rechtsform bedingt ist, sind die Faktorbedingungen für den Produktionsfaktor Kapital kein bedeutender Einflußfaktor im internationalen Standortwettbewerb.

### 5.5.6 Sonstige Produktionsfaktoren

Neben den Produktionsfaktoren Arbeit, Dienstleistungen Dritter einschließlich Vermittlungsdienstleistungen, Rückversicherungsschutz und Kapital werden zur Produktion von Versicherungsschutz weitere Faktoren benötigt, die extern beschafft werden müssen. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Betriebsmittel, vor allem Betriebsgebäude, Büroausstattungen und Anlagen sowie Programme der Elektronischen Datenverarbeitung.

Hier erübrigt sich aus verschiedenen Gründen eine nähere Betrachtung. Bei den Betriebsgebäuden bestehen in Abhängigkeit der Standorte Unterschiede in den Verfügbarkeiten und Preisen; allerdings sind hier regionale oder lokale Differenzen weitaus größer als die Unterschiede im internationalen Vergleich. Bei den Gegenständen zur Büroausstattung sowie Datenverarbeitungsprogrammen und -anlagen handelt es sich tendenziell um Ubiquitäten, bei denen internationale Preisunterschiede aufgrund der internationalen Handelbarkeit der Güter kaum bestehen. Zudem ist der Anteil der Kosten dieser Produktionsfaktoren an den gesamten Produktionskosten in Versicherungsunternehmen verhältnismäßig gering, so daß die Attraktivität nationaler Standorte davon nicht wesentlich beeinflusst wird.

### 5.5.7 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Faktorbedingungen

Die nationalen Unterschiede in den Produktionsfaktorbedingungen sind in der Versicherungswirtschaft von geringerer Bedeutung als im produzierenden Gewerbe: Erstens ist mit den Betriebskosten nur ein Teil der Gesamtkosten durch Standortverlagerungen beeinflussbar, denn die Risikokosten werden durch die übernommenen Wahrscheinlichkeitsverteilungen von Schäden determiniert. Zweitens sind Produkti-

---

<sup>453</sup> Vgl. Reckhenrich, S.: Versicherungsunternehmen auf Gegenseitigkeit in Frankreich, Karlsruhe 1987, S. 167f.

onsstandorte nicht in so hohem Maße variabel wie in der Industrie, wo die Standorte der Produktion von den Standorten des Absatzes besser zu trennen sind.

Die Unterschiede in den Faktorbedingungen wirken sich daher nur in bestimmten Teilbereichen aus. Unterschiedliche Kosten der Produktionsfaktoren, insbesondere für Arbeitsleistungen der Mitarbeiter, beeinflussen die Konkurrenzfähigkeit der Versicherungsunternehmen eines Landes nur in den wenigen Geschäftsfeldern, in denen tatsächlich auch internationaler Wettbewerb existiert. Für international expandierende oder neu gegründete Versicherungsunternehmen sind die Faktorbedingungen ebenfalls nur von nachgeordneter Bedeutung, denn bei der Auswahl neuer Absatzstandorte sind sie als Kriterium der Standortwahl in jedem Fall weniger wichtig als die Nachfragebedingungen. Rein produktionsorientierte Standortentscheidungen kommen in der Praxis allenfalls in Geschäftsfeldern mit geringer Standortbindung vor, etwa bei Captive-Versicherern. Bei diesen sind andere Standortfaktoren aber meist wichtiger, etwa das Aufsichtsrecht oder die Unternehmensbesteuerung.

Beim Produktionsfaktor Arbeit ist für den deutschen Versicherungsstandort, auch unter Berücksichtigung der Produktivitätsunterschiede in den einzelnen Ländern, ein relativ hohes Lohnniveau festzustellen. Allerdings sind in den letzten Jahren tendenziell sinkende Lohnstückkosten zu beobachten, die in erster Linie auf die Rationalisierungserfolge der jüngeren Vergangenheit zurückzuführen sind.

Unterschiede in Preisen und Qualitäten der Vermittlungsdienstleistungen zwischen den Vergleichsländern sind für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen aufgrund der erforderlichen Nähe dieser Produktionsfaktoren zum Kunden unbedeutend. Im Wettbewerb der Absatzstandorte spielen sie aufgrund der unterschiedlichen Verfügbarkeit dennoch eine erhebliche Rolle. Sie sind ein wesentliches Markteintrittshindernis, wenn exklusive Absatzverfahren in einem nationalen Versicherungsmarkt dominieren. In diesem Fall muß entweder ein langwieriger Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes erfolgen oder ein Unternehmen mit einer bestehenden Absatzorganisation gekauft werden.

Abgesehen von den Produktionsfaktoren Arbeit und Vermittlungsdienstleistungen weichen die Faktorbedingungen der für Versicherer wichtigen Produktionsfaktoren im internationalen Vergleich nicht erheblich voneinander ab, oder sie haben im Produktionsprozeß der Versicherungsunternehmen nur eine vergleichsweise untergeordnete Bedeutung.



## 5.6 Standortfaktorbereich Versicherungsaufsicht

### 5.6.1 Bedeutung des Standortfaktorbereichs Aufsichtsrecht

Die Versicherungsaufsicht ist ein sektoral abgegrenzter Teilbereich der Wirtschaftsaufsicht. Die Wirtschaftsaufsicht beinhaltet einen staatlicher Eingriff in den marktlichen Wettbewerbsmechanismus. Dieser Eingriff ist durch Struktur­mängel des jeweiligen Markts oder durch ein Abweichen wirtschaftlicher von sozialpolitischen Marktergebnissen begründet.<sup>454</sup> Aufgrund der Besonderheiten des Versicherungsmarkts besteht in den meisten Ländern der Welt eine eigenständige Versicherungsaufsicht.<sup>455</sup>

Theoretisch kann sich die Versicherungsaufsicht auf Versicherungsunternehmen, Vermittler, Versicherungsnehmer oder Versicherungsgeschäfte beziehen. Aus praktischen Gründen werden in den meisten Ländern die Versicherungsunternehmen und über diese die Versicherungsgeschäfte, in einigen Ländern zusätzlich die Versicherungsvermittler beaufsichtigt. Harmonisierungsgegenstand innerhalb der EU war bisher nur die Aufsicht über Versicherungsunternehmen. Für den Bereich der Versicherungsvermittler gab es zwar einige Initiativen, eine Harmonisierung ist aber noch nicht erfolgt.<sup>456</sup>

Für Versicherungsnehmer ist die Aufsicht über Versicherungsunternehmen danach zu beurteilen, ob sie einen angemessenen Schutz ihrer Interessen gewährleistet. Diese Interessen sind schwer definierbar, da bei der Auswahl der optimalen Aufsichtsinstrumente bzw. des optimalen Aufsichtsniveaus ein Zielkonflikt besteht: Der Schutz der Versicherungsnehmer setzt die Erhaltung der Leistungsfähigkeit der Unternehmen voraus, da diese nur dann ihre Versicherungsschutzversprechen erfüllen können. Die Solvenz der Unternehmen kann aber nur erhalten bleiben, wenn die Versicherungsaufsicht gewährleistet, daß Versicherungsunternehmen keine dauerhaften Verluste erzielen. Sofern die Versicherungsaufsicht über bestimmte Aufsichtsinstrumente versucht, eine solche Situation zu vermeiden, können Versicherer langfristig höhere Gewinne erzielen als in weniger oder völlig unregulierten Märkten. Dieser Zusammenhang ist empirisch bestätigt; die Renditen der Versicherungsunternehmen sind bei einem hohen Regulierungsniveau im Durchschnitt höher und weniger volatil als bei einem niedrigen Regulierungsniveau.<sup>457</sup> Für Versicherungsnehmer bedeutet

---

<sup>454</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsaufsicht, wirtschaftliche Theorie der, a.a.O., S. 1003f.

<sup>455</sup> Vgl. Heinrich, S.: Versicherungsaufsicht und Wettbewerb, a.a.O., S. 1.

<sup>456</sup> Vgl. Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 101ff.

<sup>457</sup> Siehe hierzu: Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Die Performance der Versicherungswirtschaft im internationalen Vergleich: eine risikoadjustierte Ergebnisanalyse, sigma, 1995, H. 1, S. 23f.

dies zwar eine hohe Sicherheit, zugleich aber eine schlechtere Preis-Leistungs-Relation der Produkte.

Zur Bestimmung des aus Sicht der Versicherungsnehmer wünschenswerten Niveaus der Aufsicht über Versicherungsunternehmen ist demnach eine Abwägung zwischen einer geringeren Unternehmenssicherheit und einer ungünstigeren Preis-Leistungs-Relation der Versicherungsprodukte erforderlich. Welche Ausprägung der Aufsicht von den Versicherungsnehmern letztlich als zweckmäßig erachtet wird, ist aber weder theoretisch noch empirisch eindeutig bestimmbar. Die Beurteilung hängt wesentlich davon ab, inwieweit der Wettbewerb auf dem Versicherungsmarkt als funktionsfähig erachtet wird, und ob der Konkurs eines Versicherers als wettbewerblicher Sanktionsmechanismus gesellschaftlich akzeptiert wird.<sup>458</sup>

Die Aufsicht kann sich auch auf Versicherungsvermittler beziehen. Für Versicherungsnehmer bedeutet eine stärkere Regulierung der Versicherungsvermittler regelmäßig eine verbesserte Beratungs- und Abwicklungsqualität. Dadurch kann der Verlust der Markttransparenz, der durch den Wegfall der Bedingungs- und Tarifgenehmigungspflicht im Zuge der Umsetzung der dritten Richtlinien für die Lebens- und die Nicht-Lebensversicherung entstanden ist, teilweise ausgeglichen werden.<sup>459</sup> Allerdings ist eine höhere Qualifikation der Versicherungsvermittler aufgrund der Aus- und Weiterbildungskosten mit höheren Preisen für Vermittlerdienstleistungen verbunden. Diese sind letztlich vom Versicherungsnehmer zu tragen, entweder indirekt durch entsprechende Deckungsbeiträge in den Versicherungsprämien, wenn der Versicherer das Entgelt für die Dienstleistung des Vermittlers bezahlt, oder direkt, wenn der Versicherungsnehmer den Vermittler entlohnt. Ähnlich wie bei der Aufsicht über Versicherer ist also auch bei der Aufsicht über Versicherungsvermittler das optimale Regulierungsniveau schwer zu bestimmen.

---

<sup>458</sup> Zu unterschiedlichen Standpunkten hinsichtlich der Zweckmäßigkeit der Regulierung von Versicherungsmärkten siehe: Angerer, A.: Wettbewerb auf den Versicherungsmärkten aus der Sicht der Aufsichtsbehörde, in: ZVersWiss, (74) 1985, S. 221 ff.; Blankart, C. B.; Wein, T.: Deregulierung in der Versicherungswirtschaft, Berlin 1989, S. 38 ff.; Deregulierungskommission: Marktöffnung und Wettbewerb, Stuttgart 1991, Tz. 47 ff.; Eisen, R.: Regulierung und Deregulierung in der deutschen Versicherungswirtschaft, in: ZVersWiss, (78) 1989, S. 159 ff.; Farny, D.: (De)Regulierung von Versicherungsmärkten: Wettbewerb und Kundenwünsche im Versicherungsgeschäft, in: VW, (44) 1989, S. 1470 ff.; derselbe: Über Regulierung und Deregulierung von Versicherungsmärkten, in: ZfB, (57) 1987, S. 1001 ff.; Heinrich, S.: Versicherungsaufsicht und Wettbewerb, a.a.O., S. 59 ff.; Hohlfeld, K.: Auswirkung der Deregulierung aus aufsichtsbehördlicher Sicht, Karlsruhe 1996, S. 4 ff.; Monopolkommission: Die Wettbewerbsordnung erweitern. Siebentes Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 542 ff.; Soltwedel, R. u.a.: Deregulierungspotentiale in der Bundesrepublik, Tübingen 1986, S. 85 ff.; Wolters, G.: Wettbewerb auf dem Versicherungsmarkt, a.a.O., S. 23 ff.

<sup>459</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 134.

Zusammenfassend müssen Umfang und Tiefe der Aufsicht aus Sicht der Versicherungsnehmer einerseits einen ausreichenden Schutz der Versicherten gewährleisten, andererseits aber so wenig wie möglich in den Versicherungsmarkt eingreifen, damit der Wettbewerb zu günstigen Preis-Leistungs-Relationen der Versicherungsgeschäfte führt. Wo genau dieses Regulierungsniveau liegt, und welche Instrumente dafür geeignet sind, ist nicht eindeutig bestimmbar.

Auch die Beurteilung der nationalen Versicherungsaufsicht durch Versicherungsunternehmen ist keineswegs eindeutig. Einerseits bewerten Unternehmen eine stabile und gute Gewinnposition und eine hohe Unternehmenssicherheit positiv. Der Wettbewerbsgrad in höher regulierten Märkten ist in der Regel geringer, wodurch auch weniger leistungsfähige Unternehmen am Markt bestehen können. Andererseits wird die unternehmerische Freiheit durch umfangreiche Aufsichtsregeln begrenzt; zudem verursacht eine intensive Aufsicht Kosten, die in der Regel von den Versicherungsunternehmen zu tragen sind. Diese entstehen in Form von Gebühren, die für die Durchführung der staatlichen Aufsicht zu entrichten sind, oder in Form des Einsatzes von Produktionsfaktoren in den Versicherungsunternehmen, wenn dies zur Erfüllung der Aufsichtsvorschriften erforderlich ist. Auch der Standortfaktor Aufsicht über Versicherungsvermittler wird von den Versicherungsunternehmen einerseits unter Kostenaspekten, andererseits unter dem Aspekt kundengerechter Beratung betrachtet.

Standorte mit einem höheren Regulierungsniveau sind für Versicherungsunternehmen also nicht unbedingt unattraktiv. Im Gegenteil kann eine intensive Aufsicht eine Situation eingeschränkten Wettbewerbs erzeugen, in der Versicherungsunternehmen "gut leben können", auch wenn dies mit einer Einschränkung unternehmerischer Freiheit und hohen aufsichtsbedingten Kosten verbunden ist.

Dies gilt aber nur, wenn durch das Aufsichtsrecht keine standortbedingten Wettbewerbsverzerrungen entstehen können: Bei internationalen Versicherungsgeschäften kann sich die Versicherungsaufsicht auf die Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsunternehmen auswirken, wenn Versicherungsunternehmen unterschiedlichen Aufsichtssystemen unterliegen, obwohl sie auf den gleichen nationalen Märkten um Kunden konkurrieren. Gleichzeitig kann es in einem solchen Fall Verbraucherschutzdifferenzen für Versicherungsnehmer geben, je nachdem, ob diese Versicherungsgeschäfte mit inländischen oder ausländischen Versicherern tätigen. Ursache derartiger Wettbewerbsverzerrungen bzw. Verbraucherschutzdifferenzen ist ein Aufsichtssystem, das eine solche Konstellation ermöglicht.

Grundsätzlich lassen sich für die Versicherungsaufsicht das Tätigkeitslandprinzip und das Sitzlandprinzip unterscheiden. Innerhalb des europäischen Versicherungsmarktes gilt das Sitzlandprinzip. Für Versicherungsunternehmen aus Drittländern, die in EU-/EWR-Ländern Versicherungsgeschäfte betreiben möchten, und für

Versicherer aus EU-/EWR-Ländern, die in Drittländern tätig werden möchten, ist das Tätigkeitslandprinzip anzuwenden.<sup>460</sup>

Beim Tätigkeitslandprinzip ist die Aufsichtsbehörde des Tätigkeitslandes für die Erteilung der Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb bzw. zur Aufnahme des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs und für die laufende Aufsicht zuständig:

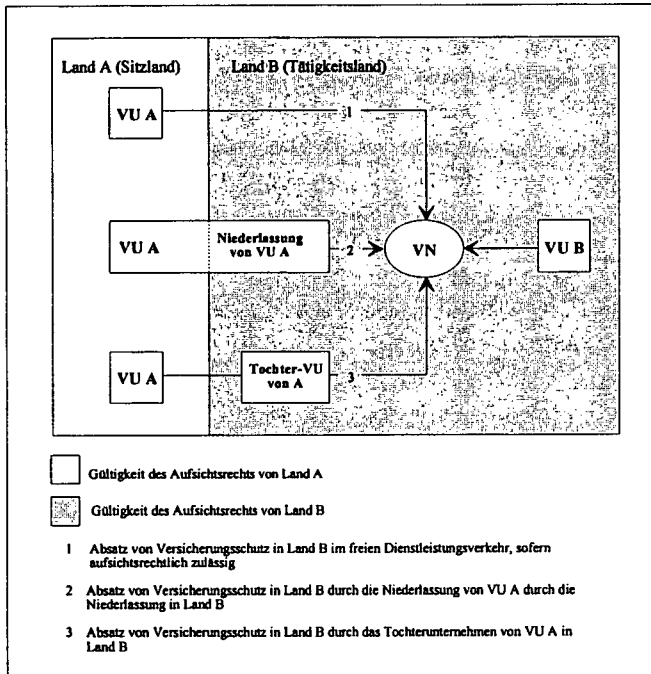


Abb. 40: Verteilung der Aufsichtskompetenzen beim Tätigkeitslandprinzip<sup>461</sup>

Das Versicherungsunternehmen B in Land B steht auf seinem Heimatmarkt im Wettbewerb mit dem Versicherungsunternehmen A aus Land A, das entweder im freien Dienstleistungsverkehr, über rechtlich unselbständige Niederlassungen oder über Tochterunternehmen in Land B tätig wird. Für alle drei Formen der Auslandstätigkeit des Versicherers A gilt das Aufsichtsrecht des Landes B, was durch die grau schraffierte Fläche gekennzeichnet ist. Bei diesem System ist ausgeschlossen, daß aus dem

<sup>460</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.6.2.2.

<sup>461</sup> Darstellung in Anlehnung an: Farny, D.: Auslandsaktivitäten, a.a.O., S. 31f.; Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsmarkt, a.a.O., S. 71ff.

gültigen Aufsichtsrecht Wettbewerbsverzerrungen zwischen ausländischen und inländischen Versicherern oder Verbraucherschutzdifferenzen erwachsen.

Anders ist die Situation beim Sitzlandprinzip:

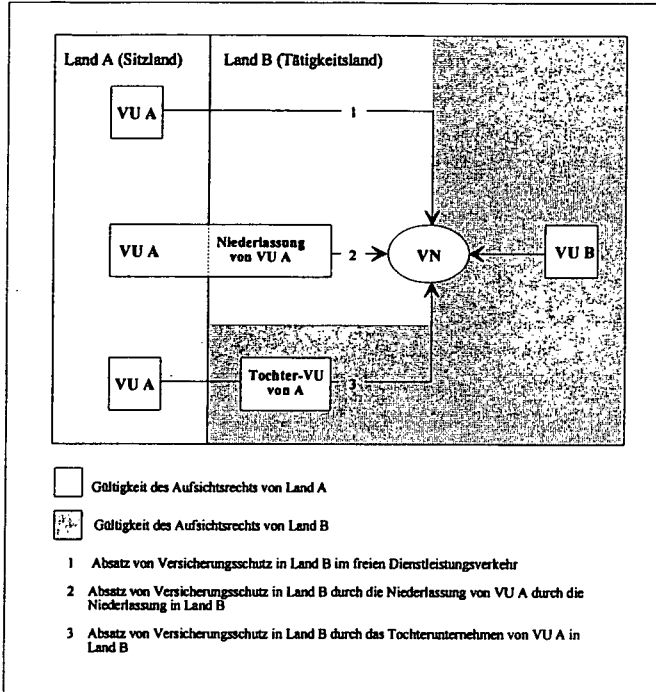


Abb. 41: Verteilung der Aufsichtskompetenzen beim Sitzlandprinzip<sup>462</sup>

Das für einen Versicherer geltende Aufsichtsrecht ergibt sich aus seinem Sitzland, also aus dem rechtlichen Unternehmensstandort. Wird ein Versicherungsunternehmen im freien Dienstleistungsverkehr oder über rechtlich unselbständige Niederlassungen im Ausland B tätig, unterliegt dieses Unternehmen bzw. die Niederlassung weiterhin den Aufsichtsregeln des Heimatlandes A. Gründet ein ausländischer Versicherer ein rechtlich selbständiges Tochterunternehmen in Land B, ist die Aufsichtsbehörde des Landes B zuständig.

<sup>462</sup> Darstellung in Anlehnung an: Farny, D.: *Auslandsaktivitäten*, a.a.O., S. 31f.; Weidenfeld, G.: *Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 71ff.

Wenn in Land A und B signifikant unterschiedliche Aufsichtsregeln existieren, können daraus standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen erwachsen, vor allem, wenn die ausländischen Versicherer ansonsten gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen haben wie inländische Unternehmen.<sup>463</sup> Das ist bei Niederlassungen ausländischer Versicherer, die den Großteil der Produktionsprozesse im Tätigkeitsland durchführen und teilweise über vergleichbare Vertriebssysteme, insbesondere eine dezentrale Absatzorganisation verfügen, regelmäßig der Fall. Für Versicherungsnehmer bedeutet das, daß Versicherungsgeschäfte mit dem ausländischen Versicherer strenger oder liberaler beaufsichtigt werden als solche mit inländischen Versicherern. Das Verbraucherschutzniveau ist daher unterschiedlich.

Ob Versicherungsunternehmen aus Ländern mit einem vergleichsweise liberalen Aufsichtsrecht bei Gültigkeit des Sitzlandprinzips zwangsläufig einen Wettbewerbsvorteil haben, ist wiederum unklar. Einerseits kann eine größere unternehmerische Freiheit zu Vorteilen bei der Herstellung günstiger Preis-/Leistungsrelationen führen oder ein höheres Maß an Innovationen erzeugen.<sup>464</sup> Andererseits werden durch strenge Regeln die Sicherheit der Versicherungsunternehmen erhöht und das Vertrauen der inländischen und ausländischen Kunden in die Unternehmen gestärkt. Das setzt aber voraus, daß der Sachverhalt des unterschiedlich ausgeprägten Verbraucherschutzniveaus von den Versicherungsnachfragern erkannt wird. Davon ist derzeit noch nicht auszugehen. Insofern ist plausibel, daß der Effekt eines eher liberalen aufsichtsrechtlichen Rahmens für das unternehmerische Handeln des Unternehmens größer ist als der Vertrauenseffekt eines strengeren Aufsichtsrechts, so daß eine starke Regulierung tendenziell zu Wettbewerbsnachteilen und eine schwache Regulierung tendenziell zu Wettbewerbsvorteilen führt.

Zusammenfassend bevorzugen Versicherungsunternehmen aufgrund der standortbedingten Wettbewerbsverzerrungen eine vergleichsweise liberale Versicherungsaufsicht. Führen unterschiedliche Aufsichtsregeln jedoch nicht zu Vor- oder Nachteilen im internationalen Wettbewerb, kann keine eindeutige Aussage darüber getroffen werden, welches Aufsichtsniveau von Versicherern präferiert wird. Für Versicherungsnehmer hängt die Beurteilung der Versicherungsaufsicht davon ab, ob sie in der Lage ist, einen angemessenen Verbraucherschutz und einen ausreichenden Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft herzustellen.

Durch die Abhängigkeit der Wettbewerbsfähigkeit der Versicherer von der Gestaltung der jeweiligen nationalen Aufsichtssysteme ergeben sich Rückwirkungen auf die

---

<sup>463</sup> Vgl. Dorfman, M. S.; Ennsfellner, K. C.: The transition to a single insurance market in the European Union, in: Risk Management and Insurance Review, (1) 1998, H. 2, S. 40.

<sup>464</sup> Vgl. Porter, M. E.: Nationale Wettbewerbsvorteile, a.a.O., S. 682.

Attraktivität eines nationalen Versicherungsstandorts, weil durch die Wahl des Sitzlandes des Unternehmens die eigene Wettbewerbsposition verändert werden kann. Für die Attraktivität eines Landes als Sitzland ist das vor allem dann bedeutend, wenn die Entscheidung für das Sitzland unabhängig von der Auswahl des Tätigkeitslandes getroffen werden kann. Dafür ist es lediglich erforderlich, daß die Absatzmärkte beispielsweise im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr oder über Niederlassungen bearbeitet werden können.

Im folgenden werden die Aufsichtsregeln für Erstversicherungsunternehmen, Versicherungsvermittler und Rückversicherungsunternehmen getrennt betrachtet. Den Schwerpunkt bildet die Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen. Dabei sind drei Elemente zu berücksichtigen:

- Erstens die Grundlagen des Aufsichtsrechts einschließlich der Regelungen für die Auslandstätigkeit von Versicherungsunternehmen, aus denen sich ergibt, ob Wettbewerbsverzerrungen möglich sind oder nicht,
- zweitens die Aufsichtspraxis in den einzelnen Ländern,
- und drittens bestimmte Einzelinstrumente der Aufsicht, die erheblichen Einfluß auf die Standortattraktivität der Länder bzw. die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen haben können, beispielsweise die Kapitalanlagevorschriften.

In den Vergleich der Aufsicht über Versicherungsunternehmen wird auch das IFSC in Dublin, Irland einbezogen, da das Aufsichtsrecht einer der Standortfaktoren ist, der im Wettbewerb um die Ansiedlung von Versicherungsunternehmen mit einer geringen Standortbindung wichtig ist.

## **5.6.2 Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen in den Vergleichsländern**

### **5.6.2.1 Grundzüge des Aufsichtsrechts**

#### **5.6.2.1.1 EU-/EWR-Länder**

Von den Vergleichsländern gehören Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Luxemburg, die Niederlande und Irland der EU an.

Um den europäischen Versicherungsbinnenmarkt verwirklichen zu können, war eine Harmonisierung des Aufsichtsrechts erforderlich. Eine vollständige Harmonisierung war in der EU politisch aber nicht durchsetzbar. Daher ist lediglich eine so weitgehende Angleichung der Aufsichtsregeln erfolgt, daß eine gegenseitige Anerkennung

der jeweiligen Aufsichtssysteme möglich wurde.<sup>465</sup> Bei dieser Mindestharmonisierung mußten die unterschiedlichen aufsichtsrechtlichen Ausgangsbedingungen der einzelnen Länder berücksichtigt werden. Idealtypisch werden folgende Aufsichtssysteme unterschieden:<sup>466</sup>

- Das Publizitätssystem basiert auf dem Gedanken, daß der Schutz der Versicherungsnehmer dadurch ausreichend gesichert ist, daß die für die Marktteilnehmer wichtigsten Daten veröffentlicht werden. Die eigentliche Kontrolle wird also nicht von einer staatlichen Regulierungsinstanz, sondern von der Umwelt der Versicherungsunternehmen ausgeübt.
- Das Normativsystem beinhaltet die Vorgabe von Regelungen für die Aufnahme der Geschäftstätigkeit und die laufende Geschäftstätigkeit von Versicherungsunternehmen, deren Einhaltung von den Aufsichtsbehörden kontrolliert wird.
- Bei einem System der materiellen Staatsaufsicht ist die Aufsichtsbehörde unter bestimmten Voraussetzungen zum Eingriff in den laufenden Geschäftsbetrieb von Versicherern berechtigt.

In der Praxis schließt der Einsatz der stärkeren Mittel den Einsatz des jeweils schwächeren Mittels ein.<sup>467</sup>

Ein nationales Aufsichtsrecht, das als reines Publizitätssystem ausgestaltet ist, gab es in Europa auch vor der Schaffung des Versicherungsbinnenmarkts nicht. Nach dem Normativsystem konzipierte Aufsichtssysteme waren in Großbritannien, Irland (inklusive des IFSC in Dublin), den Niederlanden und Luxemburg zu finden. In Frankreich ist eine Entwicklung von der materiellen Aufsicht in Richtung einer Aufsicht nach dem Normativsystem zu erkennen, während in Deutschland seit jeher eine materielle Aufsicht über Versicherungsunternehmen ausgeübt wird.<sup>468</sup> Wesentliche Elemente der deutschen Aufsicht waren Genehmigungspflichten von Versicherungsbedingungen im Nicht-Industriekundengeschäft und die Tarifgenehmigungspflicht in der Kraftfahrzeughaftpflicht-, Lebens- und Krankenversicherung. In Frankreich war

---

<sup>465</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 82.

<sup>466</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 97f.; Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 131f.; Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 86f.; Zischka, S.: Bundesversicherungsaufsichtsamt (BAV) Aufgaben und Kompetenzen: unter besonderer Berücksichtigung der laufenden Aufsicht, München 1997, S. 16ff.

<sup>467</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 98.

<sup>468</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 87; Wesselkock, K.: Unterschiedliche Systeme der Versicherungsaufsicht, in: Versicherungen in Europa - heute und morgen, Geburtstagsschrift für Georg Büchner, hrsg. von F. W. Hopp u.a., Karlsruhe 1991, S. 416.



die präventive Kontrolle von Versicherungsbedingungen ebenfalls ein wichtiges Aufsichtsinstrument.<sup>469</sup>

Die Harmonisierung des Aufsichtsrechts in der EU orientierte sich an den Ländern mit einem liberalen Normativsystem, namentlich den gering regulierten Versicherungsmärkten Großbritanniens, Irlands und der Niederlande.<sup>470</sup> Für Länder mit einem relativ hohen Regulierungsniveau, beispielsweise der Bundesrepublik Deutschland oder Frankreich, bedeutete dies eine erhebliche Deregulierung der Versicherungsaufsicht. Nicht zu unterschätzen sind die Auswirkungen der Abschaffung der Vorabkontrolle von Versicherungsbedingungen sowie der in einigen Versicherungszweigen bestehenden Tarifgenehmigungspflichten. Umgekehrt bedeutete die Umsetzung der dritten Richtlinien trotz der generell liberalen Ausrichtung in einigen EU-/EWR-Staaten einen Schritt in Richtung einer materiellen Staatsaufsicht, da die Versicherungsrichtlinien eine Generalklausel nach dem Muster der Vorschrift enthalten, die in Deutschland nach wie vor den Kern der materiellen Aufsicht bildet. Diese Generalklausel beinhaltet, daß Aufsichtsbehörden in den Geschäftsbetrieb eingreifen dürfen, wenn ein Mißstand vorliegt, der die Wahrung der Interessen der Versicherten gefährdet.<sup>471</sup> Ob diese Bestimmung in den einzelnen Ländern als Instrument der Aufsicht in der Praxis verwendet wird, bleibt offen; hier kann die faktische Aufsichtspraxis stark von der rechtlichen Situation abweichen.

Wesentliches Ziel der durch die europäischen Richtlinien harmonisierten Versicherungsaufsicht ist der Schutz der Versicherten. Die Aufsichtsinstrumente lassen sich in Vorschriften für die Aufnahme des Geschäftsbetriebs und die laufende Aufsicht unterscheiden:<sup>472</sup>

- Im Rahmen des Zulassungsverfahrens prüft die Aufsichtsbehörde, ob das jeweilige Unternehmen den gesetzlichen Anforderungen für die Erlaubnis zur Aufnahme des Geschäftsbetriebs entspricht. Wichtige Einzelvoraussetzungen sind eine ausreichende Ausstattung mit Eigenmitteln, eine für Versicherungsunternehmen zulässige Rechtsform, die Trennung des Lebensversicherungsgeschäfts von anderen Versicherungssparten durch den Betrieb in einem rechtlich selbständigen Unternehmen (Spartentrennung) und die fachliche und persönliche Eignung der Unternehmensleiter.

---

<sup>469</sup> Vgl. Pfennigstorf, W.: *Public law of insurance*, Tübingen 1996, S. 119.

<sup>470</sup> Vgl. Rabe, T.: *Liberalisierung und Deregulierung*, a.a.O., S. 91.

<sup>471</sup> Siehe hierzu: Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 135f.; Zischka, S.: *Bundesversicherungsaufsichtsamt*, a.a.O., S. 20f.

<sup>472</sup> Zum Inhalt der Versicherungsrichtlinien siehe ausführlich: Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 173ff.; Weidenfeld, G.: *Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 88ff.

- Die laufende Aufsicht umfaßt die Überwachung der Einhaltung der Gesetze für den Betrieb der Versicherungsgeschäfte. Eine wesentliche Rolle kommt der Finanzaufsicht zu, also der dauernden Sicherung der finanziellen Leistungsfähigkeit der Versicherungsunternehmen. Wesentliche Aufsichtsinstrumente der Finanzaufsicht sind die Vorschriften zur Einhaltung einer der Risikosituation des Unternehmens entsprechende Eigenmittelausstattung (Solvabilität), die Überwachung der Bildung der versicherungstechnischen Rückstellungen sowie die Kapitalanlagevorschriften.

Die Vorgaben der europäischen Richtlinien zu einzelnen Aufsichtsinstrumenten sind recht unterschiedlich; in vielen Bereichen werden Wahlrechte eingeräumt. Grundsätzlich konnten Mitgliedstaaten strengere als die in den Richtlinien vorgesehenen Maßnahmen erlassen.<sup>473</sup> Die verbleibenden Differenzen der nationalen Aufsichtsrechte wurden von der Europäischen Kommission im Vertrauen auf einen "Wettbewerb der Regulierungssysteme" hingenommen. Danach werden die nationalen Gesetzgeber aufsichtsrechtliche Benachteiligungen ihres Landes beseitigen, wenn sich herausstellt, daß die Anbieter des jeweiligen Landes durch diese Bestimmungen im Vergleich zu ausländischen Wettbewerbern benachteiligt werden.<sup>474</sup> Unabhängig davon, ob dieser Prozeß des institutionellen Wettbewerbs langfristig tatsächlich zur Angleichung des Aufsichtsrechts führen wird, bleiben mittelfristig Differenzen in den Aufsichtsregeln und der Aufsichtspraxis bestehen.

Beim Vergleich der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen sind daher die innerhalb der Mindestharmonisierung der Aufsichtsregeln abweichenden Bestimmungen sowie die unterschiedliche Aufsichtspraxis zu beachten. Nur diese Unterschiede in der Ausprägung einzelner Aufsichtsinstrumente können Unterschiede in den aufsichtsrechtlichen Standortbedingungen begründen, die zu differierenden Standortattraktivitäten oder unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen führen.

### 5.6.2.1.2 Schweiz

Das schweizerische Versicherungsaufsichtsrecht wurde in den neunziger Jahren in wesentlichen Punkten dereguliert. Erklärtes Ziel der Neuausrichtung war eine Angleichung an das Aufsichtsrecht in den EU-/EWR-Staaten. Dadurch wurde teilweise

---

<sup>473</sup> Vgl. Hohlfeld, K.: Die deutsche Lebensversicherung im EG-Binnenmarkt unter aufsichtsrechtlichen Gesichtspunkten, in: *Recht und Ökonomie der Versicherung*, FS für Egon Lorenz zum 60. Geburtstag, hrsg. von U. Hübner u.a., Karlsruhe 1994, S. 305.

<sup>474</sup> Siehe hierzu: Rabe, T.: *Liberalisierung und Deregulierung*, a.a.O., S. 276ff.; Wenning, J.: *Aufsicht, Wettbewerb und Verbraucherschutz in der deutschen Lebensversicherung nach der EU-Liberalisierung 1994: Fakten, Trends und alternative Ansätze zum Abbau vorhandener Verbraucherschutzdefizite*, Karlsruhe 1995, S. 111f.

die Liberalisierung im Verhältnis der Versicherungsmärkte der EU-/EWR-Länder und der Schweiz verwirklicht. Im übrigen sollten Umstellungen bei einem möglichen Beitritt der Schweiz zur EU bzw. zum EWR in Grenzen gehalten werden.<sup>475</sup>

Das schweizerische Aufsichtssystem ist der materiellen Staatsaufsicht zuzuordnen. Der Aufsicht unterliegen alle Versicherer in der Schweiz mit ihrem gesamten Geschäftsbetrieb, also auch den von der Schweiz aus betriebenen Auslandsgeschäften.<sup>476</sup> Primäres Ziel der schweizerischen Versicherungsaufsicht ist der Schutz der Versicherten. Die Durchführung der Aufsicht obliegt hauptsächlich dem schweizerischen Bundesaufsichtsamt für Privatversicherungswesen. Bei den Aufsichtsinstrumenten sind die Vorschriften zur Zulassung zum Geschäftsbetrieb und die laufende Aufsicht über den Geschäftsbetrieb zu unterscheiden:<sup>477</sup>

- Die Zulassung zum Geschäftsbetrieb ist von finanziellen Voraussetzungen abhängig; besonders einer angemessenen Ausstattung mit Eigenkapital und der Verfügbarkeit eines Organisationsfonds, aus dem die Kosten des Aufbaus des Geschäftsbetriebs finanziert werden können. Der Betrieb von Versicherungsgeschäften ist auf bestimmte Rechtsformen begrenzt. Das Lebensversicherungsgeschäft darf nicht zusammen mit anderen Versicherungssparten in einem Unternehmen betrieben werden. In der Lebens- und in der Krankenversicherung sowie in einigen Pflichtversicherungszweigen müssen die Tarife von der Aufsichtsbehörde genehmigt werden. Dadurch soll einerseits verhindert werden, daß zu geringe Prämien die Sicherheit eines Versicherers gefährden, andererseits soll einer Übervorteilung der Versicherungsnehmer durch zu hohe Prämien vorgebeugt werden. Auch die Versicherungsbedingungen, die Antragsformulare, Policen u.ä. werden von der Aufsichtsbehörde überprüft.
- Die laufende Aufsicht erstreckt sich auf die finanziellen, rechtlichen und versicherungstechnischen Aspekte des Versicherungsbetriebs. Sie umfaßt die Überprüfung der Eigenmittelausstattung, die Kontrolle von Bildung und Höhe der versiche-

---

<sup>475</sup> Vgl. Guisan, F.: Les directives de l'UE dans le domaine de l'assurance, in: SchweizVZ, (65) 1997, S. 367ff.; Kuhn, M.: Die Deregulierung am Beispiel der Lebensversicherung, in: SchweizVZ, (64) 1996, S. 120f.; Streit, P.: Einflüsse der Deregulierung aus Sicht des Bundesamtes für Privatversicherungswesen, in: SchweizVZ, (63) 1995, S. 307.

<sup>476</sup> Vgl. Hübner, U.: Rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbs in der Versicherungswirtschaft: eine vergleichende Untersuchung zu den Rechtsordnungen Großbritanniens, Frankreichs, der Schweiz und der Vereinigten Staaten von Amerika, Baden-Baden 1988, S. 126f.

<sup>477</sup> Siehe hierzu: Gemperle, M.: Das Zusammenspiel zwischen der Versicherungsaufsicht und der Kartellaufsicht im schweizerischen Recht, St. Gallen 1990, S. 53ff.; OECD (Hrsg.): Insurance solvency supervision, Paris 1995, S. 131ff.; Noack, O.: Anwendung der EG-Versicherungsbilanzrichtlinie in der Schweiz und Ausblick auf internationale Trends, Diss. St. Gallen 1997, S. 190; Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, hrsg. von STG-Coopers & Lybrand, Basel 1997, S. 15f.

nungstechnischen Rückstellungen, die Einhaltung von Kapitalanlagevorschriften, die Rückversicherungspolitik der Unternehmen sowie die Genehmigung von Änderungen des Geschäftsplans, besonders der Tarife und der Versicherungsbedingungen. Die Aufsichtsbehörden verfügen grundsätzlich über die Möglichkeit des Eingriffs in den Geschäftsbetrieb der Versicherer.

Die Vorabgenehmigung von Tarifen und Versicherungsbedingungen wurde im Zuge der Angleichung an die Aufsichtssituation in der EU in weiten Bereichen der Schadenversicherung abgeschafft. Zunächst wurde die Vorabgenehmigungspflicht für Großrisiken zum 1. Januar 1993 aufgehoben, zum 1. Oktober 1993 auch im Bereich von Massenrisiken mit Ausnahme von Pflichtversicherungen, zum 1. Januar 1996 auch in der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung. Es verbleiben nur die Vorabgenehmigungspflichten in der Lebens- und der Krankenversicherung sowie in der obligatorischen Elementarschadenversicherung.<sup>478</sup> Deren Abschaffung ist aber das erklärte Ziel der schweizerischen Aufsichtsbehörden.<sup>479</sup>

Vor diesen Änderungen ähnelte die schweizerische Versicherungsaufsicht der materiellen Aufsicht in der Bundesrepublik Deutschland vor der Umsetzung der dritten EU-Versicherungsrichtlinien in deutsches Recht. Mit der Umorientierung in Richtung einer Solvenzaufsicht und der Aufhebung der Vorabgenehmigungspflicht von Tarifen sowie der Versicherungsbedingungen gleicht sich die schweizerische Aufsicht in der Schaden-/Unfallversicherung der Situation in den EU-/EWR-Ländern an. In der Kranken- und der Lebensversicherung ist die Annäherung noch nicht so weit fortgeschritten.<sup>480</sup>

Im Ergebnis ist festzuhalten: In der Schweiz besteht nach wie vor eine materielle Versicherungsaufsicht, die im Vergleich zu den europäischen Ländern mit normativer Aufsicht zu einem höheren Regulierungsniveau führt. Deshalb ist der Verbraucherschutz in der Schweiz höher als im Durchschnitt der EU-/EWR-Länder, besonders in der Lebensversicherung und in der Krankenversicherung. Aus Sicht der Versicherungsnehmer ist dies positiv zu beurteilen, sofern der höhere Verbraucherschutz nicht mit entsprechend ungünstigeren Preis-Leistungs-Relationen und einer geringeren Produktwahlfreiheit bezahlt werden muß. Ob das höhere Aufsichtsniveau von den Versicherungsunternehmen mit Sitz in der Schweiz positiv oder negativ bewertet

---

<sup>478</sup> Vgl. *Insurance in the EU and Switzerland*, a.a.O., S. 334f.; *Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997*, a.a.O., S.14.

<sup>479</sup> Vgl. *Bardwell, D.; Rooley, R.: European insurance handbook*, 3. Aufl., London 1997, S. 489; *OECD (Hrsg.): Insurance solvency supervision*, a.a.O., S. 133.

<sup>480</sup> Vgl. *Insurance in the EU and Switzerland*, a.a.O., S. 343.

wird, hängt im wesentlichen davon ab, ob im Verhältnis zu Versicherern aus anderen Ländern standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen entstehen können.<sup>481</sup>

### 5.6.2.2 Aufsichtsregeln für Auslandstätigkeiten von Erstversicherungsunternehmen

#### 5.6.2.2.1 EU-/EWR-Länder

Im europäischen Versicherungsbinnenmarkt gilt das System der Sitzlandaufsicht. Die Aufsichtsbehörde des Sitzlandes überwacht das Geschäft heimischer Versicherungsunternehmen in den übrigen Mitgliedstaaten der EU bzw. des EWR, sofern sie in diesen Ländern eine Niederlassung unterhalten oder im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr tätig werden. In den EU-/EWR-Ländern ist es also möglich, daß Versicherer den gleichen nationalen Markt bearbeiten, aber von unterschiedlichen Aufsichtsbehörden nach den jeweiligen nationalen Aufsichtsregeln beaufsichtigt werden. Dadurch können standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen entstehen.

Das Recht des Tätigkeitslandes ist in den EU-/EWR-Ländern von den ausländischen Versicherern nur im Hinblick auf Regelungen zu beachten, die dem "Allgemeininteresse" dienen.<sup>482</sup> Ein Interesse der Allgemeinheit liegt immer dann vor, wenn mit den Rechtsvorschriften ein nationaler Schutzzweck verfolgt wird und dieser Schutz nicht bereits durch europäisches Gemeinschaftsrecht gewährleistet ist.<sup>483</sup> Damit gilt für alle innerhalb der EU bzw. des EWR harmonisierten aufsichtsrechtlichen Regeln, daß sie nur von der jeweils zuständigen Sitzlandbehörde angewendet werden dürfen. Andere, nicht harmonisierte Aufsichtsregeln des Tätigkeitslandes sind nur dann für ausländische Versicherer gültig, wenn die Wahrung des Allgemeininteresses nicht durch Vorschriften des Heimatlandes des Versicherers erreicht wird.<sup>484</sup>

---

<sup>481</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.6.2.2.2.

<sup>482</sup> Vgl. Schirmer, H.: Die Filiale im EG-Ausland - Welche Gesetze Sie kennen müssen, in: vk, 1997, H. 6, S. 32; Schirmer, H.: So greifen die Aufsichtsbehörden ein, in: vk, 1997, H. 7, S. 52f.

<sup>483</sup> Ob nationale Gesetze im Allgemeininteresse liegen, ist angesichts der hohen Unbestimmtheit dieses Rechtsbegriffs meist unklar. Die Auslegung obliegt daher häufig dem Europäischen Gerichtshof. Siehe hierzu: Baran, P.: Der europäische Binnenmarkt für Versicherungen und das Allgemeininteresse, in: VRundschau, 1997, S. 173f.; Mitteregger, P.: Das sogenannte Allgemeininteresse im Binnenmarkt der Versicherung, in: VRundschau, 1996, S. 43ff.; Pröls, E. R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 1144; Werle, F.-J.: Freier Dienstleistungsverkehr in Europa, in: VRundschau, 1996, S. 65.

<sup>484</sup> Siehe hierzu: Präve, P.: Aufsicht über Versicherungsunternehmen im internationalen Geschäft, in: Lebensversicherung, Internationale Versicherungsverträge und Verbraucherschutz, Versicherungsvertrieb, hrsg. von J. Basedow, Baden-Baden 1996, S. 95ff.

Im Verhältnis zu Drittländern gilt das Tätigkeitslandprinzip:

- Bei der Aufnahme einer Tätigkeit in einem Land der EU durch Gründung eines Tochterunternehmens müssen Versicherer aus Drittstaaten die Zulassung bei der Behörde des Landes beantragen, in dem der Unternehmenssitz liegen soll. Sofern die Bestimmungen des GATS oder der OECD über den Dienstleistungshandel einschlägig sind<sup>485</sup>, besteht bei Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Voraussetzungen des Tätigkeitslandes ein Anspruch auf Zulassung zum Geschäftsbetrieb. Eine politisch motivierte Verweigerung der Zulassung ist nicht möglich.<sup>486</sup> Für Länder, die den multilateralen Abkommen nicht angehören, gilt der Grundsatz der Reziprozität: Der Zugang zum europäischen Versicherungsbinnenmarkt soll nur Versicherern aus Ländern möglich sein, die Versicherungsunternehmen aus europäischen Ländern ebenfalls unbehinderten Marktzutritt und Inländerbehandlung gewähren. Länder, die diese Bedingungen nicht erfüllen, werden von der EU-Kommission auf eine "schwarze Liste" gesetzt. Die Zulassung zum Geschäftsbetrieb oder der Beteiligungserwerb an inländischen Versicherungsunternehmen kann Unternehmen aus diesen Ländern verweigert werden, bis die EU-Kommission eine befriedigende Lösung für den gegenseitigen Marktzutritt verhandelt hat.<sup>487</sup>

Sind Tochterunternehmen von Versicherern aus Drittstaaten zum Geschäftsbetrieb in einem EU-/EWR-Land zugelassen, so wird dieses Unternehmen aufsichtsrechtlich wie ein EU-/EWR-Versicherer behandelt; die Regelungen des Versicherungsbinnenmarkts gelten also auch für diese Unternehmen.

- Unternehmen mit Sitz in einem Drittland, die im europäischen Versicherungsbinnenmarkt tätig werden möchten, ohne eine Tochtergesellschaft zu gründen, benötigen eine Niederlassung, die den geschäftlichen Mittelpunkt der Tätigkeit im jeweiligen EU-/EWR-Land bildet. Für die Niederlassung ist ein Hauptbevollmächtigter zu bestellen. Außerdem sind Anforderungen in bezug auf die Höhe der Eigenmittel und die Vermögenswerte zu erfüllen, von denen ein Teil als Kautions hinterlegen ist. Ein Rechtsanspruch auf Zulassung einer Niederlassung in den einzelnen EU-/EWR-Ländern besteht nicht.<sup>488</sup> Der Absatz von Versicherungsgeschäften in einem EU-/EWR-Mitgliedstaates im grenzüberschreitenden Dienstlei-

---

<sup>485</sup> Siehe Kapitel 2.3.2.3 und 2.3.2.4.

<sup>486</sup> Siehe hierzu Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 195ff.; Schmidt, R.; Huppenbauer, J.: *Versicherungsaufsichtsrechtliche Anmerkungen zur Welthandelsorganisation*, a.a.O., S. 1039f.

<sup>487</sup> Vgl. Prölss, E. R.: *Versicherungsaufsichtsgesetz*, a.a.O., S. 265f.; Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 190f.; Rabe, T.: *Liberalisierung und Deregulierung*, a.a.O., S. 104f.

<sup>488</sup> Siehe hierzu: Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 192ff.

stungsverkehr durch Versicherungsunternehmen mit Sitz in einem Drittland ist grundsätzlich nicht möglich.<sup>489</sup>

Wenn Versicherungsunternehmen aus dem europäischen Versicherungsbinnenmarkt in Drittländern tätig werden möchten, gilt für die Zulassung und die Beaufsichtigung ebenfalls das Tätigkeitslandprinzip. Die Zulassung und ggf. die Gleichbehandlung von inländischen und ausländischen Versicherern sind durch bilaterale und multinationale Handelsabkommen geregelt.

Insgesamt gewährleistet das Tätigkeitslandprinzip im Verhältnis von EU-/EWR-Ländern zu Drittländern, daß aufsichtsrechtlich bedingte Wettbewerbsvorteile oder -nachteile bei der Aufnahme einer Auslandstätigkeit nicht entstehen können. Eine Ausnahme sind Niederlassungen von Drittlandsversicherern, die durch einzelne Aufsichtsregeln benachteiligt werden könnten, etwa durch die Stellung von Kautionen.

#### 5.6.2.2 Schweiz

Die Schweiz ist nicht Mitglied der EU bzw. des EWR. Allerdings gilt für das Nicht-Lebensversicherungsgeschäft zwischen der Schweiz und der EU seit dem 1.1.1993 ein Abkommen, mit dem die Niederlassungsfreiheit nach Maßgabe der ersten und Teilen der zweiten EU-Versicherungsrichtlinie für die Nicht-Lebensversicherung verwirklicht wird.<sup>490</sup> Für Nicht-Lebensversicherer aus EU-/EWR-Ländern besteht Niederlassungsfreiheit in der Schweiz und umgekehrt. Die Versicherungsunternehmen haben einen Rechtsanspruch auf die Zulassung zum Geschäftsbetrieb, sofern sie die jeweiligen Zulassungsbedingungen erfüllen. Den Eigenmittelanforderungen kann dabei nachgekommen werden, indem die Aufsichtsbehörde des Sitzlandes der Aufsichtsbehörde des Tätigkeitslandes eine Solvabilitätsbescheinigung übermittelt. Des-

---

<sup>489</sup> Abweichend von der grundsätzlichen Regel sieht der deutsche Gesetzgeber die auf Initiative des Versicherungsnehmers zustande gekommene Versicherung im Ausland ohne Einschaltung eines Vermittlers als zulässig an (Korrespondenzversicherung). Vgl. Präve, P.: Aufsicht über Versicherungsunternehmen im internationalen Geschäft, a.a.O., S. 87f.

<sup>490</sup> Siehe hierzu: Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 194f.; Präve, P.: Zur Umsetzung des Abkommens EG/Schweiz in Deutschland, in: VW, (48) 1993, S. 1163f.; Schneiter, K. C.: EWR-bedingte Anpassungen des schweizerischen Rechts im Bereich der Privatversicherung, in: SchweizVZ, (60) 1992, S. 97f.; Wyniger, C.: Trotz EWR-Nein: Intakte Chancen der Schweizer Versicherer im europäischen Binnenmarkt, a.a.O., S. 167f.

halb wird auch keine Stellung von Kauttionen verlangt.<sup>491</sup> Ansonsten unterliegen die Niederlassungen schweizerischer Schaden-/Unfallversicherungsunternehmen der Aufsicht des Tätigkeitslandes.

Für Lebensversicherer gilt dieses Abkommen nicht. Werden schweizerische Lebensversicherer über Niederlassungen oder Tochterunternehmen in einem EU-/EWR-Land oder Lebensversicherer aus EU-/EWR-Ländern in der Schweiz tätig, unterliegen sie den gleichen Konditionen wie Drittlandsunternehmen. Das für die Auslands-tätigkeit gültige Aufsichtsrecht richtet sich nach dem Tätigkeitslandprinzip. Bei der Auslandstätigkeit über Niederlassungen können durch die erforderliche Stellung von Kauttionen und strengere Vorschriften zur Belegenheit von Vermögenswerten Wettbewerbsverzerrungen gegenüber inländischen Unternehmen oder Niederlassungen von Versicherern aus EU-/EWR-Staaten entstehen.<sup>492</sup> Zudem ist es den Niederlassungen schweizerischer Lebensversicherer in EU-/EWR-Ländern grundsätzlich nicht erlaubt, Versicherungsgeschäfte im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr mit Versicherungsnehmern in anderen EU-/EWR-Ländern zu betreiben.<sup>493</sup> Dazu müßten sie ein Tochterunternehmen in einem EU-/EWR-Land gründen, von dem aus sie innerhalb der EU im freien Dienstleistungsverkehr tätig werden können.

Im Verhältnis der Schweiz zu Nicht-EU-/EWR-Ländern gilt wiederum das Tätigkeitslandprinzip; hier sind gegebenenfalls die internationalen Vereinbarungen der OECD und der WTO zu beachten.

Generell können bei Auslandstätigkeiten von schweizerischen Versicherungsunternehmen bzw. von ausländischen Unternehmen in der Schweiz keine aufsichtsrechtlichen Vor- oder Nachteile im internationalen Wettbewerb entstehen, denn die Gültigkeit des Aufsichtsrechts ist an den Ort gebunden, an dem der Wettbewerb stattfindet.<sup>494</sup> Eine Ausnahme sind die Niederlassungen der schweizerischen Lebensversicherer in den EU-/EWR-Ländern bzw. der Lebensversicherer aus EU-/EWR-Ländern in der Schweiz, für die in Teilbereichen andere Aufsichtsregeln gültig sind. Anson-

---

<sup>491</sup> In der Lebensversicherung müssen Kapitalanlagen in Höhe der Summe aus den Deckungsrückstellungen, den Schadenrückstellungen, den gutgeschriebenen Gewinnanteilen der Versicherungsnehmer zuzüglich eines Aufschlags von 1% auf die Deckungsrückstellung bei der Schweizer Nationalbank hinterlegt werden. Nicht-Lebensversicherer müssen eine Kauttion in Höhe von 50% der im letzten Rechnungsjahr eingenommenen Bruttoprämien hinterlegen. Vgl. Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, a.a.O., S. 17; Supervision of private insurance in Switzerland, hrsg. vom Bundesamt für Privatversicherungswesen, o.O, 1995, Teil 4, o.S.

<sup>492</sup> Vgl. Kuhn, M.: Die Deregulierung am Beispiel der Lebensversicherung, a.a.O., S. 121f.

<sup>493</sup> Siehe hierzu: Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 194; Rabe, T.: Liberalisierung und Deregulierung, a.a.O., S. 105; Stadler, C.: Liberalisierung des Dienstleistungshandels, a.a.O., S. 210f.

<sup>494</sup> Vgl. Gemperle, M.: Das Zusammenspiel zwischen der Versicherungsaufsicht und der Kartellaufsicht im schweizerischen Recht, a.a.O., S. 74f.



sten ist das Aufsichtsrecht der Schweiz nur ein Einflußfaktor der Standortattraktivität, nicht aber ein Bestimmungsfaktor der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Eine eindeutige Aussage, ob das hohe Regulierungsniveau in der Schweiz aus Sicht der Versicherer die Standortattraktivität verringert oder erhöht, kann daher nicht getroffen werden.

### 5.6.2.3 Praxis der Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen

Die Intensität der Versicherungsaufsicht ergibt sich aus zwei Effekten: Erstens resultiert die Intensität der Aufsicht aus dem Umfang und der Eingriffstiefe der aufsichtsrechtlichen Instrumente, zweitens aus dem Rollenverständnis der Aufsichtsbehörde als regulierende Institution, also der Art und Weise, wie die rechtlich vorhandenen Instrumente in der Aufsichtspraxis genutzt werden. In seinen polaren Ausprägungen könnte das Rollenverständnis der Aufsichtsbehörden entweder als marktliberal oder als dirigistisch bezeichnet werden.

Die Instrumente der Aufsicht wurden in den EU-/EWR-Ländern weitgehend harmonisiert. In einigen Ländern war dies mit einer Deregulierung des Aufsichtsrechts verbunden. Die Veränderung der rechtlichen Situation ist jedoch nicht mit der praktischen Ausführung der Aufsicht gleichzusetzen. Das Selbstverständnis der Aufsichtsbehörden und die tradierten Verhaltensweisen der praktischen Ausführung der Aufsicht haben sich dadurch nicht zwangsläufig geändert. Es liegt nahe, daß eine Aufsichtsbehörde, die bislang mit der Durchführung einer vergleichsweise strengen Aufsicht betraut war, versuchen wird, bisher verfolgte Ziele nun auch mit weniger strengen Aufsichtsmitteln zu erreichen, indem diese intensiver eingesetzt werden. Ebenso wird eine Aufsichtsinstanz mit einem auch vormals liberalen System kaum in der Weise Gebrauch von neuen Aufsichtsinstrumenten machen, daß sich ein deutlich strengeres Aufsichtsregime ergibt.<sup>495</sup> Die mit der Aufsichtspraxis verbundenen Unterschiede in der Intensität der Aufsicht sind allerdings schlecht greifbar. Dennoch können Tendenzaussagen zu den Ausprägungen dieses weichen Standortfaktors getroffen werden.

In Deutschland sind wichtige Aufsichtsregeln entfallen, besonders die Produktgenehmigungspflicht und die in einigen Zweigen erforderliche Tarifgenehmigung. Die grundsätzliche Ausrichtung der Aufsicht hat sich dadurch aber nicht geändert; das Prinzip der materiellen Staatsaufsicht und das damit verbundene Selbstverständnis der Aufsicht besteht fort. Die schweizerische Aufsicht gleicht in der Ausrichtung der

---

<sup>495</sup> Vgl. Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 326f.

deutschen Versicherungsaufsicht.<sup>496</sup> Im Hinblick auf die Aufsichtsinstrumente haben sich zwar Deregulierungstendenzen in Richtung einer auf die Solvenz der Versicherungsunternehmen gerichteten Aufsicht vollzogen, insbesondere in der Schadenversicherung.<sup>497</sup> Trotzdem ist keine spontane Mutation der Aufsicht zu erkennen; das schweizerische Versicherungsaufsichtsrecht ist also weiterhin der materiellen Versicherungsaufsicht zuzurechnen. Auch Frankreich ist der Ländergruppe mit etwas strengerer Aufsichtsphilosophie zuzuordnen, wengleich die Aufsicht in den letzten Jahren liberalisiert worden ist.

Die angelsächsisch geprägten Länder haben ein liberal geprägtes Aufsichtsregime. Im britischen Markt, in dem die Intensität der Aufsicht generell relativ niedrig ist, beschränkt sich die Aufsicht im wesentlichen auf die Sicherstellung der Solvenz der Versicherungsunternehmen.<sup>498</sup> Auch der niederländische Versicherungsmarkt ist seit über 100 Jahren ein liberal beaufsichtigter Markt. Die Aufsichtsbehörde versucht die Balance zwischen Regulierung und freiem Markt so zu halten, daß die Markteingriffe möglichst gering bleiben.<sup>499</sup> In gleicher Weise bemüht sich die Aufsichtsbehörde in Irland, so wenig wie möglich in das Marktgeschehen einzugreifen. Die irische Aufsicht vollzieht sich im wesentlichen durch Beobachtung, Analyse und umfassenden Informationsaustausch mit den Versicherungsunternehmen.<sup>500</sup> Diese wenig komplizierte Aufsichtspraxis wird neben der steuerlichen Attraktivität als ein wichtiger positiver Standortfaktor des IFSC gesehen.<sup>501</sup> In Luxemburg ist die Zulassung zum Geschäftsbetrieb ziemlich aufwendig; nach der Erteilung versucht die Aufsichtsbehörde aber, sich auf ein Minimum an Maßnahmen zu beschränken.<sup>502</sup>

Insgesamt führt die liberale Tradition der Aufsicht in den angelsächsisch geprägten Ländern und in Luxemburg zu einem Fortbestehen einer am Normativsystem orientierten Aufsicht, auch wenn durch die Richtlinien die generelle Möglichkeit des Eingriffs in den Geschäftsbetrieb der Versicherer gegeben ist. Wenn die These gilt, daß

---

<sup>496</sup> Vgl. Carter, R. L.: The UK insurance industry and the European Community, in: Risiko, Versicherung, Markt, FS für Walter Karten zur Vollendung seines 60. Lebensjahres, hrsg. von D. Herberg u.a., Karlsruhe 1994, S. 155.

<sup>497</sup> Vgl. Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 343.

<sup>498</sup> Vgl. Carter, R. L.: The UK insurance industry and the European Community, a.a.O., S. 149; OECD (Hrsg.): Insurance solvency supervision, a.a.O., S. 143.

<sup>499</sup> Vgl. Bevers, H.; Rademacher, U.; Raczinski, B.: Die Organisation des niederländischen Versicherungsmarktes, a.a.O., S. 598f.; Datamonitor (Hrsg.): Insurance in Belgium and the Netherlands: integration and innovation, London 1996, S. 42; Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 248.

<sup>500</sup> Vgl. Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 192.

<sup>501</sup> Vgl. Dowding, T.: Captive audience, in: Post Magazine, (158) 1997, H. 2, S. 26; Reddy, N.: Dublin's drawing card, a.a.O., S. 17.

<sup>502</sup> Vgl. Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 223.

eine hohe Aufsichtsintensität bei Gültigkeit des Sitzlandprinzips aus Sicht der Versicherungsunternehmen als ungünstig angesehen wird, vermindert die vergleichsweise hohe Aufsichtsintensität die Attraktivität des deutschen Versicherungsstandorts. Die Attraktivität des Versicherungsstandorts Schweiz wird nicht zwangsläufig reduziert, weil standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen nicht entstehen können. Aus Sicht der Versicherungsnehmer kann keine eindeutige Bewertung erfolgen.

#### **5.6.2.4 Unterschiede in einzelnen aufsichtsrechtlichen Regelungsbereichen**

##### **5.6.2.4.1 Vorbemerkung**

Die Richtlinien der EU zur Harmonisierung der Versicherungsaufsicht beinhalten einen Mindeststandard, der bei der Umsetzung in nationales Recht übernommen oder ergänzt werden konnte. Teilweise räumen die Richtlinien den nationalen Gesetzgebern explizite Wahlrechte ein. Dadurch sind zwischen den EU-/EWR-Ländern Unterschiede in Teilen des Aufsichtsrechts entstanden. Im folgenden werden Aufsichtsinstrumente, die sich stark auf die Standortattraktivität bzw. die internationale Wettbewerbsfähigkeit auswirken, näher betrachtet. Die schweizerischen Regelungen werden in den Vergleich einbezogen.<sup>503</sup>

##### **5.6.2.4.2 Spartentrennung**

Für bestimmte Versicherungszweige gilt das Prinzip der Spartentrennung, durch das die Interessen der Versicherungsnehmer geschützt werden sollen. Besondere Schutzwürdigkeit wird den Lebensversicherungsnehmern zugemessen, weil Lebensversicherungsgeschäfte sehr langfristig und mit Spar-/Entsparprozessen verbunden sind. Zudem haben sie eine große Bedeutung für die finanzielle Lebensplanung der Versicherungsnehmer. Daher darf das Lebensversicherungsgeschäft nicht mit anderen, risikoreicheren Versicherungssparten in einem Versicherungsunternehmen betrieben werden. Der Schutz der Versicherungsnehmer vollzieht sich durch rechtliche Trennung der Erträge und Aufwendungen, der Gewinne und Verluste, der Verpflichtungen und des Eigenkapitals sowie der Kapitalanlagen.<sup>504</sup>

Die europäischen Richtlinien lassen eine Aufweichung der Spartentrennung zu. Die EU-/EWR-Länder können den gemeinsamen Betrieb der Lebens-, Unfall- und der

---

<sup>503</sup> Dabei bleiben Sonderfälle, insbesondere die Aufsichtsregeln für Niederlassungen oder Tochterunternehmen aus Drittländern inkl. der Lebensversicherung im bilateralen Verhältnis von EU-/EWR-Ländern und der Schweiz, unberücksichtigt.

<sup>504</sup> Vgl. Farny, D.: *Versicherungsbetriebslehre*, a.a.O., S. 101f.

Krankenversicherung unter der Bedingung gestatten, daß im Unternehmen getrennte Verwaltungen zu errichten sind ("erweitertes Spartenentrennungsgebot").<sup>505</sup> Zudem bestand die Möglichkeit, solchen Versicherungsunternehmen den gemeinsamen Betrieb der Nicht-Lebensversicherung und der Lebensversicherung weiterhin zu erlauben, die dies aus historischen Gründen bereits praktiziert haben. Im Ergebnis kann ein EU-/EWR-Mitgliedstaat von den seiner Aufsicht unterliegenden Versicherungsunternehmen die Einhaltung der strengen Spartenrennung verlangen, muß aber hinnehmen, daß in seinem Land tätige Versicherer mit Sitz im Ausland dem erweiterten Spartenrennungsprinzip unterliegen oder aus historischen Gründen alle Sparten betreiben.<sup>506</sup>

Die Regeln zur Spartenrennung in den Vergleichsländern sind in folgender Tabelle dargestellt:

	Spartentrennung für	Zulässigkeit des Betriebs der KrankenV und der UnfallV durch LebensVU	Historisch bedingter Betrieb der Nicht-LebensV und der LebensV durch ein VU
Deutschland	LebensV, substitutive KrankenV	Nein	Nein <sup>507</sup>
Frankreich	LebensV	Ja	Nein
Großbritannien	LebensV	Ja	Ja
Irland (IFSC)	LebensV	Nein	Nein
Luxemburg	LebensV	Nein	Nein
Niederlande	LebensV	Nein	Nein
Schweiz	LebensV	Ja	Nein

Abb. 42: Spartenrennung<sup>508</sup>

In der Schweiz gilt das Spartenrennungsprinzip für die Lebensversicherung. Versicherer, die in der Schweiz tätig werden wollen, müssen die schweizerischen Anforderungen der Spartenrennung erfüllen. Ausländische Versicherer, die das Lebens- und

<sup>505</sup> Siehe hierzu: Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 179f.

<sup>506</sup> Vgl. Hohlfeld, K.: Die deutsche Lebensversicherung im EG-Binnenmarkt, a.a.O., S. 309f.; Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 181; Pfennigstorf, W.: Public law of insurance, a.a.O., S. 69f.

<sup>507</sup> In Deutschland gibt nur wenige, historisch begründete Fälle, in denen Lebensversicherer auch das Unfallversicherungsgeschäft betreiben, die praktisch aber kaum von Bedeutung sind.

<sup>508</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Lebensversicherung: Vademekum für den Lebensversicherer im System der einheitlichen Zulassung, Paris 1997, S. 336; Hübner, U.: Rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbs, a.a.O., S. 134; Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 190, S. 222 und S. 387.

Zweige des Nicht-Lebensversicherungsgeschäfts in einem Unternehmen betreiben, können in der Schweiz nur für das Nicht-Lebensversicherungsgeschäft zugelassen werden. Damit ist für das Lebensversicherungsgeschäft eine selbständige Tochter zu gründen.<sup>509</sup> Schweizerische Versicherer, die in der EU tätig werden wollen, müssen umgekehrt die Aufsichtsvorschriften des Tätigkeitslandes beachten. Deshalb können im Verhältnis zur Schweiz keine Wettbewerbsverzerrungen entstehen.

In Deutschland ist auch für das substitutive Krankenversicherungsgeschäft eine rechtliche Trennung vorgeschrieben. Diese wird ähnlich wie in der Lebensversicherung mit der besonderen Schutzwürdigkeit der Versicherungsnehmer begründet. Die Möglichkeit, die Spartenrennung auf die Krankenversicherung zu erweitern, ist zwar durch die dritten Versicherungsrichtlinien aufgehoben worden, die EU-Kommission hat jedoch erklärt, daß Mitgliedsländer das Spartenrennungsprinzip für die substitutive Krankenversicherung weiterhin anwenden können.<sup>510</sup> Nicht mit aufsichtsrechtlichen Mitteln durchgesetzt werden kann die Spartenrennung für die substitutive Krankenversicherung für in Deutschland tätige Versicherer mit Sitz in einem anderen EU-/EWR-Land. Faktisch wird sie aber dennoch verwirklicht, indem der durch die Sozialgesetzgebung vorgeschriebene Beitragszuschuß des Arbeitgebers zur substitutiven privaten Krankenversicherung von Arbeitnehmern an das Bestehen des Versicherungsschutzes bei einem spartengetrennten Unternehmen gekoppelt wird.<sup>511</sup>

Britische, französische und irische Lebensversicherer dürfen neben dem Lebensversicherungsgeschäft auch das Kranken- und das Unfallversicherungsgeschäft betreiben. In Großbritannien gibt es zudem noch etliche "Allsparten-Versicherer"; am 31.12.1993 waren dies noch 59 Unternehmen.<sup>512</sup> Die britische Aufsichtsinstanz beabsichtigt auch nicht, diesen Kompositversicherern den gemeinsamen Betrieb der verschiedenen Versicherungszweige zu untersagen.<sup>513</sup>

Demnach können nicht spartengetrennte britische und irische Versicherer mit spartengetrennten Versicherern der anderen Vergleichsländern in Konkurrenz stehen. Ob diese aufsichtsrechtlich bedingte rechtliche Separierung bestimmter Geschäftszweige einen Wettbewerbsvorteil oder einen Wettbewerbsnachteil darstellen, ist allerdings unklar: Den Vorteilen des Allbranchenunternehmens stehen Vorteile der spezialisierten Unternehmen gegenüber, die in ihrer Gesamtwirkung nicht eindeutig bestimmt werden können. Vorteile des nicht spartengetrennten Unternehmens sind ein besserer

---

<sup>509</sup> Vgl. Hübner, U.: *Rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbs*, a.a.O., S. 134.

<sup>510</sup> Vgl. Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 180f.

<sup>511</sup> Vgl. Bastiani, A.: *Die private Krankenversicherung*, a.a.O., S. 71f. und S. 105f.

<sup>512</sup> Vgl. *Insurance in the EU and Switzerland*, a.a.O., S. 387.

<sup>513</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): *Der Binnenmarkt der Lebensversicherung*, a.a.O., S. 337.

Risikoausgleich durch Betreiben mehrerer Sparten und die Möglichkeit, Produkte anbieten zu können, die spartengetrennte Unternehmen nicht bzw. nur im Konzernverbund in separaten Versicherungsverträgen anbieten können.<sup>514</sup> Zudem werden administrative Kosten vermieden, die aus der Verwaltung mehrerer, spartengetrennter Unternehmen eines Konzerns entstehen. Ein Vorteil des spartengetrennten Versicherers ist die Isolation einzelner Geschäftsfelder auf separate Rechtseinheiten: Durch den Betrieb einzelner, besonders risikoreicher Versicherungsgeschäfte in rechtlich selbständigen Unternehmen wird eine höhere Sicherheit anderer Konzernunternehmen erreicht. Auch in strategischer Hinsicht kann die rechtlich fundierte Spezialisierung vorteilhaft sein, da eine Konzentration auf einen Geschäftsbereich erfahrungsgemäß zu einer Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit führt. Außerdem ergeben sich Finanzierungsvorteile durch die Mehrfachbelegung von Eigenmitteln im Konzern.<sup>515</sup>

Insgesamt zeigen die Vorteils-/Nachteilseffekte, daß eine aus abweichenden Regeln der Spartenrennung resultierende Wettbewerbsverzerrung nicht eindeutig identifizierbar ist. Deshalb sind die Auswirkungen der unterschiedlichen Regelungen der Spartenrennung als weniger bedeutend einzuschätzen.<sup>516</sup>

#### 5.6.2.4.3 Kapitalanlagevorschriften

Aufgrund des hohen Anlagevolumens der Versicherungsunternehmen sind Kapitalanlagevorschriften für Versicherungsunternehmen von besonderer Bedeutung.<sup>517</sup> Ziel dieser Vorschriften ist die Sicherung der Werthaltigkeit, der Rentabilität und der ausreichenden Liquidität der Vermögenswerte, die den Verpflichtungen aus den Versicherungsgeschäften gegenüberstehen, dem sogenannten gebundenen Vermögen.

Die Kapitalanlagevorschriften sind in den Ländern der EU bzw. des EWR ebenfalls harmonisiert worden. Nach den EU-Richtlinien sind Vermögenswerte sicher und rentabel bei jederzeitiger Liquidität unter Wahrung einer angemessenen Mischung

---

<sup>514</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 91.

<sup>515</sup> Siehe Kapitel 5.6.2.4.4.

<sup>516</sup> Abweichend von dieser Meinung sieht Criegern in unterschiedlichen Aufsichtsregeln zur Spartenrennung eine eindeutige Schlechterstellung deutscher Versicherungsunternehmen. Vgl. Criegern, U. von: Die Bedeutung der Dritten Schadenrichtlinie unter aufsichtsrechtlichen Gesichtspunkten für die Dienstleistungsfreiheit der Versicherungsunternehmen in dem Binnenmarkt, Frankfurt a. M. u.a., 1996, S. 208.

<sup>517</sup> Vgl. Hohlfeld, K.: Die deutsche Lebensversicherung im EG-Binnenmarkt, a.a.O., S. 307.

und Streuung anzulegen.<sup>518</sup> Zur Konkretisierung dieser Grundsätze sehen die Richtlinien folgende Einzelregelungen vor:

- Sie enthalten einen Katalog von zulässigen Kapitalanlagearten, die eine ausreichende Sicherheit gewährleisten. Dazu gehören beispielsweise Grundbesitz, Real kredite, Wertpapiere, Aktien, Darlehensforderungen, Policendarlehen, Depotforderungen an Rückversicherer oder Bankeinlagen.
- Für einzelne Kapitalanlagearten und Kapitalanlagegruppen gibt es Höchstgrenzen der Anlage. Die Grenzen werden in Relation zum Umfang der versicherungstechnischen Rückstellungen bzw. des gebundenen Vermögens festgelegt: Beispielsweise dürfen maximal 10% in Aktien und ähnliche Wertpapiere angelegt werden, die auf einem unregulierten Markt gehandelt werden.
- Zusätzlich gibt es Höchstgrenzen für Anlagen bei einem Schuldner, um das Ausfallrisiko zu begrenzen; zum Beispiel dürfen die Anlagen in Aktien oder Kapitalmarktpapieren eines Schuldners 5% und in ein Grundstück und Gebäude 10% der versicherungstechnischen Rückstellungen nicht übersteigen.
- Die zulässigen Belegenheiten der Kapitalanlagen, also der möglichen Orte, an denen Vermögensgegenstände lokalisiert sein dürfen bzw. Forderungen realisiert werden können, sind auf die EU-/EWR-Länder begrenzt. Damit sollen Transfers Risiken minimiert werden.
- Zur Begrenzung von Währungsrisiken dienen die Kongruenzvorschriften. Diese sehen vor, daß 80% der Kapitalanlagen auf eine mit den versicherungstechnischen Rückstellungen übereinstimmende Währung lauten müssen.<sup>519</sup>

In der Schweiz bestehen ähnliche Regeln. Vermögenswerte, die den versicherungstechnischen Verpflichtungen gegenüber stehen, dürfen ebenfalls nur in bestimmte Kapitalanlagen investiert werden. Darüber hinaus sind in der Schweiz ebenfalls bestimmte Begrenzungen vorgegeben, die im Hinblick auf einzelne Schuldner, Kapitalanlagearten und Fremdwährungsanlagen zu beachten sind.<sup>520</sup>

Die EU-/EWR-Mitgliedsländer können abweichend von den EU-Richtlinien strengere Anforderungen festlegen, beispielsweise einzelne Kapitalanlagearten aus dem Ka-

---

<sup>518</sup> Siehe hierzu: Knauth, K.-W.; Krüger, U. J.: Rechtliche Rahmenbedingungen für die Kapitalanlagetätigkeit der Versicherungsunternehmen, in: Asset-Management: Finanzdienstleistungen von und für Versicherungen, hrsg. von E. Hehn, Stuttgart 1998, S 35f.; Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 270ff.; Rabe, T.: Liberalisierung und Deregulierung, a.a.O., S. 136f.

<sup>519</sup> Die Vorschriften zur währungskongruenten Deckung verlieren im Zusammenhang mit der Realisierung der Europäischen Währungsunion für die meisten Mitgliedstaaten der EU an Bedeutung. Siehe hierzu Kapitel 5.8.6.4.

<sup>520</sup> Vgl. Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, a.a.O., S. 26ff.

talog streichen oder geringere Höchstgrenzen vorschreiben. Darüber hinaus räumen die Richtlinien einige Wahlrechte ein, die eine Lockerung einzelner Vorschriften zulassen.<sup>521</sup> Die Inanspruchnahme dieser Wahlrechte durch die EU-/EWR-Mitgliedstaaten ist ein Indikator dafür, ob die Länder Richtlinienbestimmungen strenger bzw. großzügiger ausgelegt haben. In der folgenden Tabelle werden Ausübungen der Wahlrechte in Richtung einer strengeren Aufsicht mit einem Minuszeichen, Ausübungen in Richtung einer liberaleren Aufsicht mit einem Pluszeichen versehen:

Wahlrechte bei der Umsetzung der Kapitalanlagevorschriften in nationales Recht	In den Vergleichsländern gültige Regelungen					
	D	F	GB	IRL	L	NL
Vortübergehende Zulassung weiterer Kapitalanlagearten	+	-	+	-/+ <sup>1</sup>	+	+
Lockerung der Vorschriften über die Belegheiten der Kapitalanlagen.	+	-	+	+/- <sup>2</sup>	+	+
Erhöhung der Anlagegrenze bei einem einzelnen Schuldner von 5% auf 10%, sofern die Summe der Schuldner, bei denen mehr als 5% angelegt werden, 40% nicht übersteigt.	-	+	+	-	+	+
Vorsehen weiterer Streuungsregeln (Höchstgrenzen) für Kapitalanlagearten, für die in den Richtlinien keine Höchstgrenzen vorgesehen sind.	-	-	-	-	-	+
Erhöhung der Anlagegrenze bei einem einzelnen Schuldner auf 40%, wenn der Schuldner ein öffentlich beaufsichtigtes Kreditinstitut ist.	-	-	-	-	-	+
Entfallen der Vorschrift, kongruente Kapitalanlagen zu halten, wenn die jeweiligen Aktivwerte in einer anderen Währung weniger als 7% der Aktivwerte ausmachen würden, die auf andere Währungen lauten.	+	+	+	+	-	+
Verpflichtung der kongruenten Deckung gelten als erfüllt, wenn der Wert der Vermögensgegenstände auf EURO statt der Währung eines Mitgliedstaates lautet.	+	+	-	+ <sup>3</sup>	+	+

<sup>1</sup> In der Schadenversicherung können zusätzliche Kapitalanlagearten zugelassen werden, nicht aber in der Lebensversicherung.

<sup>2</sup> In der Lebensversicherung sind Lockerungen vorgesehen, nicht aber in der Schadenversicherung.

<sup>3</sup> Bis maximal 50%.

Abb. 43: Ausübung der Wahlrechte bei den Kapitalanlagevorschriften<sup>522</sup>

<sup>521</sup> Vgl. Knauth, K.-W.; Krüger, U. J.: Rechtliche Rahmenbedingungen für die Kapitalanlagetätigkeit, a.a.O., S. 34; Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 272f.

<sup>522</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Lebensversicherung, a.a.O., S. 327f.; CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Schadenversicherung: Vademekum für den Schadenversicherer im System der einheitlichen Zulassung, Paris 1997, S. 417ff.; Dickinson, G. M.; Dinenis, E.: Investment regulations of insurance companies across the OECD, in: Policy issues in insurance: investment, taxation, insolvency, hrsg. von der OECD, Paris 1996, S. 151f.



Die Niederlande haben alle Wahlrechte so ausgeübt, daß sich liberale Kapitalanlagevorschriften ergeben. Frankreich bildet mit einer relativ strengen Auslegung den anderen Pol; die anderen Länder einschließlich der Bundesrepublik Deutschland bewegen sich im Mittelfeld. Dieses Ergebnis deutet also nicht darauf hin, daß in Deutschland vergleichsweise strenge Kapitalanlagevorschriften existieren. Allerdings werden in der Tabelle nur die ausdrücklichen Wahlrechte betrachtet. Die Möglichkeiten, strengere Kapitalanlagevorschriften als in den Richtlinien vorgesehen zu erlassen, sind darin nicht enthalten. Diese betreffen besonders die Einengung der Art der zugelassenen Kapitalanlagen sowie den Umfang und die Ausprägungen der zusätzlichen Streuungsvorschriften. In diesen Bereichen gibt es in den einzelnen Ländern abweichende Regelungen:

- Die Richtlinien sehen keine Höchstgrenzen der Gesamtanlagen in Aktien, Beteiligungen, Wertpapier- und Beteiligungssondervermögen und ähnliche Kapitalanlagen vor. In Deutschland wurde für diese Kapitalanlagegruppe eine Höchstgrenze von 30% der versicherungstechnischen Rückstellungen eingeführt. In Frankreich beträgt diese Grenze 65% und in der Schweiz 50%. In Irland beträgt diese Begrenzung in der Nicht-Lebensversicherung 60% und in der Lebensversicherung 50%. Die anderen Vergleichsländer haben auf eine derartige Grenze verzichtet.<sup>523</sup>
- Die Anlage in ein einzelnes Grundstück bzw. Gebäude ist in Großbritannien und in Irland auf 5% des gebundenen Vermögens begrenzt worden, während die übrigen Vergleichsländer die in der Richtlinie vorgegebene Grenze von 10% übernommen haben. In der Schweiz gibt es für diese Anlageart keine Begrenzung, sofern die Grundstücke und Gebäude in der Schweiz belegen sind.<sup>524</sup>
- Die Streuungsvorschrift zu einzelnen Schuldern ist in Deutschland strenger gefaßt worden. Die Dritten Richtlinien schreiben die Begrenzung der Anlage pro Schuldner auf 5% des gebundenen Vermögens fest, in der Schweiz gilt die gleiche Grenze. Das deutsche Aufsichtsrecht begrenzt die Kapitalanlage je Schuldner auf die Summe aus 2% des gebundenen Vermögens und 25% der Eigenmittel, maximal aber auf 5% des gebundenen Vermögens.<sup>525</sup>

---

<sup>523</sup> Siehe hierzu: Dickinson, G. M.; Dinenis, E.: *Investment regulations*, a.a.O., S. 153; Knauth, K.-W.; Krüger, U. J.: *Rechtliche Rahmenbedingungen für die Kapitalanlagetätigkeit*, a.a.O., S. 42f.; *Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997*, a.a.O., S. 29.

<sup>524</sup> Vgl. Dickinson, G. M.; Dinenis, E.: *Investment regulations*, a.a.O., S. 156f.; *Supervision of private insurance in Switzerland*, a.a.O., o.S.

<sup>525</sup> Siehe hierzu: Dickinson, G. M.; Dinenis, E.: *Investment regulations*, a.a.O., S. 157; Knauth, K.-W.; Krüger, U. J.: *Rechtliche Rahmenbedingungen für die Kapitalanlagetätigkeit*, a.a.O., S. 43f.; *Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997*, a.a.O., S. 28 und S. 32.

- Die Nutzung von derivativen Finanzinstrumenten im gebundenen Vermögen ist in allen Vergleichsländern nur zugelassen, soweit damit keine besonderen Risikopositionen eingegangen werden, also im wesentlichen zum "Hedging" vorhandener Positionen. Gänzlich untersagt ist der Einsatz von Finanzderivaten im gebundenen Vermögen in Frankreich und in der Schweiz.<sup>526</sup>

Diese Einzelbeispiele zeigen, daß Deutschland die Wahlrechte zu den Kapitalanlagevorschriften häufig in Richtung strenger Kapitalanlagevorschriften ausgeübt hat.<sup>527</sup> Insbesondere die Begrenzung der Kapitalanlagen in Aktien und ähnlichen Kapitalanlagen ist im Vergleich zu den betrachteten Ländern restriktiv.<sup>528</sup>

Aus den differierenden Kapitalanlagevorschriften können Unterschiede im Verbraucherschutz sowie internationale Wettbewerbsverzerrungen entstehen, denn bei liberaleren Vorschriften könnten die Versicherer eine Kapitalanlagepolitik betreiben, die eine höhere Rendite bei einem höheren Risiko verspricht.<sup>529</sup> Die höhere Rendite kann von Versicherern genutzt werden, um die Rendite aus Spar-/Entspargeschäften vor allem in der Lebensversicherung zu erhöhen (z.B. die Ablaufleistung in der kapitalbildenden Lebensversicherung) oder die Prämie von Versicherungsgeschäften in der Nicht-Lebensversicherung zu senken ("Cash-flow-underwriting").<sup>530</sup>

Die unterschiedlichen Kapitalanlagevorschriften führen allerdings nicht zu standortbedingten Wettbewerbsverzerrungen, wenn es zwischen den Ländern deutliche Unterschiede in den Geschäftsphilosophien der Kapitalanlagepolitik der Versicherer gibt. Zum Beispiel ist die Kapitalanlagepolitik der deutschen Versicherer überwiegend auf die Sicherheit der Kapitalanlagen ausgerichtet, um die Einhaltung der nominalen Leistungsversprechen gegenüber den Versicherungsnehmern zu gewährleisten.<sup>531</sup> Diese Haltung verändert sich aber mit dem zunehmenden Wettbewerb am deutschen Versicherungsmarkt; heute werden vielfach höhere Risiken eingegangen,

<sup>526</sup> Vgl. Dickinson, G. M.; Dinenis, E.: Investment regulations, a.a.O., S. 165f.

<sup>527</sup> Vgl. Criegern, U. von: Die Bedeutung der Dritten Schadenrichtlinie, a.a.O., S. 209; Knauth, K.-W.; Krüger, U. J.: Rechtliche Rahmenbedingungen für die Kapitalanlagetätigkeit, a.a.O., S. 41f.

<sup>528</sup> Dies gilt trotz der in bestimmten Grenzen bestehenden Möglichkeiten, diese Anlagegrenze zu überschreiten: Eine Erhöhung des Aktienanteils ist über die sogenannte Öffnungsklausel zulässig, nach der 5% der Kapitalanlagen ohne Rücksicht auf die bestehenden Begrenzungen getätigt werden können. Zudem ist es möglich, Beteiligungen an Unternehmen zu erwerben, deren Geschäftstätigkeit in erster Linie das Halten von Aktien ist.

<sup>529</sup> Vgl. Hohlfeld, K.: Finanzaufsicht und Rechnungslegung auf dem Versicherungssektor nach der Deregulierung, in: Dieter Famy und die Versicherungswissenschaft, hrsg. von R. Schwebler u.a., Karlsruhe 1994, S. 231f.; Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 108.

<sup>530</sup> Vgl. Kapitel 4.4.2.3.3.2.

<sup>531</sup> Vgl. Schwebler, R.: Vermögensanlage und Anlagevorschriften, in: Vermögensanlagepraxis in der Versicherungswirtschaft: Kommentare, Gesetze, Rundschreiben, hrsg. von R. Schwebler u.a., 2. Aufl., Karlsruhe 1991, S. 36f.

um höhere Renditen zu erzielen. In Großbritannien ist die Kapitalanlagepolitik von Versicherern grundsätzlich auf ein höheres Risiko-Rendite-Profil ausgerichtet, das in der Lebensversicherung den Präferenzen der Kunden entspricht. Dies zeigt sich beispielsweise an der hohen Bedeutung der fondsgebundenen Lebensversicherung.<sup>532</sup>

Die Unterschiede in den Kapitalanlagephilosophien werden durch den Anteil der Kapitalanlagearten an den gesamten Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen in den Vergleichsländern verdeutlicht:

Land	Anteil der Kapitalanlageart an den Kapitalanlagen 1996 in %				
	Grundbesitz	KA in verbundenen Unternehmen	Aktien u.ä.	Festverzinsliche Wertpapiere u.ä.	Sonstige
Deutschland	4,4	6,6	16,6	71,1	1,3
Frankreich	7,0	0,0	14,9	76,1	2,0
Großbritannien	6,2	0,0	51,4	34,0	8,4
Irland	9,3	0,0	41,2	39,3	10,2
Luxemburg	0,6	0,0	14,5	71,4	13,5
Niederlande	5,0	9,6	13,3	32,1	40,0 <sup>2</sup>
Schweiz	10,6	10,0	12,6	59,5	7,3

<sup>1</sup> In den Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen sind Aktien von, aber auch Ausleihungen an verbundene Unternehmen enthalten.

<sup>2</sup> Der hohe Anteil der sonstigen Kapitalanlagen in den Niederlanden resultiert aus einem Anteil der Bankeinlagen von 31,6%, der auf die hohe Bedeutung von Allianzverbindungen zurückzuführen ist.

Abb. 44: Struktur der Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen 1996<sup>533</sup>

Obwohl in die relativ risikoreiche Kapitalanlageart der Aktien, Investmentzertifikate und ähnlicher Kapitalanlagen nach deutschem Aufsichtsrecht maximal 30% des gebundenen Vermögens investiert werden dürfen, betrug der tatsächliche Anteil zum 31.12.1996 nur 16,6%.<sup>534</sup> Auch in Frankreich, den Niederlanden und der Schweiz ist dieser Anteil nicht bedeutend höher, in diesen Ländern dominieren ebenfalls festver-

<sup>532</sup> Vgl. für den Bereich der Lebensversicherung: Andere Welten der Lebensversicherung: Britische und deutsche Produkte kaum vergleichbar - Rahmendaten verschieden, in: Börsen-Zeitung vom 21.11.1998, o.S.; Falush, P.: Risk and reward, in: Post Magazine, (154) 1993, H. 42, S. 10; Heidemann, J.: Britische Lebensversicherung - Rahmenbedingungen und Tarifformen -, in: vp, (81) 1991, S. 142; Wasner, P.: Die deutsche und britische Lebensversicherung: ein Vergleich hinsichtlich eines zukünftigen gemeinsamen Binnenmarktes, Karlsruhe 1992, S. 124f.

<sup>533</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Insurance in Figures 1997, a.a.O., S. 43.

<sup>534</sup> Teile der Aktienanlagen stecken in den Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen, da diese die Beteiligungen an Unternehmen enthalten, deren wesentlicher Zweck im Halten von Aktien besteht.

zinsliche Kapitalanlagen. Eine deutliche Abweichung zeigt Großbritannien mit einem Anteil der Aktienanlagen von 51,4% und Irland mit 41,2%.

Dies zeigt, daß die Kapitalanlagepolitik in den jeweiligen Ländern nicht durch die Aufsichtsvorschriften beschränkt wird. Die Kapitalanlagepolitik wird letztlich durch die Bedürfnisse der Kunden und die risikopolitische Haltung der Versicherungsunternehmen im Kapitalanlagegeschäft bestimmt. Demnach sind Wettbewerbsnachteile für Versicherer mit Sitz in Ländern mit restriktiven Anlagevorschriften für den Durchschnitt der Versicherer nicht zu erkennen. Allerdings gilt dies nicht für alle Versicherer; denn wahrscheinlich würden einige Versicherer liberalere Vorschriften für eine riskantere Kapitalanlagepolitik nutzen.

Mit Blick auf die Versicherungsnehmer ist das unterschiedliche Niveau des Verbraucherschutzes als Folge unterschiedlicher Risiko-Rendite-Relationen im Kapitalanlagegeschäft bedenklich, wenn Versicherungsnehmer keine Kenntnis von den unterschiedlichen Sicherheiten der Kapitalanlagen von Versicherern haben, die unterschiedlichem Aufsichtsrecht unterliegen. Sofern ihnen bewußt ist, daß sie die Chance einer höheren Rendite gegen ein erhöhtes Risiko eintauschen, ist gegen diese Differenzen nichts einzuwenden. Eine solche Transparenz besteht zum heutigen Zeitpunkt jedoch nicht.

#### **5.6.2.4.4 Eigenmittelausstattung**

Für Versicherungsunternehmen gibt es in den EU-/EWR-Ländern und in der Schweiz aufsichtsrechtliche Vorschriften über die Ausstattung mit Eigenmitteln, um die Erhaltungssicherheit der Unternehmen im Interesse des Verbraucherschutzes zu gewährleisten. Diese Vorschriften sehen eine Messung der Risikolage eines Versicherungsunternehmens anhand bestimmter Indikatoren vor. In Abhängigkeit der Risikolage wird die Höhe der aufsichtsrechtlich geforderten Eigenmittel festgelegt (Soll-Solvabilität). Die Soll-Solvabilität ist durch bestimmte Eigenmittel, besonders Eigenkapitalarten zu decken (Ist-Solvabilität).

Die entsprechenden schweizerischen Aufsichtsregeln stimmen im wesentlichen mit denen der EU-/EWR-Länder überein, nachdem sie im Zuge des Abkommens zwischen der Schweiz und der EU in der Schadenversicherung bzw. der generellen Anpassung der Aufsichtsregeln in der Lebensversicherung angeglichen wurden.<sup>535</sup>

---

<sup>535</sup> Vgl. Jordan, J.-M.: Inhalt und Auswirkungen der Verordnung über die Schadenversicherung (SchVV), in: SchweizVZ, (61) 1993, S. 292f.; Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, a.a.O., S. 20ff.

In bezug auf die Höhe der erforderlichen Eigenmittel (Soll-Solvabilität) gibt es zwischen den Vergleichsländern keine wesentlichen Unterschiede. Eine wichtige Ausnahme gilt für Versicherer, die das Krankenversicherungsgeschäft nach Art der Lebensversicherung betreiben.<sup>536</sup> Für diese ist die Eigenmittelanforderung auf ein Drittel der Soll-Solvabilität für Nicht-Lebensversicherer reduziert.<sup>537</sup> Diese Sonderregel wird mit dem im Vergleich zum Eigenkapital ungleich wichtigeren Instrument der Beitragsanpassung begründet, das Krankenversicherern zur Verfügung steht, um dem im Krankenversicherungsgeschäft wesentlichen Risiko der systematischen Änderung der Schadenkosten zu begegnen.<sup>538</sup> Daraus resultieren jedoch keine internationalen Wettbewerbsverzerrungen: In Deutschland ist es für ausländische Versicherer nicht möglich, in der zur gesetzlichen Krankenversicherung substitutiven Krankenversicherung mit Produkten nach Art der Schadenversicherung in Konkurrenz zu deutschen Versicherern zu treten.<sup>539</sup> Umgekehrt sind auch die Absatzchancen im Ausland für das sehr spezielle Modell der deutschen Krankenversicherung gering. Daher ist eine unmittelbare Konkurrenz zwischen zwei Versicherungsunternehmen, von denen eines die Solvabilitätsanforderungen in voller Höhe, das andere nur zu einem Drittel erfüllen muß, weil das eine Unternehmen Krankenversicherungen nach Art der Lebensversicherung, das andere nach Art der Schadenversicherung anbietet, unwahrscheinlich.

Unterschiede in den Aufsichtsregeln der EU-/EWR-Länder und der Schweiz bestehen im Bereich der Ist-Solvabilität. Die europäischen Versicherungsrichtlinien sehen einen Katalog von Eigenmitteln bzw. Eigenmittelsurrogaten als geeignet an, um die Solvabilitätsanforderungen zu erfüllen, der auch in der Schweiz im wesentlichen übernommen wurde.<sup>540</sup> Zu den im Katalog aufgeführten Eigenmitteln gehören unter anderem das Eigenkapital oder dazu äquivalente Passiva anderer Rechtsformen, satzungsgemäß zulässige Nachschüsse der Versicherungsnehmer bei genossenschaftlichen Rechtsformen und in der Lebensversicherung Teile der zur Ausschüttung an die

---

<sup>536</sup> Nach "Art der Lebensversicherung" bedeutet im wesentlichen, daß die Prämien nach versicherungsmathematischen Grundsätzen kalkuliert werden und daß eine Altersrückstellung für das im Alter ansteigende Krankheitsrisiko gebildet wird. Vgl. Art. 54 II, Dritte Richtlinie Schadenversicherung.

<sup>537</sup> Vgl. Art. 16 IV, Erste Richtlinie Schadenversicherung.

<sup>538</sup> Vgl. Müller, H.: Influence des directives Européennes sur le règlement de la solvabilité des assurances en Allemagne, in: Solvabilité des compagnies d'assurances, Tagung vom 28.-29.10.1996, veranstaltet von der Edition Formation Entreprise, Paris 1996, S. 3; Solvabilität der Versicherungsunternehmen, Konferenz der Versicherungsaufsichtsbehörden der Mitgliedstaaten der Europäischen Union, o.O., 1997, S. 27.

<sup>539</sup> Ein wesentlicher Hinderungsgrund ist, daß der Beitragszuschuß des Arbeitgebers zur privaten Krankenversicherung des Arbeitnehmers an die Durchführung der substitutiven Krankenversicherung nach Art der Lebensversicherung gebunden ist.

<sup>540</sup> Vgl. Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, a.a.O., S. 25f.

Versicherungsnehmer bestimmten, aber diesen noch nicht endgültig zugeteilten Gewinnreserven. Auf Antrag und nach Genehmigung der Aufsichtsbehörde werden auch stille Reserven in den Aktiva der Versicherer als Eigenmittel anerkannt, sofern diese keinen Ausnahmeharakter besitzen.<sup>541</sup> Der Richtlinienkatalog der zur Bedekung der Solvabilitätsanforderungen geeigneten Eigenmittel ist nicht abschließend. Der Richtlinientext eröffnet die Möglichkeit, den Kreis der in Frage kommenden Eigenmittel zu erweitern. Daraus können Wettbewerbsverzerrungen entstehen, denn in Ländern mit einem engen Katalog der zulässigen Ist-Solvabilitätsmittel entstehen höhere Kosten für zusätzliches Eigenkapital in Form von Zinsen, Dividenden oder, wenn Neugeschäft durch die mangelnde Eigenmittelausstattung nicht mehr beschafft werden kann, in Opportunitätskosten durch entgangenen Gewinn.<sup>542</sup> Von den Aufsichtsbehörden wird daher diskutiert, ob der Katalog nicht geschlossen werden soll.<sup>543</sup>

Derzeit geht eine wettbewerbsverzerrende Wirkung vor allem von den Solvabilitätseffekten der stillen Reserven in den Kapitalanlagen aus. Stille Reserven entstehen aus der Differenz von Zeitwerten und Buchwerten der Aktiva, sofern diese nach dem Anschaffungs- bzw. dem Niederstwertprinzip bilanziert werden. In Ländern, in denen Vermögenswerte nach dem Marktpreis bilanziert werden, wird die Bildung von stillen Reserven vermieden. Dort gehen Wertveränderungen der Kapitalanlagen als nicht realisierte Erträge bzw. Aufwendungen aus Kapitalanlagen in die Gewinn- und Verlustrechnung ein.<sup>544</sup> Diese Gewinne bzw. Verluste verändern das Eigenkapital bzw. die Ist-Solvabilitätsmittel. Aus Sicht der Versicherer ist dies in den Jahren positiv (negativ), in denen die Marktpreise von Aktiva steigen (sinken), da die Erfüllung der Solvabilitätsanforderungen erleichtert (erschwert) wird.

Um Unterschiede in der Ermittlung der Ist-Solvabilitätsmittel zwischen Versicherern in Ländern mit einer Bilanzierung zu Anschaffungs- bzw. Niederstwerten und solchen mit der Bilanzierung nach Zeitwerten zu vermeiden, können stille Reserven grundsätzlich als Solvabilitätsmittel berücksichtigt werden. Da die Höhe stiller Reserven aber stark schwanken kann, etwa bei Aktienbeständen, werden sie von den Aufsichtsbehörden nur dann als Eigenmittelbestandteil anerkannt, wenn Versicherungsunternehmen die Solvabilitätsanforderungen ansonsten nicht erfüllen würden.<sup>545</sup>

---

<sup>541</sup> Vgl. Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 246ff.

<sup>542</sup> Vgl. Rabe, T.: *Liberalisierung und Deregulierung*, a.a.O., S. 280f.

<sup>543</sup> Vgl. *Solvabilität der Versicherungsunternehmen*, a.a.O., S. 40.

<sup>544</sup> Siehe Kapitel 5.7.3.2.2.2.2.

<sup>545</sup> Vgl. Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 249f.

Demnach führen Schwankungen der Zeitwerte in Ländern mit Zeitwertbilanzierung zu Veränderungen der Ist-Solvabilität der Versicherungsunternehmen, während sie in Ländern mit einer Bilanzierung nach dem Anschaffungs- bzw. Niederstwertprinzip nur in Ausnahmefällen zu den Ist-Solvabilitätsmitteln gerechnet werden. Daraus ergibt sich ein standortbedingter Wettbewerbsvorteil der Versicherer in den Niederlanden, in Großbritannien und in Irland, wo zu Zeitwerten bilanziert wird, gegenüber den Versicherern in den anderen Vergleichsländern, in denen die Bilanzierung nach Anschaffungs- bzw. Niederstwerten erfolgt. Dies gilt allerdings nur, wenn die Marktwerte der Aktiva im langfristigen Trend steigen.

Ein anderes Beispiel möglicher Wettbewerbsverzerrungen sind Überschußbeteiligungen der Versicherungsnehmer, die bereits bilanziert werden, aber den Versicherungsnehmern noch nicht endgültig zugeteilt worden sind. Diese Gewinnreserven werden in den europäischen Richtlinien grundsätzlich als Eigenmittel anerkannt, sofern sie im Bedarfsfall zur Verlustdeckung herangezogen werden können.<sup>546</sup> Der Richtlinien-vorschlag ist nicht in allen Ländern einheitlich übernommen worden. Beispielsweise zählen die Gewinnreserven in Frankreich und in Luxemburg nicht zu den zugelassenen Ist-Solvabilitätsmitteln, in Großbritannien nur zu 50%, während sie in Deutschland, Irland, den Niederlanden und der Schweiz vollständig als Eigenmittel anerkannt werden.<sup>547</sup>

Auch einzelne Solvabilitätselemente, die aus unterschiedlichen Vorschriften über Rechtsformen resultieren, können wettbewerbsverzerrend wirken: Beispielsweise verfügen die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit in den Niederlanden über Mitgliederkonten mit dem Charakter nachrangiger Darlehen, die noch nicht zur Ausschüttung bestimmte Gewinnbeteiligungen der Versicherungsnehmer enthalten.<sup>548</sup> Diese werden als Solvabilitätsmittel anerkannt. In Deutschland existiert keine vergleichbare Bilanzposition.<sup>549</sup>

Eine indirekte Wirkung auf die Erfüllbarkeit der Solvabilitätsbestimmungen ergibt sich durch unterschiedliche Aufsichtsregeln zur Spartenrennung. Je nach Gestaltung der Spartenrennung muß ein Versicherer, der ein umfassendes Sortiment anbieten möchte, eine unterschiedliche Zahl rechtlich selbständiger Unternehmen umfassen.

---

<sup>546</sup> Vgl. Art. 18 II Nr. 2, Erste Richtlinie Lebensversicherung.

<sup>547</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Lebensversicherung, a.a.O., S. 339; Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, a.a.O., S. 26.

<sup>548</sup> Vgl. Weigel, H.-J.: Eigenkapitalbildung von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit, in: Grundlagen des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, hrsg. von W. Peiner, Köln 1995, S. 148f.

<sup>549</sup> Vgl.: Müller, H.: Influence des directives Européennes sur le règlement de la solvabilité des assurances en Allemagne, a.a.O., S. 4.

Durch die Konzernbildung ist eine Mehrfachbelegung von Eigenmitteln möglich: Das Mutterunternehmen kann zusätzliches Eigenkapital am Kapitalmarkt aufnehmen und als Eigenkapital an ein Tochterunternehmen weiterreichen. Dadurch ergeben sich sowohl beim Mutterunternehmen als auch bei der Tochtergesellschaft Eigenkapitalerhöhungen, obwohl das Kapital auf Konzernebene nur einmal vorhanden ist.<sup>550</sup> Dadurch wird es Versicherungskonzernen, die zur Überwindung des Spartenrennungsprinzips aus mehreren Rechtseinheiten bestehen, erleichtert, die für ihr Gesamtgeschäftsvolumen erforderlichen Ist-Solvabilitätsmittel zu besitzen; die Kosten für das Kapital der Anteilseigner werden reduziert.<sup>551</sup> In der Praxis entstehen daraus allerdings keine wesentlichen standortbedingten Wettbewerbsverzerrungen, denn Versicherer können beliebig viele Tochterunternehmen gründen, um die Solvabilitätsbestimmungen zu erfüllen. Da solche Tendenzen in der Praxis nicht zu beobachten sind, ist der Effekt der Mehrfachbelegung von Eigenmitteln offensichtlich nicht so gravierend.

#### 5.6.2.4.5 Rechnungszins bei der Bemessung der Deckungsrückstellung in der Lebensversicherung

Die Deckungsrückstellung ist die Bilanzposition, in der die Verpflichtungen gegenüber den Versicherungsnehmern aus Spar-/Entspargeschäften in der Lebensversicherung passiviert werden. Technisch ist sie definiert als der versicherungsmathematisch errechnete Barwert der Verpflichtungen eines Versicherungsunternehmens gegenüber den Versicherungsnehmern abzüglich der Summe der Barwerte zukünftiger Prämien.<sup>552</sup> Für die Berechnung der Deckungsrückstellung sind der Rechnungszins und die Sterblichkeit der Versicherten die wichtigsten Parameter. Aufgrund des unterschiedlichen Sterblichkeitsrisikos in den einzelnen Mitgliedstaaten müssen jeweils die Sterblichkeiten im Land der Versicherten zugrunde gelegt werden.<sup>553</sup> Konkurrieren

<sup>550</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Solvabilität und Solvabilitätspolitik der Versicherungsunternehmen, in: ZVersWiss, (73) 1984, S. 52f.; Karten, W.: Do shares in other insurance companies reduce the solvency margin of an insurer?, in: Risk, information, and insurance, hrsg. von H. Louberge, Boston u.a., 1990, S. 257f.

<sup>551</sup> Nach derzeitiger Rechtslage ist die Mehrfachbelegung von Eigenmitteln zulässig, denn die Solvabilitätsregeln beziehen sich auf Einzelunternehmen, nicht aber auf Versicherungsgruppen oder Versicherungskonzerne. In der EU wird aber bereits eine Richtlinie diskutiert, mit der die Mehrfachbelegung von Eigenmitteln unterbunden werden soll. Siehe hierzu: Müller, H.: Erste Überlegungen zu einer Neuordnung der europäischen Solvabilitätsanforderungen an Versicherungsunternehmen, in: VW, (51) 1996, S. 358f. und 424f.; Tenora, K.: Die Beaufsichtigung von Versicherungsunternehmen einer Versicherungsgruppe: Stand der Diskussion auf europäischer Ebene nach Verabschiedung eines gemeinsamen Standpunkts, in: VW, (53) 1998, S. 870f. und S. 972f.

<sup>552</sup> Vgl. Farny, D.: Buchführung und Periodenrechnung im Versicherungsunternehmen, 4. Aufl., Wiesbaden 1992, S. 131.

<sup>553</sup> Vgl. Rabe, T.: Liberalisierung und Deregulierung, a.a.O., S. 132f.



Versicherer um die gleichen Kunden, kann hieraus insofern kein Wettbewerbsvorteil oder -nachteil entstehen. Der Rechnungszins ist maßgeblich für die Höhe der in die Deckungsrückstellungen eingestellten Sparguthaben der Versicherungsnehmer. Je höher der Zinssatz, desto geringer fällt die Deckungsrückstellung aus.<sup>554</sup>

Die Höhe des Rechnungszinses wird von den nationalen Aufsichtsregeln bestimmt. Dadurch können bei der Kalkulation der Lebensversicherungsverträge unterschiedliche Zinssätze zur Anwendung kommen, wenn zwei Versicherungsunternehmen Versicherungsverträge in der gleichen Währung anbieten, die unterschiedlichem Aufsichtsrecht unterliegen. Verwendet beispielsweise die Niederlassung eines britischen Lebensversicherers in Deutschland einen höheren Zinssatz, kann er dem Kunden eine höhere garantierte Ablaufleistung versprechen als sein deutscher Konkurrent. Auch wenn sich die tatsächliche Ablaufleistung durch die über die Garantieverzinsung hinausgehende Gewinnbeteiligung des Versicherungsnehmers erhöht, hat der Versicherer mit der höheren versprochenen Leistung einen Wettbewerbsvorteil; denn Kunden bewerten sichere Zinserträge in der Regel höher als nur "in Aussicht gestellte" Zinserträge.

Zur Ermittlung des maximalen Rechnungszinses für die Berechnung der Deckungsrückstellungen stellen die dritten Richtlinien für die Lebensversicherung zwei Verfahren zur Auswahl:<sup>555</sup>

- Von den Mitgliedstaaten kann ein Zinssatz festgelegt werden, der 60% des Zinssatzes auf Staatsanleihen des Landes nicht übersteigen darf, in dessen Währung Verträge gezeichnet wurden.
- Für die Länder, in denen das Vermögen nicht zum Anschaffungswert bilanziert wird, besteht die Möglichkeit einer unternehmensindividuellen Ermittlung des Rechnungszinssatzes. Grundlage dieser Ermittlung sind die Erträge der vorhandenen Aktiva sowie die Barwerte zu erwartender Erträge zukünftiger Aktiva.

Beide Optionen tragen der bisherigen Situation in den europäischen Ländern Rechnung, wobei wie bei anderen Regelungen im europäischen Aufsichtsrecht ein kontinentaleuropäisches und ein angelsächsisches System erkennbar sind: einerseits das

---

<sup>554</sup> Der Höchstrechnungszins gilt nur für die Berechnung der Deckungsrückstellungen, nicht aber für die Kalkulation der Prämie. Allerdings muß die Prämie ausreichen, die Zuführung zur Deckungsrückstellung zu finanzieren, so daß bei der Prämienkalkulation kein (deutlich) höherer Zinssatz zugrunde gelegt werden kann. Andere finanzielle Mittel, etwa aus dem Eigenkapital oder den Überschüssen anderer Zweige dürfen nicht dazu verwendet werden, um die Lebensversicherungsprämien systematisch zu subventionieren. Vgl. Will, R.: Solvabilität und Solvabilitätspolitik von Lebensversicherungsunternehmen im deregulierten deutschen Lebensversicherungsmarkt, Lohmar, Köln 1997, S. 55.

<sup>555</sup> Vgl. ebenda, S. 55.

kontinentaleuropäische System mit einem fixierten Rechnungszinssatz, andererseits das angelsächsische System mit einem an den unternehmensindividuellen Anlageerträgen der Versicherer orientierten Rechnungszinssatz.<sup>556</sup> Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, daß in den angelsächsischen Ländern Produkte angeboten werden, die überhaupt keinen Anspruch auf Überschußbeteiligungen, dafür aber eine höhere Garantieverzinsung bieten.<sup>557</sup>

Die Umsetzung der Richtlinienbestimmungen in den einzelnen Ländern entspricht diesen Konzeptionen. In Deutschland, Frankreich und Luxemburg wird ein fixierter Zinssatz vorgegeben, in Großbritannien, Irland und den Niederlanden wird das zweite Verfahren angewendet.<sup>558</sup> Generell ist davon auszugehen, daß der Rechnungszins beim zweiten Verfahren etwas höher ausfällt als beim ersten Verfahren, weil die Wertentwicklung von Aktiva als Bestandteil der Kapitalanlageerträge zeitnäher berücksichtigt wird. Insbesondere im Vergleich zu Großbritannien wird der Rechnungszins in Deutschland als recht vorsichtig beurteilt.<sup>559</sup>

Ob durch die unterschiedlichen Regelungen standortbedingte Wettbewerbsverzerrung entstehen können, kann anhand der folgenden Fälle untersucht werden, in denen jeweils zwei Versicherer, die unterschiedlichem Aufsichtsrecht (Sitzland 1 oder Sitzland 2) unterliegen, um die Kunden in einem der beiden Länder konkurrieren:

		VU Sitzland 1	
		Kontinentaleuropäische Variante	Angelsächsische Variante
VU Sitzland 2	Kontinentaleuropäische Variante	Fall A	Fall B
	Angelsächsische Variante	Fall B	Fall C

Abb. 45: Wettbewerbsverzerrungen bei unterschiedlichen Regeln zur Bestimmung des Rechnungszinses

- Beim Fall A müssen die jeweiligen Sitzländer der Unternehmen den maximal anzuwendenden Rechnungszins bestimmen, und zwar auf Basis der Staatsanleihen des Landes, in dessen Währung der Vertrag gezeichnet wird. Unterschiede im

<sup>556</sup> Vgl. Janotta-Simons, F.: Der Rechnungszinssatz für die Deckungsrückstellung im deutschen Aufsichtsrecht, in: ZfV, (47) 1996, S. 637.

<sup>557</sup> Vgl. Surminski, M.: Von Großbritannien lernen? Deutsch-britischer Vergleich in der Lebensversicherung, in: ZfV, (49) 1998, S. 741.

<sup>558</sup> Vgl.: CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Lebensversicherung, a.a.O., S. 337.

<sup>559</sup> Vgl. Heep-Altiner, M.: Beitragskalkulation und Reservebildung, in: Kollektive Personenversicherung in Europa, hrsg. von N. Heinen und H. Storck, Karlsruhe 1995, S. 88.

Rechnungszins können daher allenfalls durch unterschiedliche Abrundungen oder etwa dadurch entstehen, daß in einem Land der Zinssatz für Staatsanleihen zu einem bestimmten Zeitpunkt, in einem anderen Land ein mehrjähriger Durchschnitt verwendet wird.<sup>560</sup> Um diese Differenzen zu vermeiden, wurde in den Richtlinien festgelegt, daß die Mitgliedstaaten, die Höchstzinssätze für Lebensversicherungsgeschäfte in anderen Ländern festlegen sollen, zunächst die Behörde des Mitgliedstaates konsultieren müssen, auf dessen Währung die Verträge lauten.<sup>561</sup> Daher können Unterschiede im Rechnungszins im Fall A nur dann erheblich sein, wenn es sich um Verträge unterschiedlicher Währungen handelt. Dann werden diese Differenzen aber durch die Wechselkursproblematik überlagert.

- Im Fall B werden für die Versicherer unterschiedliche Verfahren angewendet. Hier sind die Möglichkeiten von Differenzen im Rechnungszinssatz höher, auch wenn Verträge in der gleichen Währung gezeichnet werden. Dadurch kann der Fall eintreten, daß ein Versicherer eine höhere Leistung garantieren kann. Dies wirkt sich jedoch negativ auf das Konkursrisiko dieses Versicherers aus, da er das Leistungsversprechen auch bei sinkenden Kapitalanlageergebnissen einhalten muß. Dieses Risiko wird von den Versicherungsnehmern jedoch regelmäßig nicht erkannt, so daß sich insgesamt ein standortbedingter Wettbewerbsvorteil des Versicherers ergibt, der den höheren Rechnungszins anwenden kann.<sup>562</sup>
- Im Fall C ist die Situation ähnlich gelagert wie in Fall B, denn es gibt keine gemeinsame Bezugsgröße, wie sie im Fall A durch die Staatsanleihen des Landes gegeben war, auf dessen Währung ein Vertrag lautet. Daher sind Wettbewerbsverzerrungen bei dieser Konstellation möglich.

Inwieweit die Möglichkeit der durch unterschiedliche Methoden bei der Rechnungszinsbestimmung verursachten Wettbewerbsverzerrungen in der Praxis tatsächlich eine Rolle spielen werden, bleibt abzuwarten. Dies hängt vor allem vom Bedeutungszuwachs des im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr und über Niederlassungen betriebenen Lebensversicherungsgeschäfts ab. Ein Impuls für das internationale Versicherungsgeschäft ist dabei vor allem durch die Einführung des EURO zu

---

<sup>560</sup> Vgl. Rabe, T.: Liberalisierung und Deregulierung, a.a.O., S. 133.

<sup>561</sup> Vgl. Janotta-Simons, F.: Der Rechnungszinssatz für die Deckungsrückstellung, a.a.O., S. 636.

<sup>562</sup> Um dies zu vermeiden, ist im deutschen Aufsichtsrecht die Anwendung der zweiten Methode nicht ausgeschlossen worden, vielmehr wird dem Verordnungsgeber ermöglicht, einen oder mehrere Höchstzinssätze auch nach der zweiten Methode festzulegen. Von dieser Alternative hat der Verordnungsgeber in der Deckungsrückstellungsverordnung mit der Begründung keinen Gebrauch gemacht, daß diese Option bei einem Ausweis der Vermögenswerte nach dem Anschaffungswertprinzip unzumutbar sei. Grundsätzlich kann sie aber auch in Länder angewendet werden, in denen die Bilanzierung nach Anschaffungswerten erfolgt; dann werden die Kapitalanlagen intern in Zeitwerte umgerechnet. Vgl. Janotta-Simons, F.: Der Rechnungszinssatz für die Deckungsrückstellung, a.a.O., S. 640; Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 224f.

erwarten, da Lebensversicherungsverträge in den meisten EU-/EWR-Ländern in der gleichen Währung bzw. ohne Wechselkursrisiken angeboten werden können.

#### 5.6.2.4.6 Tarifgenehmigung

Vor der Umsetzung der Dritten EU-Versicherungsrichtlinien bestand in einigen Vergleichsländern eine Genehmigungspflicht für bestimmte Versicherungszweige. Die jeweiligen Versicherungsprodukte durften erst am Markt angeboten werden, wenn die Tarife von der Aufsichtsbehörde genehmigt waren. Damit sollte erreicht werden, daß Prämien ausreichend vorsichtig kalkuliert sind, um eine dauerhafte Erfüllung der Leistungsversprechen zu gewährleisten. Diese Vorschriften sind durch die Dritten Richtlinien abgeschafft worden. Den nationalen Gesetzgebern ist lediglich das Wahlrecht verblieben, in der Lebensversicherung und in der substitutiven Krankenversicherung nach Art der Lebensversicherung eine systematische Vorlage der Tarifierungsgrundlagen zu verlangen.

In der substitutiven Krankenversicherung muß dies vor Aufnahme der Tätigkeit erfolgen; die Sitzlandbehörde überprüft dann vor Erteilung der Zulassung, ob die Tarifierung mit den Anforderungen des Landes übereinstimmt, in dem substitutive Krankenversicherungsprodukte angeboten werden sollen. Maßgeblich ist demnach das Recht des Tätigkeitslandes; deshalb können Wettbewerbsverzerrungen zwischen Anbietern aus verschiedenen Ländern nicht entstehen.<sup>563</sup>

In der Lebensversicherung handelt es sich aus rechtlicher Sicht nicht um eine Vorabgenehmigung von Tarifen, die faktische Wirkung dürfte aber die gleiche sein, weil Versicherer die Tarifgrundlagen vor der Zulassung vorlegen werden, um eine nachträgliche Änderung oder den Entzug der Zulassung für den Absatz dieser Produkte zu vermeiden.<sup>564</sup> Wettbewerbsverzerrungen können aus dieser Regel entstehen, wenn Versicherer ohne Vorlagepflicht weniger vorsichtig kalkulierte Prämien verlangen als ihre Wettbewerber mit einer systematischen Vorlagepflicht.

Eine systematische Übermittlung der technischen Grundlagen für die Berechnung der Tarife wird in Deutschland, Irland, Luxemburg und den Niederlanden verlangt, in Großbritannien und in Frankreich nur bei der erstmaligen Zulassung eines Versicherungsunternehmens.<sup>565</sup> Wettbewerbsnachteile der Lebensversicherer mit Sitz in Deutschland, Irland, Luxemburg und den Niederlanden können daher gegenüber Le-

---

<sup>563</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 95.

<sup>564</sup> Vgl. Müller, H.: Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 185; Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 96.

<sup>565</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Lebensversicherung, a.a.O., S. 335.

bensversicherungsunternehmen entstehen, die der französischen oder der britischen Sitzlandaufsicht unterliegen. Ob zwischen den Ländern mit Vorlagepflicht gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen bestehen, hängt davon ab, ob bei der Prüfung der Berechnungsgrundlagen die gleichen Maßstäbe zugrunde gelegt werden; denn letztlich ist die Prüfung der angemessenen Vorsichtigkeit der Tarifikalkulation eine Frage des Maßstabs der jeweiligen Aufsichtsbehörde.

### 5.6.3 Aufsicht über Versicherungsvermittler in den Vergleichsländern

Durch die EU-Vermittlerrichtlinie wurde 1976 die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit für Versicherungsvermittler eingeführt.<sup>566</sup> Diese war jedoch nicht mit einer Harmonisierung der Aufsichtsregeln für Vermittler verbunden, so daß in den EU-/EWR-Mitgliedstaaten nach wie vor unterschiedliche Regeln für die Zulassung und Ausübung der Versicherungsvermittlung bestehen. Für die Vermittlertätigkeit im Ausland, die per Niederlassung oder im freien Dienstleistungsverkehr ausgeübt wird, muß der Vermittler die Anforderungen des Tätigkeitslandes erfüllen. Dabei ist es zur Erfüllung der persönlichen oder fachlichen Zulassungsvoraussetzungen im Ausland ausreichend, daß Vermittler, die in ihrem Herkunftsland keinen Qualifikationsanforderungen unterliegen, eine praktische Vermittlertätigkeit von bestimmter Dauer und Güte im Herkunftsland und einen guten Leumund nachweisen.<sup>567</sup>

Spätere Harmonisierungsbemühungen bezogen sich in erster Linie auf die Schaffung einheitlicher Standards für die persönliche und fachliche Eignung von Vermittlern, ihre Registereintragung, den verpflichtenden Abschluß einer Berufshaftpflichtversicherung für Makler und die eindeutige Abgrenzung von unabhängigen und abhängigen Vermittlern.<sup>568</sup> Zu diesem Zweck hat die EU-Kommission 1991 jedoch keine verpflichtende Richtlinie, sondern nur eine Empfehlung verabschiedet, um den Staaten, in denen der Vermittlungssektor bisher kaum oder gar nicht reguliert war, die Möglichkeit einer flexiblen Anpassung ihrer nationalen Rechtsordnungen zu ermöglichen.<sup>569</sup> Eine vollständige Umsetzung der Empfehlung ist aber bislang nur in weni-

---

<sup>566</sup> Siehe hierzu: Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 101f.; Pearson, P.: *The regulation of insurance intermediaries in the international market*, in: *Berufsregelungen für Versicherungsvermittler in Deutschland*, hrsg. von der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Karlsruhe 1997, S. 80f.

<sup>567</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: *Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 132f.

<sup>568</sup> Siehe hierzu: Krauß, H.: *Europäische Berufsstandards für Versicherungsvermittler*, in: *Lebensversicherung, Internationale Versicherungsverträge und Verbraucherschutz*, *Versicherungsvertrieb*, hrsg. von J. Basedow, Baden-Baden 1996, S. 129ff.; Pearson, P.: *The regulation of insurance intermediaries*, a.a.O., S. 85ff.

<sup>569</sup> Vgl. Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 104f.

gen EU-/EWR-Mitgliedstaaten erfolgt.<sup>570</sup> Auch in Deutschland ist eine gesetzliche Regelung noch nicht getroffen worden, die Versicherungswirtschaft hat aber auf freiwilliger Basis einen Ausbildungsgang und ein Zentralregister für Versicherungsvermittler geschaffen.<sup>571</sup>

In der folgenden Tabelle sind die wesentlichen Elemente der derzeitigen Aufsicht über Versicherungsvermittler in den Vergleichsländern zusammengestellt. Dabei wurden sowohl gesetzliche Regeln als auch Selbstregulierungen durch Verbände berücksichtigt, letztere aber nur, sofern sie erhebliche Branchenwirkung haben.

	Fachliche Qualifikationsanforderungen	Registrierung	Verhaltensregeln für die Ausübung der Tätigkeit	Berufshaftpflichtversicherung	Mindesteigenkapitalausstattung
Deutschland	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Frankreich	Ja; tendenziell gering	Ja	Ja	Makler	Nein
Großbritannien	- Makler; relativ umfangreich <sup>1</sup> - Spezielle Regeln für die Vermittlung kapitalbildender LebensV <sup>2</sup>	Ja	- Ja <sup>1</sup> - Spezielle Regeln für die Vermittlung kapitalbildender LebensV <sup>2</sup>	- Makler <sup>1</sup> - Spezielle Regeln für die Vermittlung kapitalbildender LebensV <sup>2</sup>	- Makler <sup>1</sup> - Spezielle Regeln für die Vermittlung kapitalbildender LebensV <sup>2</sup>
Luxemburg	Makler; tendenziell gering	Ja	Ja	Ja	Nein
Niederlande	Ja; relativ umfangreich	Ja	Makler <sup>1</sup>	Makler <sup>1</sup>	Nein
Schweiz	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

<sup>1</sup> Selbstregulierung durch Verbände oder andere Institutionen, denen der Gesetzgeber weitreichende Befugnisse eingeräumt hat.

<sup>2</sup> Im Bereich der Lebensversicherung, bei der Kapitalanlageaspekte im Vordergrund stehen, sind spezielle Aufsichtsregeln des Finanzdienstleistungsbereichs einschlägig.

Abb. 46: Aufsichtsregeln für Versicherungsvermittler<sup>572</sup>

Tendenziell verhält sich die Intensität der Aufsicht über Versicherungsvermittler umgekehrt proportional zur Intensität der Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen:

<sup>570</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 134.

<sup>571</sup> Siehe hierzu: Heinze, A.: Überblick über die gegenwärtige Situation zur Zulassung und Registrierung von Versicherungsvermittlern, in: VGA-Nachrichten, (47) 1998, S. 95f.

<sup>572</sup> Siehe hierzu: Bevers, H.; Rademacher, U.; Racinski, B.: Die Organisation des niederländischen Versicherungsmarktes, in: VW, (46) 1991, S. 602f.; CAPA (Hrsg.): La distribution de l'assurance en Europe, a.a.O., S. 206ff.; Clifford Chance: Insurance regulation in Europe, hrsg. von FT Financial Publishing, 4. Aufl., London 1997, S. 98ff.; Devine, P.: Insurance intermediaries in the EEC, London 1992, S. 94ff.; Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 245ff.; Krauß, H.: Die Lage in den anderen wichtigsten Mitgliedstaaten der Europäischen Union, in: Berufsregelung für Versicherungsvermittler in Deutschland, hrsg. von der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Karlsruhe 1997, S. 103ff.; Krauß, H.: Vertriebssysteme in Europa - Aktueller Stand und zukünftige Entwicklungen, a.a.O., S. 8ff.; The single market review: impact on services: insurance, a.a.O., S. 78f.

In Großbritannien und in den Niederlanden sind Vermittler stark und Erstversicherungsunternehmen schwach reguliert, in Deutschland und in der Schweiz ist dies umgekehrt. Frankreich und Luxemburg befinden sich sowohl bei der Unternehmens- als auch bei der Vermittleraufsicht im Mittelbereich.

Die beiden Aufsichtsansätze sind jedoch keineswegs substitutiv: Eine geringere Unternehmenssicherheit kann nicht vollständig durch eine bessere Beratungs- und Abwicklungsqualität kompensiert werden. Ebenso können hohe Unternehmenssicherheiten Versicherungsnehmer nicht vor einer wenig sachgerechten Beratung schützen, die zur Nachfrage nicht bedarfsgerechter oder im Verhältnis zur Leistung teurer Produkte veranlassen kann.

Unter Verbraucherschutzaspekten ist letztlich wesentlich, daß die Aufsichtskonzeptionen der Länder mit den jeweiligen Marktgegebenheiten kompatibel sind: In einem Versicherungsmarkt mit einer starken Aufsicht über Versicherungsvermittler wird der Schutz der Versicherungsnehmer zu einem großen Teil dadurch gewährleistet, daß Versicherungsvermittler die Kunden in deren Interesse beraten, also bedarfsgerechte Produkte von leistungsfähigen Versicherern mit einer angemessenen Unternehmenssicherheit vermitteln. In diesem Fall kann die Aufsicht über Versicherungsunternehmen tendenziell schwächer sein. Eine solche Aufsichtskonzeption ist in Märkten mit einem hohen Anteil des Vertriebs über unabhängige Vermittler, insbesondere Makler, zweckmäßig, denn diese können aus den Produkten verschiedener Versicherer das für den Kunden am besten geeignete auswählen.

In anderen Versicherungsmärkten wird der Schutz der Versicherungsnehmer durch eine stärkere Aufsicht über Versicherungsunternehmen gewährleistet, während Versicherungsvermittler schwächer oder gar nicht beaufsichtigt werden. Wenn dort der Absatz über versichererergebundene Vermittler überwiegt, besteht eine gewisse Aufsicht über die Tätigkeit der Versicherungsvermittler mittelbar durch die Aufsicht über Versicherungsunternehmen. Erfolgt in diesen Ländern eine Deregulierung der Aufsicht über Versicherungsunternehmen, wie dies vor allem durch den Wegfall der Bedingungs- und Tarifgenehmigungspflichten geschehen ist, ist es zur Wahrung eines angemessenen Verbraucherschutzes zweckmäßig, die Regulierung vor allem hinsichtlich der zur Ausübung von Vermittlertätigkeiten erforderlichen Qualifikation zu erhöhen. Dadurch könnten der Rückgang der Transparenz auf dem Versicherungsmarkt und die Erhöhung der Gefahr von "Mogelpackungen" kompensiert werden. Deshalb ist die weitgehende Aufsichtsfreiheit der Versicherungsvermittlertätigkeit in Deutschland und der Schweiz aus Versicherungsnehmersicht kritisch zu sehen.

Für die Bewertung des Standortfaktors Aufsicht über Versicherungsvermittler aus Sicht der Versicherungsunternehmen sind einige Aspekte gegeneinander abzuwägen: Durch eine geringe Aufsicht oder eine völlige Aufsichtsfreiheit werden höhere Ko-

sten des Produktionsfaktors Vermittlungsdienstleistungen vermieden. Ein positiver Effekt einer stärkeren Regulierung der Versicherungsvermittler ergibt sich für Versicherer allenfalls aus einer Reduzierung des Stornos von Versicherungsverträgen. Im übrigen kann eine verbesserte Ausbildung von Vermittlern langfristig das Image der Versicherungsbranche verbessern. In der Summe ist eine weitgehende Aufsichtsfreiheit des Vermittlungssektors aus Sicht der Versicherungsunternehmen positiv zu bewerten. Insofern erhöht die geringe Aufsicht über Versicherungsvermittler die Attraktivität des deutschen und des schweizerischen Versicherungsstandorts für Versicherungsunternehmen, allerdings mit der Einschränkung, daß eine verbesserte Qualität der Vermittlerausbildung auch aus Sicht der Versicherer durchaus wünschenswert wäre. Die vergleichsweise intensive Aufsicht über Versicherungsvermittler in Großbritannien und den Niederlanden ist hingegen negativ zu beurteilen. Im Hinblick auf mögliche Wettbewerbsverzerrungen zwischen Versicherungsunternehmen aus verschiedenen Ländern, die um die gleichen Kunden konkurrieren, ist der Standortfaktor Aufsicht über Versicherungsvermittler neutral, da standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen durch die Gültigkeit des Tätigkeitslandprinzips in der Regel nicht entstehen.

#### **5.6.4 Aufsicht über Rückversicherungsunternehmen in den Vergleichsländern**

Die Rückversicherungsmärkte wurden aufgrund der Internationalität dieses Geschäfts frühzeitig liberalisiert. Mit der Umsetzung der EG-Rückversicherungsrichtlinie aus dem Jahre 1964 wurde Versicherern aus anderen Mitgliedstaaten, die das aktive Rückversicherungsgeschäft betreiben, Inländergleichbehandlung eingeräumt. Seither ist keine weitere Harmonisierung des Aufsichtsrechts für Rückversicherer erfolgt.<sup>573</sup> In der Schweiz ist das internationale Rückversicherungsgeschäft ebenfalls frühzeitig liberalisiert worden.<sup>574</sup>

Ob und inwieweit Rückversicherungsunternehmen in den EU-Mitgliedstaaten beaufsichtigt werden, obliegt weiterhin den nationalen Gesetzgebern.<sup>575</sup> Das Spektrum der Aufsicht über Rückversicherer beinhaltet im wesentlichen drei Varianten:

- die Nichtbeaufsichtigung der Rückversicherer;

---

<sup>573</sup> Vgl. Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 12; Zischka, S.: *Bundesversicherungsaufsichtsamt*, a.a.O., S. 40.

<sup>574</sup> Vgl. *Insurance in the EU and Switzerland*, a.a.O., S. 344.

<sup>575</sup> *Versicherungsunternehmen, die Erst- und Rückversicherungsgeschäfte betreiben, unterliegen der Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen.*



- die eingeschränkte Aufsicht, d.h. eine nur partielle Gültigkeit von Aufsichtsregeln, die auch für Erstversicherungsunternehmen gelten;
- die vollständige aufsichtsrechtliche Gleichstellung von Erst- und Rückversicherungsunternehmen.<sup>576</sup>

Zusätzlich zur Aufsicht über Rückversicherungsunternehmen oder anstelle dieser Aufsicht kann eine Art indirekte Aufsicht über Rückversicherungsunternehmen vorliegen, wenn die passiven Rückversicherungsgeschäfte der Erstversicherungsunternehmen beaufsichtigt werden. Dabei wird neben der Art und dem Umfang der Rückversicherungsgeschäfte auch die Bonität der Rückversicherer überprüft.<sup>577</sup> Dieses Aufsichtsinstrument wird eingesetzt, um die Leistungsfähigkeit der Rückversicherer zu überprüfen, denn die Nichterfüllung der vertraglichen Verpflichtungen eines Rückversicherers kann die Leistungsfähigkeit des Erstversicherers und damit auch die Erfüllung der Leistungsversprechen gegenüber den Versicherungsnehmern gefährden.<sup>578</sup> Über dieses Instrument wird ein mittelbarer Druck auf Rückversicherer ausgeübt: Wenn die Aufsichtsbehörde beispielsweise das Unterschreiten einer gewissen Kapitalausstattung eines Rückversicherers als bedenklich einstuft, muß dieser Rückversicherer seine Sicherheitsmittelausstattung verbessern, da Erstversicherer ansonsten möglicherweise keine Geschäfte mit ihm tätigen dürfen.

Dadurch kann die indirekte Aufsicht über die Erstversicherer auch zu einer Diskriminierung von Rückversicherern führen, die keiner oder nur einer sehr liberalen Aufsicht unterliegen: Wenn nationale Aufsichtsbehörden die Sicherheit der Leistungsversprechen ausländischer Rückversicherer nicht als ausreichend betrachten, können sich inländische Versicherer bei diesen nicht rückversichern. Dadurch verlieren die Rückversicherer aufgrund ihres Standorts Absatzpotentiale für Rückversicherungsgeschäfte.<sup>579</sup> Andererseits bestehen bei Aufsichtsfreiheit keine aufsichtsrechtlichen Beschränkungen der unternehmerischen Freiheit, und es fallen weder unmittelbare (gebührenartige Entgelte für die Aufsichtsbehörde) noch mittelbare Kosten (Kosten für die Verwaltung der Aufsicht im Unternehmen) an.

Im Ergebnis ist aus Sicht der Rückversicherer eine vergleichsweise liberale Aufsicht zu präferieren, nicht aber eine völlige Aufsichtsfreiheit.

---

<sup>576</sup> Vgl. Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 12.

<sup>577</sup> Vgl. Müller, H.: *Nationale und internationale Trends in der Industrieversicherung aus der Sicht der Aufsichtsbehörde*, in: *vp*, (87) 1997, S. 200f.; Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 279f.

<sup>578</sup> Vgl. Klein, S. J.: *Die Solvenz der Rückversicherungsunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland: mit einem Ausblick auf ausgewählte europäische Märkte*, Karlsruhe 1993, S. 27f.

<sup>579</sup> Vgl. Spurrier, A.: *French reinsurers demand stronger regulatory control*, in: *Lloyd's List Insurance Day* vom 28.05.1996, o.S.

Die Vergleichsländer wenden folgende Modelle der Aufsicht über Rückversicherungsunternehmen an:

	Aufsicht über RückVU
Deutschland	beschränkt
Frankreich	(sehr) beschränkt
Großbritannien	wie ErstVU
Irland (IFSC)	beschränkt
Luxemburg	beschränkt
Niederlande	Nein
Schweiz	wie ErstVU

Abb. 47: Aufsicht über Rückversicherungsunternehmen<sup>580</sup>

In der Bundesrepublik Deutschland unterliegen die Rückversicherer einer beschränkten Aufsicht. Diese beinhaltet im wesentlichen eine Publizitätskontrolle, die durch Berichtspflichten der Rückversicherer sowie Auskunfts- und Prüfungsrechte der Aufsichtsbehörde ergänzt wird.<sup>581</sup> Hinzu kommt als indirektes Element der Aufsicht, daß die Rückversicherungsbeziehungen der Erstversicherer einer stärkeren aufsichtsrechtlichen Kontrolle unterliegen.<sup>582</sup> Für Rückversicherer in Irland existiert eine staatliche Aufsicht mit geringer Regelungsdichte, die sich im wesentlichen auf die Anmeldung der Geschäftstätigkeit als Rückversicherer, auf die Rechnungslegung gegenüber der Aufsicht und Anforderungen hinsichtlich einer Mindestausstattung mit Eigenkapital beschränkt.<sup>583</sup> In Luxemburg ist die Zulassung von Rückversicherungsunternehmen an bestimmte finanzielle Voraussetzungen, die Rechtsform einer Aktiengesellschaft und die Bestellung eines fachlich qualifizierten, in Luxemburg ansässigen Unternehmensleiters gebunden. Die laufende Aufsicht bezieht sich insbesonde-

<sup>580</sup> Vgl. Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 119ff.; Klein, S. J.: Die Solvenz der Rückversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 21ff.; derselbe: Versicherungsaufsicht über Rückversicherungsunternehmen in Großbritannien, in: VW, (49) 1994, S. 332f.; derselbe: Versicherungsaufsicht über Rückversicherungsunternehmen in Österreich und der Schweiz, in: VW, (48) 1993, S. 1216f.

<sup>581</sup> Vgl. Klein, S. J.: Die Solvenz der Rückversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 21ff.; Prölss, E. R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 152f.; Schulte, A.: Rückversicherung in Deutschland und in England: Unterschiede in Recht und Praxis, Karlsruhe 1990, S. 93ff.

<sup>582</sup> Siehe hierzu: Finanzaufsicht/ Hinweise zur Prüfung der Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft der Rückversicherungsunternehmen durch Zedenten, BAV-Rundschreiben 1/1997 vom 2. Januar 1997, in: VerBAV, (46) 1997, Nr. 1, S. 4f.

<sup>583</sup> Vgl. Clifford Chance: Insurance regulation in Europe, a.a.O., S. 118; Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 193.

re auf die Solvenz der Rückversicherer.<sup>584</sup> In Frankreich waren professionelle Rückversicherer bis 1994 aufsichtsfrei, seither unterliegen sie einer geringen Aufsicht, die in erster Linie Vorschriften zur Registrierung der Versicherer und zu Rechnungslegungsvorschriften umfaßt.<sup>585</sup>

In Großbritannien und in der Schweiz gelten für Rückversicherer grundsätzlich die gleichen Aufsichtsregeln wie für Erstversicherungsunternehmen.<sup>586</sup> Allerdings gibt es in der Schweiz neben dem Versicherungsaufsichtsgesetz weitere Gesetze mit Sonderbestimmungen, die für Rückversicherer nicht gelten; dazu gehören etwa Eigenmittel- und Kapitalanlagevorschriften.<sup>587</sup>

Die Regelungsdichte in Großbritannien ist hoch, in der Schweiz etwas geringer, mit einigem Abstand folgen Deutschland, Luxemburg, das IFSC in Irland, und Frankreich; keine Aufsichtsregelungen für Rückversicherer gibt es in den Niederlanden. Bevorzugen Rückversicherungsunternehmen eine geringe Regelungsdichte, steigt die Attraktivität der nationalen Standorte in dieser Reihenfolge. Dies gilt mit der Einschränkung, daß sich die völlige Aufsichtsfreiheit in den Niederlanden dann negativ auswirkt, wenn sie zu aufsichtsrechtlichen Diskriminierungen führt.

Ähnlich wie bei Erstversicherern ist auch bei der Aufsicht über Rückversicherer zu beachten, daß die aufsichtsrechtliche Situation durch die jeweilige Aufsichtspraxis konkretisiert wird. In der Bundesrepublik Deutschland wird die liberale Aufsicht über Rückversicherer mittelbar durch die Aufsicht über die passiven Rückversicherungsgeschäfte der Erstversicherer intensiviert. In Großbritannien, Luxemburg und dem IFSC in Dublin ist die Aufsichtsintensität im Vergleich zu den bestehenden rechtlichen Regelungen geringer, da direkte Eingriffe in den Rückversicherungsmarkt generell vermieden werden. Dies führt dazu, daß sich die Aufsichtsintensität über Rückversicherer in der Bundesrepublik Deutschland tendenziell in Richtung der Aufsichtssituationen der Länder Großbritannien und Schweiz verschiebt.<sup>588</sup>

---

<sup>584</sup> Vgl. Clifford Chance: *Insurance regulation in Europe*, a.a.O., S. 127f.; Klein, S. J.: *Die Solvenz der Rückversicherungsunternehmen*, a.a.O., S. 66ff.

<sup>585</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): *Frankreich: Beaufsichtigung von Rückversicherungsunternehmen*, in: CEA Info, 1995, Nr. 46, S. 22; Rousseau, N.: *Contrôle des réassureurs: à la recherche d'un label de qualité*, in: *L'Assurance française*, 1996, Nr. 724, S. 29f.; Spurrier, A.: *French reinsurers demand stronger regulatory control*, a.a.O., o.S.

<sup>586</sup> Vgl.: Klein, S. J.: *Die Solvenz der Rückversicherungsunternehmen*, a.a.O., S. 33f. und S. 42f.; OECD (Hrsg.): *Insurance solvency supervision*, Paris 1995, S.133 und S. 144; Schulte, A.: *Rückversicherung in Deutschland und in England*, a.a.O., S. 116ff.

<sup>587</sup> Vgl. Uomini, R. D.: *Aus dem Labyrinth des schweizerischen Versicherungsaufsichtsrechts: die Entwicklung der Versicherungsaufsichtsgesetzgebung seit dem 1. Januar 1993*, in: *SchweizVZ*, (62) 1994, S. 226f.

<sup>588</sup> Vgl. Klein, S. J.: *Die Solvenz der Rückversicherungsunternehmen*, a.a.O., S. 47 und S. 68f; derselbe: *Versicherungsaufsicht über Rückversicherungsunternehmen in Großbritannien*, a.a.O.,

### 5.6.5 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Versicherungsaufsicht

Die Bewertung des Standortfaktors Versicherungsaufsicht aus Sicht der Marktteilnehmer ist schwierig: Welche Aufsichtsintensität aus Sicht von Versicherungsnehmern zu bevorzugen ist, kann weder empirisch noch theoretisch eindeutig festgestellt werden. Aus Sicht der Versicherungsunternehmen kann nur dann eine klare Aussage getroffen werden, wenn aus unterschiedlichen Aufsichtssystemen standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen erwachsen; dann wird eine größere unternehmerische Handlungsfreiheit als positiv angesehen.

Die Intensität der Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen ergibt sich zum einen aus den Aufsichtsregeln, die innerhalb der EU-/EWR-Länder harmonisiert worden sind. Die Versicherungsaufsicht in der Schweiz ist an diese Regeln angeglichen worden. Unterschiede im nationalen Aufsichtsrecht verbleiben in einzelnen Regelungsbereichen, sofern die nationalen Gesetzgeber von den Vorgaben der europäischen Richtlinien abgewichen sind oder die Richtlinien Wahlrechte vorsehen. Zum anderen führt die praktische Umsetzung der Regeln zu Abweichungen in der Aufsichtsintensität in den einzelnen Ländern.

Berücksichtigt man die Aufsichtspraxis in den Vergleichsländern, kann den Ländern mit einem in der Vergangenheit relativ hohen Aufsichts-niveau über Erstversicherungsunternehmen, etwa Deutschland, der Schweiz und Frankreich, weiterhin eine relativ intensive Aufsichtspraxis bescheinigt werden; denn die Philosophie der Aufsicht hat sich historisch entwickelt und verändert sich bei einer Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen nicht spontan. Dies reduziert die Standortattraktivität Deutschlands und Frankreichs im Vergleich zu Großbritannien, den Niederlanden, Luxemburg und dem IFSC in Irland. Für die Schweiz gilt dies trotz einer hohen Regulierungsdichte nicht unbedingt, da aufgrund der Gültigkeit des Tätigkeitslandprinzips keine standortbedingten Wettbewerbsverzerrungen entstehen können.

Die etwas oberflächliche Tendenzaussage zur Aufsichtsintensität in einzelnen Ländern wird durch die Ergebnisse der Untersuchung einzelner Regelungsbereiche bestätigt. Die genannten Länder haben Wahlrechte häufig in Richtung einer strengeren Aufsicht ausgelegt, etwa bei den Kapitalanlagevorschriften. Deutlich wurde aber auch, daß Unterschiede in einzelnen Aufsichtsvorschriften, die häufig als Ursache internationaler Wettbewerbsverzerrungen genannt werden, in der Praxis keine erhebliche Bedeutung haben: Die Unterschiede sind entweder nicht eindeutig als Vorteil

oder Nachteil zu identifizieren (z.B. die Spartenrennung), entsprechen den nationalen Marktusancen, so daß der überwiegende Teil der Versicherungsunternehmen in einem Land durch die Vorschriften in ihren Handlungsmöglichkeiten nicht eingeschränkt wird (z.B. die Kapitalanlagevorschriften), oder entstehen aufgrund von grundlegenden rechtlichen und faktischen Unterschieden der nationalen Versicherungsmärkte und sind insofern kaum vermeidbar (z.B. zulässige Solvabilitätsmittel und die Vorschriften zum Rechnungszins zur Berechnung der Deckungsrückstellung in der Lebensversicherung).

Deshalb beeinflusst der Standortfaktor Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen die Praxis der Unternehmenstätigkeit weniger durch einzelne aufsichtsrechtliche Regelungen, sondern eher durch den Umfang und die Intensität der Summe der aufsichtsrechtlichen Maßnahmen.

Die Intensität der Aufsicht über Versicherungsvermittler ist in den Vergleichsländern tendenziell hoch, in denen die Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen relativ liberal ist, und umgekehrt in den Ländern niedrig, in denen die Erstversicherer vergleichsweise streng beaufsichtigt werden. Hinsichtlich des Verbraucherschutzes ist dies ein negativer Standortfaktor in den Ländern, in denen der Wegfall der Bedingungs- und Tarifgenehmigungspflicht nicht durch eine entsprechende Regulierung der Vermittlertätigkeit kompensiert worden ist. Aus Sicht der Versicherungsunternehmen ist die weitgehende Aufsichtsfreiheit der Vermittler in der Schweiz und in Deutschland im Vergleich zu den anderen Ländern hingegen positiv zu beurteilen.

Im Hinblick auf die Aufsicht über Rückversicherer ist die Diagnose für den Versicherungsstandort Deutschland günstiger. Rückversicherer unterliegen in Deutschland nur einer beschränkten Aufsicht, während sie in anderen europäischen Ländern grundsätzlich wie Erstversicherer beaufsichtigt werden, insbesondere in Großbritannien und in der Schweiz. Diese liberale Aufsicht wird aber teilweise kompensiert durch die Aufsicht über die Rückversicherungsbeziehungen von Erstversicherern, die sich mittelbar auf die Rückversicherer auswirkt.

## **5.7 Standortfaktorbereich Steuern**

### **5.7.1 Vorbemerkung**

Die Besteuerung von Versicherungsunternehmen, Versicherungsnehmern und Versicherungsgeschäften ist ein bedeutender Faktor im Standortwettbewerb. Das gilt auch in der EU, da eine Harmonisierung des Steuerrechts bislang nicht erfolgt ist. Da die Länder der EU nicht auf ihre fiskalische Souveränität verzichten wollen, existieren

nach wie vor erhebliche Unterschiede hinsichtlich der Struktur der Steuersysteme und der Höhe der Steuerbelastung.

Die Belastung mit Steuern ist im Zusammenhang mit den vom Staat zur Verfügung gestellten öffentlichen Gütern zu sehen, die einen Nutzenzuwachs bewirken.<sup>589</sup> Beispielsweise sind öffentliche Infrastrukturinvestitionen im weitesten Sinne, also Verkehrswege, Versorgungs-, Sicherheits- und Bildungseinrichtungen etc. Voraussetzungen für das Wirtschaften der Unternehmen bzw. erhöhen die Produktivität der von Unternehmen eingesetzten Produktionsfaktoren. Steuern sind also nicht von vornherein negativ, sondern im Zusammenhang mit den damit finanzierten öffentlichen Gütern zu beurteilen.<sup>590</sup> Aufgrund dieses Zusammenhangs ist auch die Befürchtung eines ruinösen Steuersenkungswettbewerbs, bei dem Regierungen durch gegenseitiges Unterbieten der Steuern für Unternehmen versuchen, ausländisches Kapital anzuziehen, bis letztlich keine Unternehmensteuern mehr erhoben werden, ökonomisch unsinnig.<sup>591</sup> Wirtschaftssubjekte wählen die Standorte mit der Kombination aus Steuerlast und Infrastrukturausstattung, die den jeweiligen Präferenzen am besten entsprechen, so daß unterschiedliche Steuerbelastungen durch unterschiedliche Infrastrukturausstattungen ganz oder teilweise kompensiert werden können.<sup>592</sup>

Da ein Vergleich der empirischen Steuerbelastungs- und Infrastruktur-Kombination im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich ist, wird die Steuerbelastung als Standortfaktor im folgenden isoliert betrachtet. Zunächst ist die gesamtwirtschaftliche Steuerbelastung der Länder zu vergleichen. Danach werden die Steuern nach dem Marktsubjekt oder Marktobjekt, an dem eine Steuerart ansetzt, in Steuern der Unternehmen, der Versicherungsnehmer und der Versicherungsgeschäfte unterschieden und getrennt behandelt.

- 
- <sup>589</sup> Außerdem müßten insbesondere bei den Unternehmen die Subventionen des Staates von der jeweiligen Steuerbelastung abgezogen werden. Da diese aber teilweise nicht regelgebunden, sondern diskretionär zugeteilt werden, ist eine systematische Erfassung kaum möglich. Subventionen bleiben daher unberücksichtigt.
- <sup>590</sup> Siehe zum Zusammenhang zwischen Steuerbelastung und öffentlichen Gütern: Albers, W.: Standortwirkungen der staatswirtschaftlichen Tätigkeit, in: HdWW, S. 212f.; Richter, W. F.; Seitz, H.; Wiegard, W.: Steuern und unternehmensbezogene Staatsausgaben als Standortfaktoren, in: Steuerpolitik und Standortqualität: Expertisen zum Standort Deutschland, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S. 13ff.
- <sup>591</sup> Vgl. Donges, J. B. u.a. (Kronberger Kreis): Globalisierter Wettbewerb: Schicksal und Chance, a.a.O., Tz. 47. Zur Gegenposition siehe mit weiteren Literaturhinweisen: Sinn, H.-W.: Das Selektionsprinzip und der Systemwettbewerb, in: Fiskalföderalismus in Europa, hrsg. von A. Oberhauser, Berlin 1997, S. 13ff.
- <sup>592</sup> Vgl. Siebert, H.; Koop, M. J.: Europa zwischen Wettbewerb und Harmonisierung, a.a.O., S. 613; SVR: Wachstum, Beschäftigung, Währungsunion - Orientierungen für die Zukunft, Jahresgutachten 1997/98, Stuttgart 1997, Tz. 307.

Die Zahllast der verschiedenen Steuerarten ist nicht mit der tatsächlichen Traglast der Steuer gleichzusetzen. Versicherungsunternehmen versuchen, die Unternehmensteuern und die Steuern auf die Versicherungsgeschäfte über höhere Preise der Versicherungsprodukte auf die Nachfrager oder über niedrigere Preise für die eingesetzten Produktionsfaktoren auf die Faktorlieferanten zu überwälzen. Ob Versicherungsnehmer die Steuerbelastung zu tragen haben, hängt von ihren Weitergabemöglichkeiten ab: Handelt es sich bei den Versicherungsnehmern um Unternehmen, werden diese ebenfalls versuchen, die Steuerbelastung an Nachfrager oder Produktionsfaktorlieferanten weiterzugeben. Privaten Haushalten ist es hingegen kaum möglich, die Steuern zu überwälzen. Für diese sind Ausweichmöglichkeiten von größerer Bedeutung, etwa durch eine Verringerung der Versicherungsnachfrage.<sup>593</sup>

Ob und inwieweit eine Überwälzung der Steuern gelingt, hängt von der Elastizität des Angebots und der Nachfrage ab. Die Traglast für den Versicherungsnehmer ist unter sonst gleichen Bedingungen umso höher, je geringer die Preiselastizität seiner Nachfrage ist.<sup>594</sup> Aussagen zur Preiselastizität der Nachfrage beim Gut Versicherungsschutz sind nach Kundengruppen, Versicherungszweigen, Ländern sowie dem Neu- und Bestandsgeschäft differenziert zu treffen. Im Vergleich zu Versicherungsgeschäften mit Neukunden sind Änderungen der nachgefragten Versicherungsmenge als Folge von Preisänderungen im Bestandskundengeschäft generell schwerfälliger. Insbesondere im Bestandsgeschäft mit Privatkunden und kleingewerblichen Unternehmen führen die rechtlich oder faktisch langen Laufzeiten dazu, daß Prämienhöhungen während der Laufzeit nur in wenigen Fällen zu einer Überprüfung der Versicherungsschutzentscheidung führen. Bei einzelnen Versicherungszweigen ist eine geringe Nachfrageelastizität für Pflichtversicherungen und für die mit anderen Geschäften verbundenen Versicherungsgeschäfte, beispielsweise eine Gebäudeversicherung bei der Aufnahme eines Hypothekendarlehens, zu erwarten.<sup>595</sup> Zudem ist die Preiselastizität in Versicherungszweigen, die sich auf existenzgefährdende Risiken beziehen, z.B. das Krankheits- oder das Haftungsrisiko, gering, weil auf Versicherungsschutz kaum verzichtet werden kann. Selbst bei diesen Versicherungszweigen ist aber nicht von einer völlig preisunelastischen Nachfrage auszugehen.<sup>596</sup> Anders

---

<sup>593</sup> Vgl. Holzheu, T.: Die Belastung von Versicherungsdienstleistungen mit Verkehrsteuern, Karlsruhe 1997, S. 64ff; Schrinner, A.: Versicherungsteuer als Standortproblem, hrsg. vom Institut "Finanzen und Steuern" e.V., Bonn 1997, S. 38f.

<sup>594</sup> Die Preiselastizität der Nachfrage gibt Mengenänderung der Versicherungsnachfrage bei einer Preisveränderung an.

<sup>595</sup> Vgl. Skipper, H. D.: The nature of government intervention into insurance markets: taxation, in: International risk and insurance: an environmental-managerial approach, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 296-315, S. 312.

<sup>596</sup> Vgl. Holzheu, T.: Die Belastung von Versicherungsdienstleistungen mit Verkehrsteuern, a.a.O., S. 65.

sind die Preisüberwälzungsspielräume in der Industrie- und der Rückversicherung zu beurteilen. Hier sind die Versicherungsnachfrager aufgrund ihrer Professionalität und der kürzeren Vertragslaufzeiten ohne weiteres in der Lage, auf ausländische Versicherer auszuweichen; insofern ist die Preiselastizität der Nachfrage hoch und die Preisüberwälzungsspielraum gering. Im Ergebnis gilt im Massengeschäft, daß die Steuern zu einem großen Teil vom Versicherungsnehmer getragen werden, während eine Überwälzung im Industriegeschäft nur teilweise möglich ist, die Steuer also auch den Versicherer belastet.

### 5.7.2 Steuer- und Abgabenbelastung in den Vergleichsländern

Einen empirischen Eindruck der Gesamtsteuerbelastung bzw. der Gesamtbelastung mit Steuern und Sozialabgaben liefern Vergleiche der gesamtwirtschaftlichen Steuer- und Abgabenquoten. Diese Größen setzen jeweils die Gesamtsumme der Steuern bzw. der Steuern und der Sozialabgaben zum Bruttoinlandsprodukt ins Verhältnis, so daß der Einfluß des Staates im Verhältnis zu privatwirtschaftlichen Aktivitäten eingeschätzt werden kann. Dadurch sind Rückschlüsse auf die durchschnittliche Belastung von Gewinnen und Einkommen möglich.

	Steuern in % des BSP				Steuern und Sozialabgaben in % des BSP			
	1985	1990	1995	1996	1985	1990	1995	1996
Deutschland <sup>1</sup>	24,2	22,9	23,7	22,6	38,1	36,7	39,2	38,1
Frankreich	25,2	24,4	25,2	26,0	44,5	43,7	44,5	45,7
Großbritannien	30,8	30,3	29,3	29,8	37,5	36,5	35,6	36,0
Luxemburg	34,4	31,5	32,3	32,8	46,7	43,4	44,1	44,7
Niederlande	24,6	27,9	25,5	26,1	44,1	44,6	43,8	43,3
Schweiz	20,9	20,9	21,1	21,7	30,8	30,9	33,5	34,7
Durchschnitt	26,7	26,3	26,2	26,5	40,3	39,3	40,1	40,4

<sup>1</sup> Bis einschließlich 1990 früheres Bundesgebiet.

Abb. 48: Steuer- und Sozialabgabenquoten 1985-96<sup>597</sup>

Die Betrachtung der Steuerquote im Jahr 1996 erweckt den Eindruck einer unterdurchschnittlichen Steuerbelastung in Deutschland. Das tatsächliche Ausmaß des Staatsanteils zeigt sich erst, wenn die (steuerähnlichen) Sozialabgaben berücksichtigt

<sup>597</sup> Vgl. OECD (Hrsg.): Revenue statistics 1965-1996, Paris 1998, S. 79ff. Das IFSC in Dublin, Irland bleibt unberücksichtigt, da es sich um einen Teilstandort Irlands handelt, für den diese Daten nicht vorliegen.



werden. Allerdings bewegt sich Deutschland auch bei der Steuer- und Sozialabgabenquote innerhalb der Vergleichsländer im Mittelfeld: Frankreich, die Niederlande und Luxemburg weisen eine höhere Steuer- und Sozialabgabenquote auf, Großbritannien und die Schweiz haben eine deutlich geringere Quote.

Die Entwicklung der Steuer- und der Steuer- und Sozialabgabenquoten ist ein Indikator für wirtschaftspolitische Tendenzen. In Deutschland ist von 1985 auf 1990 eine leichte Reduzierung der Steuer- und Abgabenlast zu verzeichnen. Von 1990 auf 1995 steigt die Steuerquote leicht und die Steuer- und Sozialabgabenquote stärker, in 1996 ist eine leichte Verringerung zu beobachten. Dies ist insbesondere eine Folge der deutschen Wiedervereinigung. In Großbritannien und in den Niederlanden reduzierte sich die Steuer- und Sozialabgabenquote im Zeitablauf. In der Schweiz, Luxemburg und in Frankreich ist ein stetiger Anstieg der Steuer- und Sozialabgabenquote zu beobachten.

Nach diesen gesamtwirtschaftlichen Daten ist die Steuerbelastung in Deutschland leicht unterdurchschnittlich, die Belastung mit Sozialabgaben überdurchschnittlich. Dieser Indikator wird daher in Abhandlungen zum Standort Deutschland gelegentlich dazu verwendet, Argumente über eine im internationalen Vergleich zu hohe Steuer- und Abgabenbelastung zu widerlegen.<sup>598</sup> Für die Untersuchung von Steuern als Standortfaktoren ist die Steuer- und Sozialabgabenquote jedoch nur bedingt geeignet, denn Standortentscheidungen werden durch Einzelwirtschaften getroffen: Stehen Haushalte und Unternehmen vor einer Standortentscheidung, so vergleichen sie nicht die durchschnittliche gesamtwirtschaftliche Steuerbelastung, sondern die individuelle Grenzsteuerbelastung an unterschiedlichen Standorten.<sup>599</sup>

### **5.7.3 Besteuerung der Versicherungsunternehmen**

#### **5.7.3.1 Bedeutung des Standortfaktors Besteuerung der Versicherungsunternehmen**

Die Versicherungsunternehmen unterliegen grundsätzlich den gleichen steuerlichen Regeln, die für Unternehmen anderer Wirtschaftszweige gelten.<sup>600</sup> Die direkten Steu-

---

<sup>598</sup> Siehe hierzu: Ehrenberg, H.: Die große Standortlüge: Plädoyer für einen radikalen Kurswechsel in der Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik, Bonn 1997, S. 66f.; Möller K. P: Standort Deutschland ohne Industrie?, a.a.O., S. 45ff.

<sup>599</sup> Vgl. Klodt, H. u.a.: Standort Deutschland: strukturelle Herausforderungen im neuen Europa, a.a.O., S. 11.

<sup>600</sup> Ausnahmen von dieser Regel gibt es in einigen Ländern im Bereich der Gegenseitigkeitsversicherung, unter anderem in Frankreich und in Großbritannien. Vgl. Skipper, H. D.: The nature of government intervention into insurance markets: taxation, a.a.O., S. 309.

ern der Versicherungsunternehmen können in Substanz- und in Gewinnsteuern unterschieden werden. Durch Substanzsteuern werden den Versicherungsunternehmen finanzielle Mittel unabhängig von der jeweiligen Ertragslage des Unternehmens entzogen, während die Steuerbelastung bei der Gewinnsteuer vom jeweiligen steuerlichen Jahresergebnis abhängt.

Wenn diese Steuern nicht vollständig auf die Abnehmer der Produkte oder die Faktorzulieferanten überwältigt werden können, verringert die Unternehmensbesteuerung den verwendbaren Unternehmensgewinn, der an Unternehmenseigner ausgeschüttet oder thesauriert werden kann. Für Unternehmenseigner reduziert sich dadurch die Rendite nach Steuern, sofern die vom Unternehmen gezahlte Steuer nicht auf die eigene Körperschaft- oder Einkommensteuerschuld angerechnet werden kann. Da die Mobilität des Kapitals hoch ist, hat dies gravierende Konsequenzen im Wettbewerb der Standorte um Kapital: Investoren setzen ihr Kapital dort ein, wo sie im Verhältnis zum eingegangenen Risiko die höchste Rendite nach Steuern erwarten.<sup>601</sup> Zudem sinken die Selbstfinanzierungspotentiale durch Thesaurierung von Gewinnen und damit der Spielraum für Investitionen, die nicht aus dem versicherungstechnischen Fremdkapital finanziert werden dürfen. Auch das Wachstum eines Versicherungsunternehmens kann gebremst werden, wenn mögliche Versicherungsgeschäfte nicht mehr gezeichnet werden können, weil vorhandene Eigenmittel und versteuerte thesaurierte Gewinne nicht ausreichen, um die aufsichtsrechtlichen Vorschriften zur Sicherheitsmittelausstattung zu erfüllen.<sup>602</sup>

Die Steuerbelastung ist daher sowohl für Kapitalgeber als auch für das Management eines Unternehmens ein wichtiger Standortfaktor, der mit zunehmender Internationalisierung und Globalisierung der Unternehmen stetig an Bedeutung gewinnt.<sup>603</sup>

Steuerliche Faktoren sind in erster Linie bei der Auswahl von Standorten im Zuge der Neugründung eines Versicherers oder der Internationalisierung der Geschäftstätigkeit bestehender Versicherungsunternehmen zu beachten. Bei Standortverlagerungen nimmt die Bedeutung steuerlicher Faktoren umso mehr zu, je niedriger die Bin-

---

<sup>601</sup> Die Mobilität des Kapitals ist nicht vollkommen, denn der internationale Kapitalverkehr wird durch eine Reihe von Marktunvollkommenheiten behindert, insbesondere von Wechselkursrisiken, Transaktionskosten, und ggf. institutionellen Beschränkungen des grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrs. Vgl. Klodt, H. u.a.: Standort Deutschland: strukturelle Herausforderungen im neuen Europa, a.a.O., S. 22.

<sup>602</sup> Die Besteuerung thesaurierter Gewinne ist insbesondere für Versicherungsunternehmen wichtig, die aufgrund ihrer genossenschaftlichen Rechtsform nur eingeschränkte Möglichkeiten der Außenfinanzierung besitzen. Siehe hierzu Kapitel 5.5.5.

<sup>603</sup> Vgl. Koop, M. J.: Zur Gewinnbesteuerung von Körperschaften in der Europäischen Gemeinschaft, Tübingen 1993, S. 25ff.

dung eines Unternehmens an einen Standort ist.<sup>604</sup> Steuerbelastungsunterschiede können daher vor allem von Captive-Versicherern, Rückversicherern, in geringerem Maße auch von Versicherern im Industriekundengeschäft genutzt werden. Dies entspricht dem empirischen Befund; denn in den sogenannten Steueroasen sind vornehmlich Versicherungsunternehmen zu finden, die in diesen Geschäftsfeldern tätig sind.

Neben der Attraktivität eines nationalen Standorts berührt die Besteuerung der Unternehmen in wenigen Fällen die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsunternehmen: Wenn unterschiedlich hoch besteuerte Unternehmen miteinander konkurrieren, ergeben sich aus den unterschiedlichen Möglichkeiten der internen und externen Eigenfinanzierung Wettbewerbsverzerrungen. Die steuerliche Behandlung der Versicherungsunternehmen ist von der jeweils gewählten Form der Auslandstätigkeit abhängig:

Form der Auslandsaktivität	Besteuerung nach den Steuer- vorschriften im
Tochterunternehmen	Sitzland des Tochterunternehmens
Niederlassung	Land der Niederlassung
Freier Dienstleistungsverkehr	Land des Unternehmenssitzes

Abb. 49: Gültigkeit des Steuerrechts bei unterschiedlichen Formen der Auslandstätigkeit

Steuerliche Wettbewerbsvorteile oder -nachteile können durch diese Steuersystematik nur entstehen, wenn Versicherer, die durch ihre Tätigkeitsform der Besteuerung im Tätigkeitsland unterliegen (Tochterunternehmen oder Niederlassungen), mit Versicherern konkurrieren, die vom Ausland aus im freien Dienstleistungsverkehr mit inländischen Versicherungsnehmern Geschäfte tätigen.<sup>605</sup> Sobald Unternehmen feste Standorte im Tätigkeitsland haben, unterliegen sie den gleichen steuerlichen Bedingungen. Aufgrund der geringen Bedeutung des Versicherungsgeschäfts im freien Dienstleistungsverkehr ist das Steuerrecht daher primär ein Standortfaktor, der die Attraktivität eines Landes als Standort für den Sitz einer Tochtergesellschaft oder einer Niederlassung ausmacht, weniger ein Faktor, der sich auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Versicherungsunternehmen auswirkt.

<sup>604</sup> Vgl. Warneke, P.: Grundlagen der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, in: Kompendium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre, hrsg. von S. G. Schoppe, München u.a., 1991, S. 688.

<sup>605</sup> Vgl. Rabe, T.: Liberalisierung und Deregulierung, a.a.O., S. 288.

### 5.7.3.2 Besteuerung der Versicherungsunternehmen in den Vergleichsländern

#### 5.7.3.2.1 Vorbemerkung

Angesichts der Vielzahl unterschiedlicher Steuern in den Vergleichsländern und deren Interdependenzen ist es im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich, sämtliche betriebliche Steuerarten zu berücksichtigen. Deshalb konzentriert sich der Vergleich auf die wichtigste Steuer der Unternehmen, nämlich die Steuer auf die Gewinne der Versicherungsunternehmen (Körperschaftsteuer).<sup>606</sup> Die tatsächliche Belastung durch die Körperschaftsteuer ergibt sich aus der Multiplikation des Steuersatzes mit der steuerlichen Bemessungsgrundlage.<sup>607</sup> Im folgenden werden daher zunächst die Steuersätze, dann die Vorschriften zur Ermittlung der Bemessungsgrundlage betrachtet.

Wenn sich Versicherer für die Aufnahme einer wirtschaftlichen Aktivität in einem anderen Land entscheiden, kann die Wahl des Standorts von den vorhandenen Regelungen über die steuerliche Behandlung von Gewinnen oder Verlusten der Auslandsaktivität im Inland abhängen. Diese Regelungen werden nach Darstellung der Steuersätze und der steuerlichen Bemessungsgrundlagen in den einzelnen Ländern vorgestellt.

---

<sup>606</sup> Da Versicherungsgeschäfte in nahezu allen Ländern nicht von Personengesellschaften betrieben werden dürfen, werden im folgenden nur die Steuern der Kapitalgesellschaften betrachtet.

<sup>607</sup> Vgl. Jacobs, O. H.; Spengel, C.: Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich, a.a.O., S. 50f.

### 5.7.3.2.2 Körperschaftsteuer

#### 5.7.3.2.2.1 Steuersatz

In der folgenden Tabelle sind die Sätze der Körperschaftsteuer, korrespondierender Steuern und das Verfahren der Anrechnung der Körperschaftsteuer auf ausgeschüttete Gewinne bei den Kapitalgebern dargestellt.

	Steuersatz auf einbehaltene Gewinne (%)	Steuersatz auf ausgeschüttete Gewinne (%)	Körperschaftsteuersystem
Deutschland <sup>1</sup>	47,48	31,65	Vollanrechnung
Frankreich <sup>2</sup>	41,67	41,67	Vollanrechnung
Großbritannien <sup>3</sup>	31	31	Teilanrechnung
IFSC, Dublin	10	10	Teilanrechnung
Luxemburg <sup>4</sup>	31,2	31,2	Klassisch
Niederlande	35	35	Klassisch
Schweiz <sup>5</sup>	8,5	8,5	Klassisch

*1 Die Steuersätze ergeben sich aus dem Körperschaftsteuersatz von 45 bzw. 30% zuzüglich des Solidaritätszuschlags von 5,5%. Für Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit sowie inländische Betriebsstätten (Niederlassungen) ausländischer Unternehmen gilt ein Steuersatz von 42% bzw. 44,31% inklusive des Solidaritätszuschlags.*

*2 Die Steuersätze ergeben sich aus dem Körperschaftsteuersatz von 33,33% zuzüglich eines Aufschlags von 25% für Unternehmen mit einem Umsatz über 50 Mio Franc.*

*3 Für Unternehmen mit geringen absoluten Gewinnen gelten reduzierte Steuersätze.*

*4 Der Steuersatz ergibt sich aus dem Steuersatz von 30%, auf den zusätzlich ein Zuschlag von 4% erhoben wird. Für Gewinne unter 1.313.000 luxemb. Franc gelten reduzierte Steuersätze.*

*5 Dies sind die Sätze der Bundessteuer. Zusätzlich werden auf Ebene der Kantone und der Gemeinden regional unterschiedlich hohe Steuern erhoben, die sich regelmäßig zwischen 5 und 30% bewegen. Dabei variiert der Steuersatz in Abhängigkeit der vom Unternehmen erzielten Rendite, wobei die Rendite als Verhältnis des zu versteuernden Einkommens und des Eigenkapitals gemessen wird.*

Abb. 50: Körperschaftsteuersätze und Körperschaftsteuersysteme 1998<sup>608</sup>

Unter den Vergleichsländern ist Deutschland das einzige Land, das unterschiedliche Steuersätze für einbehaltene und für ausgeschüttete Gewinne vorsieht. Der Steuersatz für einbehaltene Gewinne ist vergleichsweise hoch; die Innenfinanzierung aus Ge-

<sup>608</sup> Vgl. Bardwell, D.; Rooley, R.: European insurance handbook, a.a.O., S. 174ff.; Coopers & Lybrand (Hrsg.): 1998 International tax summaries: a guide for financial planning and decisions, New York u.a., 1998, o.S.; Engelbrekts, H. E.: Switzerland - the captive domicile for professionals, in: International Insurance Report, 1998, Supplement zu H. 6, S. 39; Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen, hrsg. von O. H. Jacobs, 3. Aufl., München 1995, S. 83; KPMG (Hrsg.): Investment in Irland, Dublin 1997, S. 24ff.

winnen wird also erschwert.<sup>609</sup> Ausgeschüttete Gewinne werden in Deutschland hingegen in durchschnittlicher Höhe besteuert. Nach den Plänen der im Herbst 1998 neu gewählten Regierung der Bundesrepublik Deutschland wird der Steuersatz für einbehaltene Gewinne auf 40% gesenkt, langfristig sollen die Steuersätze für einbehaltene und ausgeschüttete Gewinne einheitlich 35% betragen.<sup>610</sup> Damit würde zwar die Belastung bei der Gewinnthesaurierung reduziert, aber die Steuersätze wären innerhalb der Vergleichsländer weiterhin relativ hoch.

Auffällig ist die geringe Besteuerung der Unternehmen mit Sitz im IFSC in Dublin. Dies ist auf eine mit der EU-Kommission abgestimmte Sonderregelung zur Förderung einer strukturschwachen Region zurückzuführen, die bis zum 31.12.2005 gültig ist.<sup>611</sup> Bedingungen für diesen geringen Steuersatz sind, daß die betroffenen Unternehmen aus irischer Sicht nur Auslandsgeschäfte betreiben, sich auf dem Gelände des IFSC niederlassen (ehemalige Docklands) und dort Arbeitsplätze schaffen.<sup>612</sup> Der Körperschaftsteuersatz in Luxemburg ist keinesfalls auffallend niedrig, obwohl dem Standort Luxemburg eine hohe steuerliche Attraktivität zugemessen wird.

Die Steuersätze in der Schweiz sind aufgrund der regionalen Unterschiede und der Abhängigkeit von der jeweiligen Rendite des steuerpflichtigen Unternehmens schwer mit denen anderer Länder vergleichbar. Zusätzlich zu dieser steuerlich unübersichtlichen Situation werden in einigen Kantonen ähnliche steuerliche Anreize wie im IFSC in Dublin geboten. Bedingungen für diese Steuervergünstigungen sind, daß sich das Unternehmen im Besitz ausländischer juristischer oder natürlicher Personen befindet, der Großteil der Einkünfte nicht in der Schweiz erzielt wird und vornehmlich Dienstleistungen für den Konzern erbracht werden, zu dem das Unternehmen gehört, oder die Tätigkeiten des Unternehmens überwiegend passiv sind (Vermögensmana-

---

<sup>609</sup> Unterschiedliche Steuersätze für die Gewinnthesaurierung und die Gewinnausschüttung können die Art der Gewinnverwendung beeinflussen. Beispielsweise könnte eine Erhöhung der haftenden Eigenmittel zugunsten einer Dividendenzahlung unterbleiben, wenn die Ausschüttung einem geringeren Steuersatz unterliegt, obwohl eine Kapitalerhöhung betriebswirtschaftlich zweckmäßig wäre. Sofern durch die Besteuerung der Versicherungsunternehmen die Bildung von Eigenmitteln erschwert wird und sich dadurch die Sicherheit der Unternehmen verringert, ergeben sich negative Konsequenzen für den Verbraucherschutz. Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsinnenmarkt, a.a.O., S. 112f.

<sup>610</sup> Vgl. Waldenfels, G. Freiherr von: Kein zu enges Korsett für das deutsche Unternehmensteuerrecht, in: FAZ vom 1.2.1999, S. 27.

<sup>611</sup> Nach 2005 soll ein Steuersatz von 12,5% für alle Unternehmen eingeführt werden, also auch für Unternehmen außerhalb des IFSC, um einerseits das attraktive steuerliche Umfeld zu erhalten, und um andererseits den Anforderungen der EU zu genügen, die steuerliche Privilegien unterbinden will. Vgl. Hume, C.: Dublin comes of age, a.a.O., S. 38; KPMG (Hrsg.): Investment in Ireland, a.a.O., S. 59.

<sup>612</sup> Vgl. Spetz, J.-L.: Finanzplatz Dublin als Teil einer Europastrategie, in: Der Langfristige Kredit, (48) 1997, S. 688f.; Storck, E.: Das IFSC in Dublin - Aufstieg eines Finanzzentrums, a.a.O., S. 395f.

gement, Finanzierung u.ä.).<sup>613</sup> Steuervergünstigungen werden demnach nur Unternehmen gewährt, die nicht oder nur unwesentlich mit schweizerischen Unternehmen im Wettbewerb stehen, beispielsweise Captive-Versicherer. Die Steueranreize sollen also die Attraktivität der Schweiz gegenüber anderen steuerlich attraktiven Standorten erhöhen, gleichzeitig aber nicht zu Wettbewerbsnachteilen schweizerischer Unternehmen führen.

Die Höhe der Besteuerung ausgeschütteter Gewinne relativiert sich für Kapitalgeber bzw. investierende Unternehmen durch die steuerliche Behandlung der ausgeschütteten Gewinne bei der eigenen Besteuerung. Dabei bestehen mehrere Möglichkeiten:

- Die vom Unternehmen bereits gezahlte Körperschaftsteuer wird auf ausgeschüttete Gewinne bei der Einkommensteuer bzw. Körperschaftsteuer der Anteilseigner teilweise oder vollständig angerechnet (Teilanrechnung bzw. Vollarrechnung).
- Gewinne werden beim ausschüttenden Unternehmen und bei der ausschüttungsempfangenden natürlichen oder juristischen Person besteuert, so daß es zu einer Doppelbesteuerung kommt (klassisches System). Beim klassischen System oder der Teilanrechnung ist zusätzlich das Bestehen von Schachtelprivilegien zu prüfen. Schachtelprivilegien sehen vor, daß beim Bestehen von Beteiligungen ab einer bestimmten Höhe die bereits besteuerten Ausschüttungen des Beteiligungsunternehmens beim Anteilseigner steuerlich nicht mehr erfaßt werden.<sup>614</sup> Dadurch wird eine Doppelbesteuerung ebenso wie beim Vollarrechnungssystem vermieden.

Bei gleichen Steuersätzen und bei fehlendem Schachtelprivileg ist aus Sicht der Anteilseigner ein Anrechnungsverfahren dem klassischen System vorzuziehen. Da in Deutschland das System der Vollarrechnung gilt, ist die Besteuerung ausgeschütteter Gewinne aus Sicht der Kapitalgeber insgesamt günstiger, als der Vergleich der prozentualen Steuersätze zunächst vermittelt. Allerdings sehen die meisten Länder mit einem klassischen System ein Schachtelprivileg vor: Die Niederlande gewähren ein Schachtelprivileg ab einer Beteiligungen von 5%, Luxemburg ab Beteiligungen von 10%.<sup>615</sup> In der Schweiz sind Einnahmen aus Beteiligungen dann freigestellt, wenn der Anteil am Unternehmen mindestens 20% oder die Beteiligungssumme minde-

---

<sup>613</sup> Vgl. Andrews, M.; Hermann, C.: More to offer than chocolate and cuckoo clocks, in: Reinsurancce, (26) 1995, H. 6, S. 45f.; Jäger, H.-J.: Der Unternehmensstandort Schweiz aus der steuerlichen Sicht standortungebundener Unternehmen: eine Bestandsaufnahme und Vergleich zu ausgewählten europäischen Ländern, Bern u.a., 1996, S. 176f.

<sup>614</sup> Vgl. Salzberger, W.: Konzernbesteuerung, in: DBW, (57) 1997, S. 269f.

<sup>615</sup> Vgl. Ernst, P.; Fischer, P. G.; Richter, T.: Standortwahl und Standortverlagerung, a.a.O., S. 124ff.

stens 2 Mio. Schweizer Franken übersteigt.<sup>616</sup> In Großbritannien und in Irland werden die ausgeschütteten Dividenden nicht mehr in die Bemessungsgrundlage der Gewinnsteuern des empfangenden Unternehmens einbezogen, sofern das empfangende und das ausschüttende Unternehmen in Großbritannien und in Irland ansässig sind.<sup>617</sup>

Der Nachteil des klassischen Systems oder des Teilanrechnungssystems gegenüber dem Vollarrechnungssystem wird demnach durch die jeweiligen Schachtelprivilegien aufgehoben, sofern die Anteilseigner ebenfalls körperschaftspflichtige Unternehmen sind. In den Niederlanden, in Luxemburg und in der Schweiz ist dafür aber eine bestimmte Beteiligungshöhe erforderlich.

Insgesamt ist der Steuersatz für einbehaltene Gewinne in Deutschland vergleichsweise hoch. Dieses Kriterium ist aufgrund der Auswirkung auf das Selbstfinanzierungspotential der Unternehmen insbesondere für die Entscheidungsträger in Unternehmen wichtig. Hinsichtlich des Steuersatzes für ausgeschüttete Gewinne ist Deutschland aus Sicht der Kapitalgeber nicht zuletzt aufgrund des Vollarrechnungssystems innerhalb der Vergleichsländer ein relativ wettbewerbsfähiges Investitionsland.

### **5.7.3.2.2.2 Bemessungsgrundlage**

#### **5.7.3.2.2.2.1 Vorbemerkung**

Neben der Höhe der Steuersätze ergeben sich aus den Vorschriften zur Bestimmung der Bemessungsgrundlagen erhebliche Unterschiede in der Steuerbelastung.

Die Bemessungsgrundlage für die Körperschaftsteuer richtet sich in den meisten Ländern der EU maßgeblich nach den handelsrechtlichen Jahresabschlüssen. Dies gilt für den steuerrechtlichen Jahresabschluß in Deutschland, der Schweiz und Luxemburg. In anderen Ländern ist der Zusammenhang zwischen handelsrechtlichen und steuerlichen Vorschriften nicht so stark ausgeprägt; in Großbritannien, Irland und den Niederlanden sind die Steuerbilanz und die Handelsbilanz deutlich unabhängiger voneinander.<sup>618</sup> Dort wird für die Gewinnermittlung zum Teil auf den handels-

<sup>616</sup> Vgl. Bardwell, D.; Rooley, R.: *European insurance handbook*, a.a.O., S. 498; *Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997*, a.a.O., S. 49.

<sup>617</sup> Vgl. KPMG (Hrsg.): *Investment in Ireland*, a.a.O., S. 25; Marflow, A.: *Unternehmensbesteuerung in Großbritannien*, in: *Unternehmensbesteuerung in Europa*, hrsg. von J. Lang, Köln 1994, S. 102.

<sup>618</sup> Vgl. Gail, W.: *Rechtliche und faktische Abhängigkeiten von Steuer- und Handelsbilanzen*, in: *Internationale Wirtschaftsprüfung: FS zum 65. Geburtstag von Hans Havermann*, hrsg. von J. Lanfermann, Düsseldorf 1995, S. 125; Lang, J.: *Besteuerung der Unternehmen in Staaten der Europäischen Union*, in: *Unternehmensbesteuerung in Europa*, hrsg. von J. Lang, Köln 1994, S. 309f.; Richter, H.: *Versicherungsbilanzen in Europa*, Karlsruhe 1993, S. 4; Spengel, C.: *Wett-*



rechtlichen Gewinn zurückgegriffen, der steuerliche Gewinn wird aber durch steuerliche Vorschriften modifiziert. Ein Vergleich der steuerlichen Bemessungsgrundlagen kann daher zwar auf den handelsrechtlichen Vorschriften aufbauen, muß aber steuerliche Abweichungen berücksichtigen.

Im folgenden werden handels- bzw. steuerrechtliche Regeln in den Ländern gegenübergestellt, die sich in besonderem Maße auf den steuerlichen Gewinn von Versicherungsunternehmen auswirken.<sup>619</sup>

### 5.7.3.2.2.2 Kapitalanlagen

Bei Unternehmen des produzierenden Gewerbes ist die steuerliche Behandlung der Wirtschaftsgüter, die bei der Produktion eingesetzt werden, für die Ermittlung des Gewinns besonders wichtig. Diese werden in allen Mitgliedstaaten der EU und in der Schweiz auf Basis der historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten abgeschrieben.<sup>620</sup> Bei Versicherungsunternehmen sind diese Anlagegüter aufgrund der Produktionstechnik von Versicherungsschutz von geringer Bedeutung; der Großteil der Aktiva in der Bilanz von Versicherungsunternehmen sind Kapitalanlagen.

Bei den Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen kommt der Unterschied zwischen den angelsächsischen und den kontinentaleuropäischen Rechnungslegungsprinzipien besonders zum Tragen: Die europäische Versicherungsbilanzrichtlinie räumt ein Wahlrecht zwischen einer Bilanzierung nach dem Zeitwertprinzip und dem Anschaffungswertprinzip ein.<sup>621</sup> In den Vergleichsländern wurde das Wahlrecht so ausgeübt, daß die Bilanzierung in Großbritannien, Irland und den Niederlanden dem Zeitwertprinzip, in Deutschland und in Frankreich dem Anschaffungswertprinzip folgt. In der Schweiz besteht ein Wahlrecht zwischen einem Ausweis zu Anschaf-

---

bewerbswirkungen der Körperschaftsteuer in Europa - Analyse und Reformvorschläge, in: DBW, (58) 1998, S. 350f.

<sup>619</sup> Die meisten internationalen Vergleiche der Bemessungsgrundlagen für die Gewinnbesteuerung der Unternehmen beziehen sich auf das produzierende Gewerbe. Siehe hierzu: Jacobs, O. H.; Spengel, C.: Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich, a.a.O., S. 57f.; Köddermann, R.; Wilhelm, M.: Umfang und Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 90f.; Oestreicher, A.; Spengel, C.: Rechnungslegungspolitik, Besteuerung und Analyse von Jahresabschlüssen im internationalen Vergleich, in: ZfB, (67) 1997, S. 1032.

<sup>620</sup> Vgl. Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen, a.a.O., S. 87.

<sup>621</sup> Siehe hierzu: Geib, G.: Harmonisierung der Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen in der Europäischen Union - Darstellung anhand der Bewertung von Kapitalanlagen -, in: Internationale Wirtschaftsprüfung: FS zum 65. Geburtstag von Hans Havermann, hrsg. von J. Lanfermann, Düsseldorf 1995, S. 147ff.

fungswerten und einem Ausweis zu aktuellen Werten; bei der Wahl einer bestimmten Bewertungsregel ist der jeweils andere Betrag nachrichtlich anzugeben.<sup>622</sup>

Bei einer Zeitwertbilanzierung führen Wertveränderungen der Kapitalanlagen in der Gewinn- und Verlustrechnung zu unrealisierten Erträgen bzw. Aufwendungen. Diese sind im Jahr ihrer Entstehung nur dann erfolgsneutral, wenn sie über die Erhöhung oder Verminderung einer Neubewertungsreserve ausgeglichen werden. Eine solche Neubewertungsreserve ist in der Schweiz vorgesehen<sup>623</sup>, nicht aber in Großbritannien, Irland und den Niederlanden.<sup>624</sup> Bei der Bilanzierung nach dem Anschaffungswertprinzip sind Wertminderungen von Aktiva aufgrund des Vorsichtsprinzips beim Wertansatz zu berücksichtigen, indem Kapitalanlagen auf den niedrigeren Wert abgeschrieben werden. Für dauerhafte Wertsteigerungen besteht ein Wahlrecht, Bilanzwerte beizubehalten oder Aktiva bis zur Höhe des Anschaffungspreises zuzuschreiben. Wegen dieses Wahlrechts und der Begrenzung auf den Anschaffungspreis werden Wertsteigerungen in der Regel erst dann erfolgswirksam, wenn Kapitalanlagen verkauft und die darin enthaltenen stillen Reserven realisiert werden.<sup>625</sup>

Der wesentliche Unterschied zwischen einer Zeitwertbilanzierung und der Anschaffungswertbilanzierung besteht demnach in folgendem Effekt: Bei der Zeitwertbilanzierung werden Wertveränderungen von Kapitalanlagen auch ohne Veräußerung als Ertrag bzw. Aufwand ausgewiesen, während bei der Anschaffungswertbilanzierung nur Aufwendungen im Fall eines Abschreibungsbedarfs entstehen; hier werden Erträge durch Wertzuwachs erst durch die Veräußerung realisiert. Unter der Annahme einer identischen Politik der Veräußerung von Kapitalanlagen folgt daraus, daß Ka-

---

<sup>622</sup> Festverzinsliche Wertpapiere können bei der Bilanzierung nach dem Anschaffungswertprinzip auch nach einer Methode bewertet werden, bei der die Differenz zwischen dem Anschaffungswert und dem Rückzahlungsbetrag systematisch auf die Restlaufzeit verteilt wird. Vgl. Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, a.a.O., S. 102.

<sup>623</sup> Vgl. Plozza, H.: Auflösung stiller Reserven auf Kapitalanlagen von Versicherungsgesellschaften, in: Schweizer Treuhänder, 1996, H. 1/2, S. 29f.; Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, a.a.O., S. 102.

<sup>624</sup> Die 4. Bilanzrichtlinie sieht für die Zeitwertbilanzierung vor, daß der Unterschiedsbetrag zwischen einer Bewertung nach Zeitwerten und einer Bewertung nach Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten als Passivposition unter dem Posten "Neubewertungsrücklage" auszuweisen ist. Diesem Grundsatz des erfolgsneutralen Ausweises unrealisierter Gewinne oder Verluste wird in der Versicherungsbilanzrichtlinie nicht gefolgt; vielmehr wird den Mitgliedstaaten ein Wahlrecht eingeräumt, den Versicherungsunternehmen zu erlauben, Differenzen zwischen Anschaffungswerten und Zeitwerten als nicht realisierte Erträge bzw. Aufwendungen auszuweisen. In Großbritannien und in den Niederlanden wurde das Wahlrecht in dieser Weise ausgetübt. Vgl. CEA; KPMG (Hrsg.): Die Europäische Richtlinie über den Abschluß von Versicherungsunternehmen: Analyse und Kommentar, o.O., 1997, S. 24f. und S. 238f.; Geib, G.: Die Pflicht zur Offenlegung des Zeitwertes von Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen nach Umsetzung der Versicherungsbilanzrichtlinie, Lohmar, Köln 1997, S. 57f.

<sup>625</sup> Siehe hierzu: Welzel, H.-J.: Das Vorsichtsmotiv im EG-Versicherungsbilanzrecht, in: Risiko, Versicherung, Markt, FS für Walter Karten zur Vollendung des 60. Lebensjahres, hrsg. von D. Hesberg u.a., Karlsruhe 1994, S. 515f.

pitalanlageerträge bei der Zeitwertbilanzierung früher ausgewiesen werden als bei einer Anschaffungswertbilanzierung. Sofern sich im langfristigen Durchschnitt der Wert der Kapitalanlagen erhöht, entsteht die steuerliche Belastung in Ländern mit einer Zeitwertbilanzierung zu einem früheren Zeitpunkt, wodurch sich ein Zinsverlust ergibt.

Tatsächlich haben die handelsrechtlichen Regelungen in diesem Bereich nicht unbedingt Auswirkungen auf die Steuerbelastung. In den Ländern mit Zeitwertbilanzierung bestehen dazu unterschiedliche Regelungen. In Irland werden unrealisierte Gewinne oder Verluste über sieben Jahre verteilt, in Großbritannien werden die Wertzuwächse nicht versteuert.<sup>626</sup> Dadurch wird verhindert, daß sich aus den unterschiedlichen handelsrechtlichen Regeln maßgebliche steuerliche Konsequenzen ergeben.

In Deutschland ist die bisherige Praxis der Besteuerung der Wertveränderung von Kapitalanlagen durch die im Winter 1998/99 beschlossene Steuerreform erheblich verändert worden. Dabei wird die Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz weitgehend gelöst. Zu den Änderungen gehört die gesetzliche Normierung eines Wertaufholungsgebots, nach dem Kapitalanlagen bei entsprechender Wertentwicklung auf den Anschaffungswert zugeschrieben werden müssen. Außerdem wurden die Möglichkeiten der Abschreibung von Kapitalanlagen bei vorübergehender Wertminderung eingeschränkt. Diese Regeln haben eine erhebliche steuerliche Mehrbelastung deutscher Versicherungsunternehmen zur Folge.<sup>627</sup>

#### 5.7.3.2.2.3 Schadenrückstellungen

In der Schadenrückstellung werden Verpflichtungen aus Schäden bilanziert, die bereits eingetreten, aber noch nicht vollständig abgewickelt worden sind. Zu den Verpflichtungen gehören die eigentlichen Versicherungsleistungen und die Schadenregulierungsaufwendungen. Die Höhe der Schadenrückstellung ist grundsätzlich für jeden Versicherungsfall einzeln zu berechnen. Für bereits entstandene Schäden, die dem Versicherer noch nicht bekannt sind, ist die Höhe der erforderlichen Rückstellung unter Berücksichtigung von Erfahrungswerten hinsichtlich der Anzahl der erst nach dem Bilanzstichtag gemeldeten Schäden und der Höhe der mit diesen verbun-

---

<sup>626</sup> Vgl. Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 194 und S. 381.

<sup>627</sup> Vgl. Michaels, B.: 50 Jahre Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft: Einladung zu einem Moment des Verweilens, in: VW, (53) 1998, S. 1633.

denen Aufwendungen zu bilden; unter Umständen sind auch pauschale Ermittlungsverfahren zulässig.<sup>628</sup>

In einzelnen Ländern kann es unterschiedliche Maßstäbe geben, was unter einer angemessenen Dotierung der Schadenrückstellung zu verstehen ist. Das Prinzip der Vorsicht der kontinentaleuropäischen Rechnungslegung in Verbindung mit der Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz könnte in den Ländern Deutschland, Schweiz und Luxemburg tendenziell zur Bildung höherer Rückstellungen als in Irland, Großbritannien und den Niederlanden führen. Die Zuführung zur Schadenrückstellung mindert den Gewinn und damit die Bemessungsgrundlage für Gewinnsteuern. Auch wenn die zurückgestellten Mittel in den nächsten Perioden nicht zur Deckung von Schäden herangezogen werden müssen und eine mit der entsprechenden Steuerpflicht verbundene Auflösung erfolgt, ergibt sich durch die Steuerstundung ein Zinsvorteil.

Die Höhe der Schadenrückstellung wird auch davon bestimmt, ob eine Abzinsung vorgenommen wird: In manchen Ländern werden Schadenrückstellungen in der Nicht-Lebensversicherung lediglich in der Höhe des Barwerts der erwarteten Auszahlungen gebildet, während andere Länder die erwarteten Auszahlungen ohne Berücksichtigung des Zahlungszeitpunkts in nomineller Höhe ausweisen.<sup>629</sup> Eine Diskontierung ist aber nur unter bestimmten Bedingungen möglich; dazu gehören eine umfassende Offenlegung der Berechnungsparameter, eine vorsichtige Prognose der Auszahlungszeitpunkte, eine vorsichtige Bemessung des Abzinsungssatzes sowie eine geschätzte Abwicklungsdauer des Schadens von durchschnittlich mehr als vier Jahren. Unter sonst gleichen Bedingungen führt die Abzinsung zu geringeren Aufwendungen für die Bildung der Rückstellungen und daher zu einer höheren bzw. zeitlich vorgelagerten Steuerlast.<sup>630</sup>

Eine Abdiskontierung der Schadenrückstellung ist in Großbritannien und in den Niederlanden vorgesehen, in Irland nur in Ausnahmefällen nach Genehmigung der Aufsichtsbehörde.<sup>631</sup> Dadurch ergeben sich in den Niederlanden und in Großbritannien

---

<sup>628</sup> Vgl. CEA; KPMG (Hrsg.): Die Europäische Richtlinie über den Abschluß von Versicherungsunternehmen, a.a.O., S. 110f.

<sup>629</sup> Vgl. ebenda, S. 115.

<sup>630</sup> Siehe hierzu: Angerer, A.: Zur Abzinsung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle, in: Dieter Farny und die Versicherungswissenschaft, hrsg. von R. Schwebler u.a., Karlsruhe 1994, S. 35ff.

<sup>631</sup> Vgl. Bardwell, D.; Rooley, R.: European insurance handbook, a.a.O., S. 166f.; Internationale Rechnungslegung für Versicherungen, hrsg. von Revisuisse Price Waterhouse, o.O., 1993, S. 39; CEA; KPMG (Hrsg.): Die Europäische Richtlinie über den Abschluß von Versicherungsunternehmen, a.a.O., S. 242f.

im Vergleich zu den anderen Vergleichsländern höhere steuerliche Bemessungsgrundlagen.

In Deutschland ist eine Abdiskontierung bestimmter Teile der Schadenrückstellungen in der Steuerbilanz seit der im Winter 1998/99 beschlossenen Steuerreform gesetzlich vorgeschrieben. Eine weitere Änderung bezieht sich auf die Bewertung der Schadenrückstellung; das Prinzip der Einzelbewertung von Schäden wird durch ein pauschales Bewertungsverfahren abgelöst, das insgesamt zu einer niedrigeren, "realitätsnäher" bemessenen Schadenrückstellung führen soll. Diese steuerlichen Regeln betreffen nur Schaden-/Unfall- und Rückversicherer, weil Schadenrückstellungen bei Lebens- und Krankenversicherungsunternehmen unbedeutend sind.<sup>632</sup> Für diese Versicherer ergeben sich erhebliche steuerliche Nachteile: Die von der Versicherungswirtschaft geschätzte steuerliche Mehrbelastung beläuft sich auf 14 Mrd. DM, die vom Bundesfinanzministerium ermittelten Steuermehreinnahmen betragen 8,75 Mrd. DM. Aufgrund der erheblichen Differenz der geschätzten Summen hat die Bundesregierung zugesagt, die gesetzlichen Regeln zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren, sofern die steuerliche Mehrbelastung 8,75 Mrd. DM übersteigt.<sup>633</sup> Allerdings bedeutet auch dieser Betrag eine erhebliche Belastung der Versicherungsunternehmen; er entspricht annähernd den Jahresüberschüssen nach Steuern der deutschen Versicherungsbranche von zwei Jahren. Insgesamt wertet die Steuerreform die Attraktivität Deutschlands als Standort für Versicherungsunternehmen stark ab. Einige Versicherer haben bereits angekündigt, bestimmte Geschäftsbereiche ins Ausland zu verlagern, um die steuerliche Belastung zu reduzieren. Dazu gehören insbesondere das Industrie- und das Rückversicherungsgeschäft sowie der Direktvertrieb von Versicherungsprodukten.<sup>634</sup>

#### 5.7.3.2.2.4 Schwankungsrückstellungen

Rückstellungen für den Ausgleich periodischer Schadenschwankungen (Schwankungsrückstellung) sind ein wesentliches Mittel zur technischen Durchführung des

---

<sup>632</sup> Ein weiterer, im Rahmen der Steuerreform diskutierter Vorschlag war, daß die Schadenrückstellungen die Kosten der Schadenregulierung nicht mehr enthalten dürfen. Dieser Vorschlag wurde allerdings nicht realisiert.

<sup>633</sup> Vgl. Steuerlast der Versicherungen begrenzt, in: Handelsblatt vom 04.03.1999, o.S.; "1999 ein Jahr der Zäsur für die Assekuranz": GDV: Steuerreform auch nach Änderungen unakzeptabel - Abwanderungspläne nicht vom Tisch, in: Börsen-Zeitung vom 09.03.1999, o.S.

<sup>634</sup> Vgl. Flucht der Versicherer vor Steuerplänen absehbar, in: Handelsblatt vom 18.12.1998, o.S.; Michaels, B.: 50 Jahre Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 1632f.; Versicherer verstärken Druck auf Koalition: Sie fürchten den Verlust von 10.000 Arbeitsplätzen, in: FAZ vom 20.02.1999, o.S.; Versicherer wehren sich gegen Steuerlast: Branche will ins Ausland abwandern, in: Börsen-Zeitung vom 20.02.1999, o.S.

Risikoausgleichs, der über einen längeren Zeitraum erfolgt. In Jahren mit unterdurchschnittlicher Schadenbelastung werden Schwankungsrückstellungen gebildet und in Jahren mit überdurchschnittlicher Schadenbelastung wieder aufgelöst. Dadurch wird verhindert, daß zufällige Unterschäden in guten Schadenjahren als Gewinne versteuert und verwendet werden und in einem späteren Jahr nicht mehr zur Deckung von Überschäden zur Verfügung stehen. Je umfangreicher die Möglichkeiten der Bildung von Schwankungsrückstellungen ist, desto günstiger ist dies aus steuerlicher Sicht.

Eine Harmonisierung der Vorschriften zur Bildung von Schwankungsrückstellungen hat in den EU-/EWR-Ländern noch nicht stattgefunden. Zur Zeit ist die Einrichtung einer solchen Rückstellung lediglich für den Bereich der Kreditversicherung verpflichtend vorgesehen.<sup>635</sup>

In Deutschland ist eine Schwankungsrückstellung für Schaden-/Unfallversicherer und Rückversicherer vorgesehen. Dabei gelten folgende Grundregeln: Eine Schwankungsrückstellung wird für jeden einzelnen Versicherungszweig gebildet, sofern die verdienten Prämien für eigene Rechnung (nach Abgabe der Rückversicherung) der letzten drei Jahre 250.000 DM überstiegen haben. Erforderlich ist eine bestimmte Ergebnisschwankung des jeweiligen Versicherungszweigs; die Standardabweichung der Schadenquoten in einem Beobachtungszeitraum von regelmäßig 15 Jahren muß mindestens 5% betragen und die Summe von Schaden- und Kostenquote mindestens einmal in diesen 15 Jahren größer gewesen sein als 100%.<sup>636</sup> Die Höchstgrenze der Zuführung zur Schwankungsrückstellung beträgt das viereinhalbfache der Standardabweichung, multipliziert mit den verdienten Prämien. Die Schwankungsrückstellung ist demnach umso höher, je größer die Ergebnisschwankung und das Volumen des jeweiligen Versicherungszweigs sind.<sup>637</sup>

In Luxemburg sind die Möglichkeiten für Rückversicherer, Schwankungsrückstellungen zu bilden, vergleichsweise großzügig. Die Aufsichtsbehörde ordnet die Versicherer bei Erteilung der Zulassung in eine Risikokategorie ein. Je nach Risikokategorie können die Versicherungsunternehmen das 12,5- bis 20fache des über fünf Jahre hinweg errechneten durchschnittlichen Nettoprämienvolumens in die Schwankungsrückstellung einstellen, allerdings darf das Ergebnis der Handelsbilanz dadurch nicht negativ werden. Die Risikokategorie richtet sich nach der Gefährlichkeit des Rück-

---

<sup>635</sup> Vgl. Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 220.

<sup>636</sup> Vgl. zur Definition von Schadenquote und Schaden- und Kostenquote Kapitel 5.3.2.3.

<sup>637</sup> Siehe hierzu: Treuberg, H. Graf von; Angermayer, B.: *Jahresabschluß von Versicherungsunternehmen*, hrsg. von Schitag Ernst & Young Deutsche Treuhand AG, Stuttgart 1995, S. 317ff.

versicherungsgeschäfts, beispielsweise kann für die Haftpflichtversicherung die höchstmögliche Reserve gebildet werden.<sup>638</sup>

Als Reaktion auf die üppigen Möglichkeiten für Rückversicherer in Luxemburg, Schwankungsrückstellungen aufzubauen, hat das mit Luxemburg im Standortwettbewerb stehende IFSC in Dublin mit einer Regelung reagiert, mit der vergleichbare Wirkungen erzielt werden. Dort haben Captive-Versicherungsunternehmen seit 1994 die Möglichkeit eines "five-year fund accounting". Dies bedeutet, daß die Versteuerung von versicherungstechnischen Gewinnen (keine Gewinne aus Kapitalanlageerträgen) auf der Basis der versicherungstechnischen Ergebnisse von fünf Geschäftsjahren erfolgen kann, wodurch ein zeitlicher Ausgleich von Schadenschwankungen und ein zeitlicher Aufschub der Steuerzahlung ermöglicht wird.<sup>639</sup>

In Frankreich kann eine Rückstellung für den zeitlichen Schadenausgleich für Risiken aus Naturkatastrophen, für Nuklear-, Raumfahrt- und Umweltschäden gebildet werden. Die jährliche Zuführung beträgt maximal 75% des Nettoergebnisses der jeweiligen Sparte. Insgesamt darf die Rückstellung, je nach betroffenem Versicherungszweig, das zwei- bis fünffache einer Jahresprämie nicht übersteigen.<sup>640</sup>

In den Niederlanden besteht die steuerrechtliche Möglichkeit, durch Bildung einer Rückstellung für Schadenschwankungen eine Steuerstundung zu erreichen. Die Rückstellung in der Nicht-Lebensversicherung darf maximal 22,5% der Nettoprämieinnahmen des jeweiligen Geschäftsjahres, in der Lebensversicherung maximal 2,25% der Deckungsrückstellung betragen. Die jährliche Zuführung ist in der Nicht-Lebensversicherung auf 1,35% der Nettoprämieinnahmen und in der Lebensversicherung auf 0,09% der Deckungsrückstellung, maximal aber auf den Jahresgewinn begrenzt.<sup>641</sup>

Auch in der Schweiz können Rückstellungen für Schadenschwankungen gebildet werden; in der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung ist dies sogar aufsichtsrechtlich vorgeschrieben. Die Rückstellungen für Schadenschwankungen werden in der Regel nicht als gesonderter Bilanzposten ausgewiesen, sondern sind in den Schadenrück-

---

<sup>638</sup> Vgl. Bawcutt, P. A.: Captive insurance companies, a.a.O., S. 346f.; Hets, S.: Captive insurance company, a.a.O., S. 108f.; Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 240; KPMG (Hrsg.): International tax planning made in Luxembourg 1996, Luxemburg 1996, S. 26; Morenz, A.: Drehscheibe für alternative Risikofinanzierung, in: Handelsblatt vom 29.10.1996, o.S.

<sup>639</sup> Vgl. Dowding, T.: Captive audience, a.a.O.; Rigby, B.: The door to Europe, a.a.O., S. 31.

<sup>640</sup> Vgl. Bardwell, D.; Rooley, R.: European insurance handbook, a.a.O., S. 166.

<sup>641</sup> Vgl. Bardwell, D.; Rooley, R.: European insurance handbook, a.a.O., S. 347; Clifford Chance: Insurance regulation in Europe, a.a.O., S. 133.

stellungen enthalten.<sup>642</sup> Für Captive-Versicherer gibt es in einigen Kantonen Sonderregelungen für die Bildung von Ausgleichsreserven; in Zürich können die Gewinne der ersten zwei Jahre vollständig in eine Rückstellung für Schadenschwankungen eingestellt werden. Erst danach sind Gewinne in einer Mindesthöhe auszuweisen.<sup>643</sup>

Für Versicherungsunternehmen mit Sitz in Großbritannien gab es bis 1996 keine Schwankungsrückstellungen. Um Wettbewerbsverzerrungen gegenüber den kontinentaleuropäischen Versicherern zu verhindern, hat die britische Regierung schließlich mit der Einführung einer entsprechenden Regelung für Nicht-Lebensversicherer und Rückversicherer reagiert.<sup>644</sup> Die maximale Zuführung zur Schadenrückstellung beträgt in Abhängigkeit von Risikoklassen zwischen 3% und 12% der gebuchten Nettoprämien eines Jahres. Der Höchstbetrag der Rückstellungen liegt zwischen 20% und 75% des Durchschnitts der gebuchten Nettoprämien der letzten fünf Jahre.<sup>645</sup>

---

<sup>642</sup> Vgl. Andrews, M.; Hermann, C.: More to offer than chocolate and cuckoo clocks, a.a.O., S. 45; Internationale Rechnungslegung für Versicherungen, a.a.O., S. 40.

<sup>643</sup> Vgl. Engelbrekts, H. E.: Peak performance, in: Reinsurance, (29) 1998, H. 3, S. 23; derselbe: Switzerland - The captive domicile for professionals, a.a.O., S. 39.

<sup>644</sup> Vgl. Atkins, R.: Tax concessions for insurers come closer, in: Financial Times vom 13.1.1995, S. 8; Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 381.

<sup>645</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Großbritannien: Schwankungsreserve, in: CEA Info, 1996, Nr. 50, S. 12.



In der folgenden Tabelle sind die Regelungen in den einzelnen Ländern zusammengefaßt:

	Sparten/Risiken	Zuführung	Höchstbetrag
Deutschland	Schaden-/Unfallversicherer Rückversicherer	3,5% des Höchstbetrags; ggf. zuzügl. des Betrags eines Unterschadens	Das 4 ½-fache der Standardabweichung der Schadenquote, multipliziert mit den Nettoprämien
Frankreich	Schadenversicherer (Risiken aus Naturkatastrophen, Raumfahrt-, Umwelt- und Nuklearrisiken)	Max. 75% des Nettoergebnisses des VZweigs	Das 2-5fache (je nach Risikokategorie) der Nettoprämien
Großbritannien	Schaden-/Unfallversicherer Rückversicherer	Zwischen 3% und 12% (je nach Risikokategorie) der Nettoprämien	Zwischen 20% und 75% (je nach Risikokategorie) des Durchschnitts der Nettoprämien der letzten fünf Jahre
IFSC, in Dublin, Irland	Captive-Versicherer	Verteilung der versicherungstechnischen Ergebnisse über 5 Jahre	
Niederlande	Schaden-/Unfallversicherer Lebensversicherer Rückversicherer	Max. 1,35% der Nettoprämien (Nicht-LebensV) bzw. 0,09% der DeckungsRst (LebensV), max. das Nettoergebnis des VZweigs	22,5% der Nettoprämien (Nicht-LebensV) bzw. 2,25% der DeckungsRst (LebensV)
Luxemburg	Rückversicherer und Rückversicherungs-Captives	Bis zum 12,5-20-fachen (je nach Risikokategorie) der durchschnittlichen Nettoprämien der letzten 5 Jahre	
Schweiz	Schaden-/Unfallversicherer Rückversicherer (teilweise Sonderregeln für Captive-Versicherer)	Keine separate SchwankungsRst; Rst für Schadensschwankungen im Rahmen der allgemeinen Bilanzierungsvorschriften innerhalb der SchadenRst	

Abb. 51: Regeln zur Bildung von Schwankungsrückstellungen

Die Regelungen zur Bildung einer Rückstellung für den periodischen Schadenausgleich unterscheiden sich sowohl hinsichtlich der betroffenen Sparten bzw. Risiken als auch der möglichen Höhe. Eine Rückstellung für den periodischen Ausgleich von Schadensschwankungen in allen Sparten gibt es nur in den Niederlanden; in den anderen Ländern zumeist nur in der Nicht-Lebensversicherung sowie in der Rückversicherung. In Luxemburg und in Irland können sogar nur spezielle Unternehmenstypen von den Bestimmungen zur Bildung von Schwankungsrückstellungen profitieren.

Im Hinblick auf die Zuführungen bzw. die Höhe des Bestands der Rückstellungen für den periodischen Schadenausgleich sind die Regelungen in Luxemburg und im IFSC in Dublin sehr günstig; dies deutet auf eine große Bedeutung derartiger Regelungen im internationalen Standortwettbewerb hin.

Zusammenfassend sind die Möglichkeiten der Bildung von Schwankungsrückstellungen in Deutschland vergleichsweise günstig: In der Schweiz existieren keine gesonderten Vorschriften zur Bildung einer Schwankungsrückstellung, in den Niederlanden ist die Höhe der möglichen Zuführung relativ niedrig, in Großbritannien hängt dies stark davon ab, welcher Zweig betroffen ist, und in Frankreich sind zwar hohe Zuführungen möglich, aber nur in Versicherungszweigen mit Katastrophenschadenpotentialen. Insofern können die vergleichsweise guten Möglichkeiten zur Bildung einer Schwankungsrückstellung tendenziell als steuerlicher Vorteil der Versicherungsunternehmen gewertet werden, die deutschem Steuerrecht unterliegen.

#### **5.7.3.2.2.2.5 Abschlußkosten**

Eine erhebliche Auswirkung geht von der steuerlichen Behandlung der Abschlußkosten aus. Diese können entweder im Jahr ihrer Entstehung als Aufwand verrechnet oder auf mehrere Rechnungsperioden verteilt werden, indem sie aktiviert oder versicherungstechnische Rückstellungen entsprechend gekürzt werden (sogenannte Zillmerung). Im Fall aktivierter Abschlußkosten erfolgen in den Folgeperioden entsprechende Abschreibungen, im Fall der mit der Deckungsrückstellung verrechneten Abschlußkosten werden diese durch die in den Prämien enthaltenen Deckungsbeiträge für Abschlußkosten in den Prämien getilgt.<sup>646</sup>

Bei einer sofortigen Verrechnung der Abschlußkosten als Aufwand fallen vor allem in Jahren mit hohem (niedrigem) Neugeschäft die Periodenerfolge geringer (höher) aus als bei einer Verteilung auf die Laufzeit.<sup>647</sup> Also bietet die sofortige Aufwandsverrechnung in der Regel aus steuerlicher Sicht Vorteile gegenüber der Verteilung auf mehrere Perioden, da sich die Aufwendungen sofort gewinnmindernd auswirken.

---

<sup>646</sup> Siehe hierzu: Farny, D.: Buchführung und Periodenrechnung, a.a.O., S. 156.

<sup>647</sup> Vgl. Meyer, L.: Das Vorsichtsprinzip bei der Bilanzierung von Versicherungsunternehmen im Lichte der Deregulierung, in: Festschrift für Dieter Farny zur Vollendung seines 60. Lebensjahres von seinen Schülern, hrsg. von H.-P. Mehring und V. Wolff, Karlsruhe 1994, S. 104.

In den Vergleichsländern ist in folgenden Ländern eine Aktivierung bzw. Verrechnung mit den versicherungstechnischen Rückstellungen vorgeschrieben:

	Aktivierung bzw. Zillmerung in der	
	Nicht-LebensV.	LebensV.
Deutschland	Nein	Ja
Frankreich	Ja	Ja
Großbritannien	Ja	Ja
Irland (IFSC)	Ja	Ja
Luxemburg	Ja	Ja
Niederlande	Ja	Ja
Schweiz	Nein	Nein

Abb. 52: Steuerliche Behandlung von Abschlußkosten<sup>648</sup>

In der Lebens- und in der Nicht-Lebensversicherung in der Schweiz und in der Nicht-Lebensversicherung in Deutschland ergibt die sofortige Verrechnung der Abschlußkosten als Aufwand im Jahr der Entstehung eine Gewinnminderung. Dies ist ein steuerlicher Vorteil für Versicherungsunternehmen, die dem schweizerischen bzw. dem deutschen Steuerrecht unterliegen. In Jahren hohen Wachstums der Versicherungsbestände und entsprechend hoher Abschlußkostenbelastung kann dies jedoch zu hohen Verlusten führen, unter Umständen auch zu einem zusätzlichen Finanzierungsbedarf, der entsprechende Kosten verursacht. Dadurch kann der steuerliche Vorteil eingeschränkt bzw. kompensiert werden.

#### 5.7.3.2.2.6 Zusammenfassung: Steuerliche Bemessungsgrundlage

Bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlagen bestehen erhebliche Divergenzen zwischen den Vergleichsländern. Eine genaue Quantifizierung ist anhand der vorliegenden Daten nicht möglich, dazu wären aufwendige mehrjährige Modellberechnungen nach dem Steuerrecht der einzelnen Länder erforderlich.

Tendenziell führt der kontinentaleuropäische Rechnungslegungsgrundsatz der Vorsicht sowie die Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz zu einem geringeren Gewinnausweis als das angelsächsische Steuerrecht. Dies zeigt sich bei-

<sup>648</sup> Vgl. Bardwell, D.; Rooley, R.: European insurance handbook, a.a.O., S. 166ff.; CEA; KPMG (Hrsg.): Die Europäische Richtlinie über den Abschluß von Versicherungsunternehmen, a.a.O., S. 236; Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 346f.; Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, a.a.O., S. 40.

spielsweise an den Regelungen für die Abdiskontierung der Schadenrückstellungen. In Deutschland wirken sich insbesondere die vergleichsweise guten Möglichkeiten zur Bildung von Schwankungsrückstellungen sowie die Berücksichtigung von Abschlußkosten als Aufwand im Jahr ihres Entstehens günstig auf die Ermittlung der Bemessungsgrundlage aus. Insofern kompensieren die großzügigen Regelungen zur Ermittlung des steuerlichen Gewinns in Deutschland zumindest teilweise den Vorteil niedrigerer Steuersätze anderer Länder.

Luxemburg und das IFSC in Dublin besitzen auch im Hinblick auf die Ermittlung der Bemessungsgrundlagen für die Gewinnbesteuerung klare Standortvorteile. Allerdings ist der wesentliche Vorteil Luxemburgs, nämlich die Bildung hoher Schwankungsrückstellungen, auf die Rückversicherung beschränkt.

### 5.7.3.2.3 Weitere Steuerarten

Erträge und Substanz der Versicherungsunternehmen unterliegen einer Reihe weiterer Steuerarten. Bei den Steuerarten, den verwendeten Bemessungsgrundlagen und der Höhe der Steuersätze bestehen große Unterschiede.<sup>649</sup> Zur Vereinfachung wird daher in der folgenden Tabelle lediglich vermerkt, welche den deutschen Steuerarten ähnliche Steuern in den Vergleichsländern existieren:

	Gewerbeertragsteuer	Gewerbekapitalsteuer	Vermögensteuer	Grundsteuer
Deutschland	Ja	Nein	Nein	Ja
Frankreich	Nein	Ja	Nein	Ja
Großbritannien	Nein	Nein	Nein	Ja
Irland (IFSC)	Nein	Nein	Nein	Nein <sup>1</sup>
Luxemburg	Ja	Ja	Ja	Ja
Niederlande	Nein	Nein	Nein	Ja
Schweiz	Nein <sup>2</sup>	Ja	Nein	Ja

<sup>1</sup> Unternehmen mit Sitz im IFSC sind für die ersten 10 Jahre ihrer Geschäftstätigkeit von Grundsteuern befreit.

<sup>2</sup> Regelfall, Ausnahmen in einzelnen Kantonen sind möglich.

Abb. 53: Weitere Steuerarten der Versicherungsunternehmen<sup>650</sup>

<sup>649</sup> Vgl. Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen, a.a.O., S. 89.

<sup>650</sup> Vgl. Ernst, P.; Fischer, P. G.; Richter, T.: Standortwahl und Standortverlagerung, a.a.O., S. 123; Insurance in the EU and Switzerland, a.a.O., S. 346; Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen, a.a.O., S. 89f.; Rohde, E.; Ziegler, T.; Müller, H.-J.: Steuern, Versicherungen, Zölle in führenden Industrieländern, Berlin 1991, S. 155ff.

Eine erhebliche Belastung mit zusätzlichen Steuern ist für Unternehmen in Luxemburg zu erkennen. Nur dort gibt es eine der deutschen Gewerbeertragsteuer vergleichbare Steuerart, zusätzlich unterliegen die Unternehmen der Gewerbekapitalsteuer, der Vermögensteuer und der Grundsteuer ähnlichen Steuern. Das andere Extrem ist das IFSC in Dublin, in dem die Unternehmen außer der Körperschaftsteuer keiner weiteren Besteuerung unterliegen.

In Frankreich unterliegen Unternehmen, die für über 90% ihrer Tätigkeit von der Umsatzsteuer befreit sind, einer weiteren, erheblich belastenden Steuerart, die nicht in die deutsche Typisierung paßt, nämlich eine Steuer auf die Lohnsumme eines Unternehmens.<sup>651</sup>

In Deutschland ist im Bereich der Substanzsteuern die Belastung der Unternehmen mit der Vermögensteuer und der Gewerbekapitalsteuer zum 1.1.1997 bzw. zum 1.1.1998 entfallen.<sup>652</sup> Damit hat Deutschland erstens generell die Steuerbelastung der Unternehmen und speziell die gewinnunabhängigen Steuern verringert. Zweitens hat sich die Transparenz des deutschen Steuersystems erhöht, was aus Sicht eines ausländischen Investors ebenfalls als positiver steuerlicher Standortfaktor gewertet werden kann. Insgesamt ist die Position Deutschlands bei den sonstigen Steuerarten günstig.

#### **5.7.3.2.4 Besteuerung der Auslandsaktivitäten von Versicherungsunternehmen<sup>653</sup>**

##### **5.7.3.2.4.1 Überblick**

Bislang wurden die Steuerbelastungen verschiedener Märkte isoliert betrachtet. Dabei wurde vernachlässigt, daß internationale Investitionsentscheidungen von Versicherungsunternehmen eines bestimmten Landes für alternative nationale Standorte getroffen werden. Die Höhe der Steuerbelastung der Auslandsstätigkeit wird durch eine Vielzahl von Parametern beeinflusst, und zwar durch

- die Durchführung der Auslandsstätigkeit durch ein Tochterunternehmen, eine Niederlassung oder im freien Dienstleistungsverkehr;
- die Art der Verwendung der Gewinne bzw. Deckung der Verluste des Tochterunternehmens oder der Niederlassung im Ausland;

---

<sup>651</sup> Vgl. Bardwell, D.; Rooley, R.: *European insurance handbook*, a.a.O., S. 174.

<sup>652</sup> Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): *Reformen für Investitionen und Arbeitsplätze*, a.a.O., S. 22f.

<sup>653</sup> Die folgenden Ausführungen beziehen sich nur auf die Körperschaftsteuer.

- die Möglichkeit der Doppelbesteuerung von Gewinnen;
- die Hinzurechnungsbesteuerung im Land des Stammsitzes des Versicherungsunternehmens.<sup>654</sup>

#### 5.7.3.2.4.2 Form der Auslandsaktivität

Tätigkeiten im freien Dienstleistungsverkehr werden im Sitzland des Unternehmens besteuert. Tochterunternehmen und Niederlassungen im Ausland werden hingegen nach dem Steuerrecht des Tätigkeitslandes behandelt. Bei der steuerlichen Veranlagung der jeweiligen Verluste oder Gewinne dieser Auslandseinheiten beim Mutterunternehmen bestehen wesentliche Unterschiede:

- Die Erträge und Aufwendungen sowie die Aktiva und Passiva der rechtlich selbstständigen Niederlassungen sind bei der Besteuerung im Inland dem Stammsitz des Unternehmens zuzurechnen.<sup>655</sup>
- Bei der Auslandstätigkeit über Tochterunternehmen kommt es zu einer rechtlichen Trennung der Erträge und Aufwendungen sowie der Aktiva und Passiva der Tochtergesellschaft vom Mutterversicherungsunternehmen. Eine Besteuerung der Gewinne des Tochterunternehmens beim Mutterunternehmen erfolgt erst bei einer Ausschüttung der Gewinne.

Aus diesen Regelungen folgen unterschiedliche Möglichkeiten der internationalen Steuerpolitik von Versicherungsunternehmen. Die rechtliche Selbständigkeit der Tochterunternehmen führt zu einer deutlichen wirtschaftlichen Abgrenzung zwischen Mutter- und Tochterunternehmen. Lediglich über die internen Leistungen zwischen Tochter- und Mutterunternehmen bestehen im Rahmen steuerlicher Angemessenheitsregeln (Preis-)Gestaltungsspielräume, mit denen Aufwendungen den hoch besteuerten und Erträge den niedrig besteuerten Unternehmensstandorten zugerechnet werden können.<sup>656</sup>

---

<sup>654</sup> Ein weiterer wesentlicher Faktor ist die Art der Finanzierung der Auslandsaktivität, denn Dividenden für Eigenkapital und Zinsen für Fremdkapital werden steuerlich verschieden behandelt. Bei Versicherungsunternehmen ist eine Berücksichtigung der nicht-versicherungstechnischen Fremdfinanzierung nicht erforderlich, da sie in der Realität kaum bedeutend ist. Siehe hierzu Kapitel 5.5.5.

<sup>655</sup> Vgl. Hacht, W. von: Internationale Steuerpolitik, in: Kompendium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre, hrsg. von S. G. Schoppe, München u.a., 1991, 707f.; Warneke, P.: Grundlagen der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, a.a.O., S. 675f.

<sup>656</sup> Vgl. Schreier, C.-D.; Thommsen, J.-P.: Nutzung von Sozialleistungen und Steuerminimierung unter dem Einfluß der Globalisierung, in: Sozialer Fortschritt, (47) 1998, S. 224f.

Bei Niederlassungen kann die unklare Abgrenzung betrieblicher Funktionen zwischen dem Unternehmenssitz und der Niederlassung Schwierigkeiten bei der Ermittlung des Gewinns oder des Verlustes der Niederlassung mit sich bringen. Für die Ermittlung des Jahresergebnisses der Niederlassung gibt es zwei Methoden: Entweder erfolgt eine eigenständige Buchführung und eine Abrechnung der Leistungsbeziehungen nach dem Prinzip des Fremdverhaltens (direkte Methode), oder ein Gesamtgewinn wird ermittelt und nach bestimmten Schlüsseln auf Niederlassung und Stammhaus verteilt (indirekte Methode).<sup>657</sup> Bei der direkten Methode wird eine der Beziehung zwischen Tochter- und Mutterunternehmen vergleichbare Situation hergestellt. Bei der Verwendung der indirekten Methode ist eine Schlüsselung der Erträge und Aufwendungen auf Stammunternehmen und Niederlassung unter Umständen problematisch. Beispielsweise können die Kapitalanlagen des Unternehmens zentral verwaltet werden, so daß unklar ist, welche Teile des Kapitalanlageergebnisses der Niederlassung zuzurechnen sind.<sup>658</sup>

Insgesamt sind die steuerpolitischen Gestaltungsmöglichkeiten der Niederlassungen im Vergleich zu denen der Tochterunternehmen als umfangreicher einzuschätzen.<sup>659</sup>

#### 5.7.3.2.4.3 Behandlung der Gewinne oder Verluste der Auslandseinheit beim Mutterunternehmen

Aus Sicht des Unternehmens, das eine Investition im Ausland vornimmt, steht nicht die isolierte Besteuerung des Tochterunternehmens bzw. der Niederlassung im Vordergrund. Vielmehr ist die Gesamtsteuerbelastung der Gewinne bzw. Verluste der Auslandsaktivität beim Mutter- bzw. Stammunternehmen wesentliches Entscheidungskriterium.<sup>660</sup>

---

<sup>657</sup> Siehe hierzu: Schwenke, M.: Möglichkeiten der Gewinnverlagerung ins Ausland, in: BB, (53) 1998, S. 2607f.; Warneke, P.: Grundlagen der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, a.a.O., S. 675f.

<sup>658</sup> Vgl. Clissit, D.: Direct taxation & the single market in insurance, in: European Insurance Market, 1996, Nr. 105, S. 120. Siehe zu den deutschen Regelungen zur Zurechnung von Aktiva bzw. Passiva und der Erträge bzw. Aufwendungen: Maser, H.: Die Mindesteigenkapitalausstattung von Niederlassungen ausländischer Versicherungsunternehmen in Deutschland: kritische Anmerkungen zum Entwurf eines Schreibens des BMF, in: VW, (53) 1998, S. 439ff.

<sup>659</sup> Vgl. Burmester, G.: Internationale Wertungskonflikte und internationales Steuergeschehen als Standortfaktoren, in: Standort Deutschland: Grundsatzfragen und aktuelle Perspektiven für die Besteuerung, die Prüfung und das Controlling, FS für Anton Heigl zum 65. Geburtstag, hrsg. von V. Peemüller und P. Uecker, Berlin 1995, S. 149-166, S. 161; Hacht, W. von: Internationale Steuerpolitik, a.a.O., S. 712ff.

<sup>660</sup> Auf einer dritten Ebene müßten die Anteilseigner betrachtet werden. Die Steuerbelastung der Ausschüttungen an Anteilseigner ist davon abhängig, inwieweit die Belastung mit ausländischer Körperschaftsteuer auf die Einkommensteuer der Anteilseigner angerechnet wird. Siehe hierzu: Jacobs, O. H.; Spengel, C.: Aspekte der Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich,

Wenn die Ergebnisse ausländischer Niederlassungen oder Tochterunternehmen sowohl in deren Tätigkeitsland als auch beim jeweiligen Stammunternehmen besteuert werden, kommt es zu einer Doppelbesteuerung.

Die folgende Matrix zeigt die verschiedenen Ebenen der Steuerbelastung bei Niederlassungen und Tochterunternehmen. Dabei wird der Gewinnfall unterstellt.<sup>661</sup>

	Niederlassung	Tochterunternehmen
Thesaurierung	- Besteuerung im Tätigkeitsland der Niederlassung - Besteuerung im Sitzland des Stammhauses	- Besteuerung im Tätigkeitsland des Tochterunternehmens
Ausschüttung/ Abführung	- Besteuerung im Tätigkeitsland der Niederlassung - Besteuerung im Sitzland des Stammhauses	- Besteuerung im Tätigkeitsland des Tochterunternehmens - teilweise: Quellensteuer auf die ausgeschütteten Gewinne - Besteuerung im Sitzland des Mutterunternehmens

Abb. 54: Ebenen der steuerlichen Belastung der Auslandsaktivität

Bei Niederlassungen erfolgt jeweils eine Besteuerung des Gewinns im Tätigkeitsland und im Sitzland. Wie der Gewinn verwendet wird, ist unerheblich, da die Niederlassung und der Stammsitz des Unternehmens im Sitzland als eine steuerliche Einheit gesehen werden.<sup>662</sup> Bei Tochterunternehmen kommt es im Fall der Gewinnthesaurierung aufgrund der rechtlichen Separierung von Mutter- und Tochterunternehmen auf der Ebene des Mutterunternehmens nicht zu einem Ertrag und folglich nicht zu einer Besteuerung. Ausgeschüttete Gewinne werden zunächst beim Tochterunternehmen nach dem Recht des Auslands besteuert; zusätzlich werden die an das Mutterunternehmen abgeführten Gewinne in manchen Staaten mit einer Quellensteuer belastet.<sup>663</sup> Schließlich werden die Dividenden als Gewinn nach den Vorschriften des Inlands beim Mutterunternehmen besteuert.

---

in: "Standort Bundesrepublik Deutschland": die Wettbewerbsbedingungen auf dem Prüfstand, hrsg. von E. Dichtl, Frankfurt a. M. 1994, S. 202ff.; dieselben: Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich, a.a.O., S. 64ff.; Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen, a.a.O., S. 83f.; Spengel, C.: Wettbewerbswirkungen der Körperschaftsteuer in Europa, a.a.O., S. 355f.

<sup>661</sup> Zum Verlustfall siehe: Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen, a.a.O., S. 284f.; Salzberger, W.: Die Besteuerung transnationaler Konzernunternehmen in der Europäischen Union, in: WiSt, (25) 1996, S. 60.

<sup>662</sup> Vgl. Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen, a.a.O., S. 282f.

<sup>663</sup> Die Quellensteuer ist in den meisten Ländern so gestaltet, daß ein bestimmter Prozentsatz der an ausländische Anteilseigner ausgeschütteten Dividenden und der an ausländische Gläubiger ge-



Bei einem Vergleich der Niederlassungen und der Tochterunternehmen zeigt sich, daß die Belastung der Tochtergesellschaft bei Ausschüttungen aufgrund der Quellensteuer grundsätzlich mindestens so hoch ist wie bei der Niederlassung. Aufgrund dieser Situation sind bei Präferenzen für Ausschüttungen Niederlassungen die bessere Form der Auslandstätigkeit, bei Präferenzen für Gewinnthesaurierungen sind Tochterunternehmen besser geeignet.<sup>664</sup>

Um Doppelbesteuerungen zu vermeiden, existieren im nationalen Steuerrecht der Länder teilweise unilaterale Regelungen.<sup>665</sup> In der Praxis bedeutender sind aber bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen, die zwischen zwei Ländern abgeschlossen werden, um eine Doppelbesteuerung von Gewinnen aus Auslandsaktivitäten zu verhindern. Doppelbesteuerungsabkommen sehen bei Niederlassungen regelmäßig vor, daß Gewinne lediglich im Ausland besteuert werden und nicht in die steuerliche Bemessungsgrundlage des Stammhauses einbezogen werden.<sup>666</sup> Bei Tochterunternehmen wird eine Doppelbesteuerung vermieden, indem die empfangenen Dividenden aus einem anderen Land beim Mutterunternehmen von der inländischen Ertragsteuer freigestellt sind oder die volle Anrechenbarkeit der im Ausland gezahlten Steuer auf die im Staat der Muttergesellschaft zu zahlende Steuer gewährleistet ist. Beim Freistellungsverfahren wird die vom Tochterunternehmen ausgeschüttete Dividende nicht in die steuerliche Bemessungsgrundlage einbezogen, wodurch die Auslandsaktivität nur mit der Steuer im Ausland belastet wird. Beim Anrechnungssystem unterliegen die ausländischen Einkünfte grundsätzlich dem inländischen Steuerniveau. Wenn die im Ausland gezahlte Steuer höher ist als die Steuer im Inland, erfolgt aber keine Rückvergütung.<sup>667</sup> Die Benachteiligung der Tochterunternehmen gegenüber den Niederlassungen bleibt bestehen; denn auch beim Bestehen von Doppelbesteuerungsabkommen können Tochterunternehmen im Ausland gegenüber den inländischen Unternehmen im Ausland durch die Belastung der Dividenden mit Quellensteuern systematisch benachteiligt werden.<sup>668</sup>

---

zahlten Zinsen auf Fremdkapital vom Fiskus des Landes der Auslandsaktivität als Quellensteuer einbehalten wird.

<sup>664</sup> Das gleiche Ergebnis ergibt sich auch auf der Ebene des Anteilseigners. Siehe hierzu: Hacht, W. von: Internationale Steuerpolitik, a.a.O., S. 709f.; Warneke, P.: Grundlagen der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, a.a.O., S. 692f.

<sup>665</sup> Siehe zu den deutschen Regelungen: Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen, a.a.O., S. 282f. und S. 369f.

<sup>666</sup> Vgl. ebenda, S. 288f.

<sup>667</sup> Vgl. Köddermann, R.; Wilhelm, K.: Umfang und Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 96; Scheffler, W.: Steuerfreistellung von Auslandsinvestitionen, in: Aspekte der Unternehmensbesteuerung in Europa, hrsg. von O. H. Jacobs und C. Spengel, Baden-Baden 1996, S. 156.

<sup>668</sup> Vgl. Hacht, W. von: Internationale Steuerpolitik, a.a.O., S. 709f.; Warneke, P.: Grundlagen der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, a.a.O., S. 692f.

Um innerhalb der EU die Entstehung von Doppelbesteuerungen zu verhindern, hat die EG-Kommission 1990 die "Mutter-Tochter-Richtlinie" verabschiedet.<sup>669</sup> Durch sie wird den Mitgliedstaaten verbindlich vorgeschrieben, daß Gewinnausschüttungen innerhalb einer binneneuropäischen Mutter-Tochter-Verbindung nicht doppelt mit Ertragsteuern belastet werden dürfen. Die Vermeidung der Doppelbesteuerung kann wahlweise durch das Anrechnungs- oder das Freistellungsverfahren erfolgen.<sup>670</sup> Des weiteren darf der ausländische Staat, in dem das Tochterunternehmen seinen Sitz hat, keine Quellensteuer auf die an Unternehmen im Ausland gezahlten Dividenden oder Gewinnausschüttungen erheben. Qualifikationskriterium für die Gültigkeit der Bestimmungen ist eine Beteiligung des Mutterunternehmens am Tochterunternehmen von mindestens 25%. Falls bestehende Doppelbesteuerungsabkommen den Anforderungen der Mutter-Tochter-Richtlinie nicht entsprechen, verdrängen die Bestimmungen der Richtlinie anderslautende Regelungen der Doppelbesteuerungsabkommen.<sup>671</sup>

Die Mutter-Tochter-Richtlinie führt innerhalb der EU dazu, daß Gewinne bei Vorliegen größerer Beteiligungen nur einmal körperschaftsteuerpflichtig sind. Zudem werden Besteuerungsunterschiede im Falle der Gewinnausschüttung zwischen Niederlassungen und Tochterunternehmen beseitigt. Daher entspricht die steuerliche Situation bei Niederlassungen und bei Gewinnthesaurierungen von Tochterunternehmen im wesentlichen der steuerlichen Behandlung der dort ansässigen Versicherungsunternehmen. Bei Ausschüttungen der Tochterunternehmen hängt das Belastungsniveau davon ab, welche Methode der Vermeidung der Doppelbesteuerung verwendet wird: Beim Freistellungsverfahren wird die Auslandsaktivität nach dortigem Recht besteuert. Beim Anrechnungsverfahren ergibt sich grundsätzlich das inländische Belastungsniveau. Wenn die Besteuerung im Ausland jedoch höher ist als im Inland, ergibt sich das dortige Steuerniveau, da keine Rückerstattung der im Ausland bezahlten, aber im Inland nicht anrechenbaren Steuer erfolgt. Im Ergebnis ergibt sich beim Anrechnungsverfahren das jeweils höhere Belastungsniveau des Inlands oder des Auslands. Die Doppelbesteuerungsabkommen Deutschlands sehen mit wenigen Ausnahmen die Freistellungsmethode vor.<sup>672</sup> Daher ist es (deutschen) Versicherungsunternehmen grundsätzlich möglich, Steuerbelastungsunterschiede in der EU systematisch zu nutzen.

---

<sup>669</sup> Siehe hierzu: Bialek, K. H.: *Captive-Versicherung und deutsches Körperschaftsteuerrecht*, Berlin 1993, S. 168f.; Mann, G.: *Steuerharmonisierung in der EG*, in: HWB, Sp. 4047f.

<sup>670</sup> Vgl. Scheffler, W.: *Steuerfreistellung für Auslandsinvestitionen*, a.a.O., S. 156.

<sup>671</sup> Vgl. Bialek, K. H.: *Captive-Versicherung und deutsches Körperschaftsteuerrecht*, a.a.O., S. 168f.

<sup>672</sup> Vgl. *Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen*, a.a.O., S. 394.; Scherer, T. B.: *Doppelbesteuerung und Europäisches Gemeinschaftsrecht*, München 1995, S. 122f.

Im Verhältnis der EU-Länder zu Drittländern, beispielsweise der Schweiz, sind die jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommen anzuwenden. Durch diese Doppelbesteuerungsabkommen können Dividenden von Tochterunternehmen in der Schweiz bzw. von Tochterunternehmen schweizerischer Unternehmen in anderen europäischen Ländern in der Regel empfangen werden, ohne daß es zu einer Doppelbesteuerung der Gewinne kommt. Die Dividenden sind aber regelmäßig mit einer Quellensteuer belastet.<sup>673</sup> Dadurch verliert die Schweiz als Standort für Versicherungsunternehmen an Attraktivität.

#### 5.7.3.2.4.4 Exkurs: Steuerrechtliche Vorschriften zur Verhinderung von Gewinnverlagerungen ins Ausland

Die Gründung von Tochterunternehmen oder die Standortverlagerung von Unternehmensteilen ins Ausland erfolgt häufig, um steuerrechtliche Differenzen zwischen dem Ausland und dem Inland zu nutzen. Für standortpolitische Gestaltungen, die hauptsächlich oder ausschließlich steuerlich motiviert sind, existieren in vielen Ländern besondere steuerliche Vorschriften: Die Unternehmensaktivitäten im Ausland werden so besteuert, als wären sie im Sitzland des Mutterunternehmens durchgeführt worden, also nach inländischem Steuerrecht.<sup>674</sup> Solche Regeln werden im folgenden exemplarisch anhand des deutschen Steuerrechts erläutert.

Der deutsche Gesetzgeber versucht, Steuerausfälle durch die mißbräuchliche Verlagerung von Gewinnen ins Ausland vor allem durch entsprechende Bestimmungen der Abgabenordnung und des Außensteuergesetzes zu verhindern. Die Abgabenordnung enthält eine sogenannte Mißbrauchsvorschrift. Das Vorliegen eines Mißbrauchs wird angenommen, wenn ein Steuerpflichtiger rechtmäßige Gestaltungsmöglichkeiten wählt, die so ungewöhnlich sind, daß sie außer steuerlichen Vorteilen keinen wirtschaftlichen Sinn haben und daher unter fremden Dritten nicht üblich wären. In diesem Fall erfolgt die Besteuerung nach der Situation, die bei einer angemessenen Gestaltung eingetreten wäre.<sup>675</sup>

---

<sup>673</sup> Vgl. Doppelbesteuerung: Kommentar zu allen deutschen Doppelbesteuerungsabkommen, hrsg. von H. Debatu und F. Wassermeyer, Bd. 5, München, Stand 1998 (Loseblattsammlung), Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Schweizerischen Eidgenossenschaft zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiete der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen, Art. 10, Tz. 35ff.

<sup>674</sup> Siehe hierzu: Browne, T. M.: The impact of controlled foreign company legislation in European and Australasian Countries, in: *Captive Insurance Company Review*, 1991, H. 7, S. 10f.; Hoye, P.: How are tax authorities around Europe reacting to captives, in: *Captive Insurance Company Review*, 1993, H. 6, S. 12f.

<sup>675</sup> Vgl. Hets, S.: *Captive Insurance Company*, a.a.O., S. 96.

Die Regelungen des Außensteuergesetzes sind darauf gerichtet, den Steuerausfall durch künstliche Gewinnverlagerung in Länder mit niedriger Besteuerung zu verhindern.<sup>676</sup> Zu diesem Zweck werden die nicht ausgeschütteten Erträge einer ausländischen Tochtergesellschaft gemäß dem Anteil am Nennkapital dieses Unternehmens den Erträgen der Obergesellschaft zugerechnet. Hinzurechnung bedeutet, daß die Gewinne so behandelt werden, als wären sie an das Mutterunternehmen ausgeschüttet worden.<sup>677</sup> Für die Hinzurechnungsbesteuerung ist Voraussetzung, daß

- die Inlandsgesellschaft mindestens die Hälfte am Nennkapital des ausländischen Unternehmens besitzt,
- es sich um passive Einkünfte handelt, z.B. um Kapitalanlage- oder Beteiligungserträge,
- die Gewinne der Auslandsgesellschaft mit einem Steuersatz von weniger als 30% besteuert werden.<sup>678</sup>

Durch das Außensteuergesetz unterliegen beispielsweise die einbehaltenen Gewinne der Töchter deutscher Unternehmen mit Sitz im IFSC bei den Anteilseignern der Hinzurechnungsbesteuerung, sofern sie keine aktive Tätigkeit ausüben. Um der Hinzurechnung zu entgehen, haben die irischen Steuerbehörden diesen Unternehmen angeboten, auf die Steuervergünstigungen zu verzichten und freiwillig 30% des Gewinns zu versteuern. Noch ist unklar, ob dies von den deutschen Finanzverwaltungen anerkannt wird. Deshalb kommt es im wesentlichen darauf an, ob das Tochterunternehmen eine substantielle Aktivität ausübt.<sup>679</sup> Eine substantielle Aktivität liegt dann vor, wenn ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Betrieb unterhalten wird und die Geschäfte nicht überwiegend mit juristischen oder natürlichen Personen betrieben werden, die Anteilseigner des Unternehmens sind. Das zweite Kriterium ist bei Captive-Versicherungsunternehmen häufig nicht erfüllt.<sup>680</sup>

---

<sup>676</sup> Vgl. Hennerkes, B.-H.: Einfluß von Unternehmensrecht und Unternehmenssteuern auf Standortentscheidungen, in: Den Standort richtig wählen, hrsg. von H. Gassert und P. Horváth, Stuttgart 1995, S. 67f.

<sup>677</sup> Sofern zwischen dem Sitzland des Tochterunternehmens und dem Sitzland des Mutterunternehmens ein Doppelbesteuerungsabkommen besteht, ist dieses auch auf die hinzugerechneten Gewinne anzuwenden, so daß die hinzugerechneten Gewinne unter Umständen der inländischen Besteuerung nicht oder nur eingeschränkt unterliegen. Vgl. Hets, S.: Captive Insurance Company, a.a.O., S. 103.

<sup>678</sup> Siehe hierzu: Saß, G.: Grundzüge des Internationalen Steuerrechts, Baden-Baden 1997, S. 145ff.; Schwenke, M.: Möglichkeiten der Gewinnverlagerung ins Ausland, a.a.O., S. 2615f.

<sup>679</sup> Vgl. Student, D.; Kowalewsky, R.; Tödtmann, C.: So viele Inseln, a.a.O., S. 100.

<sup>680</sup> Siehe hierzu: Bialek, K. H.: Captive-Versicherung und deutsches Körperschaftsteuerrecht, a.a.O., S. 132f.; Wurm, F. J.: Die Einschaltung konzernbezogener Dienstleistungsgesellschaften beim Aufbau internationaler deutscher Konzerne, in: Internationaler Unternehmenskauf und -

### 5.7.3.3 Zusammenfassung: Besteuerung der Versicherungsunternehmen

Bei der Entscheidung für den nationalen Standort einer Auslandsaktivität durch ein Versicherungsunternehmen sind unter anderem die Steuerbelastung im jeweiligen Tätigkeitsland, die Präferenzen des Unternehmens für Gewinnthesaurierungen oder Gewinnausschüttungen sowie die Existenz und die Inhalte bestehender Doppelbesteuerungsabkommen zu berücksichtigen. Diese Aufzählung zeigt den Umfang der rechtlichen und ökonomischen Fragen, die bei der Aufnahme einer Auslandsaktivität aus steuerlicher Hinsicht geprüft werden müssen.

Einige Schlußfolgerungen lassen sich aber bereits ziehen, ohne zu sehr ins Detail zu gehen: Innerhalb der EU ist es weitgehend gelungen, Doppelbesteuerungen zu vermeiden. Dadurch sind die Auslandsengagements nicht von vorneherein gegenüber Inlandsengagements benachteiligt. Im Ergebnis kann der Standortentscheidung eines Unternehmens weitgehend die jeweilige Steuersituation des jeweiligen Landes zugrunde gelegt werden, in dem die jeweilige Auslandsaktivität erfolgen soll. Der Steuerwettbewerb zwischen den Ländern wird nicht mehr in hohem Maße durch die internationalen Zusammenhänge des Steuerrechts verzerrt, sondern die jeweiligen nationalen Systeme treten in den Vordergrund. Allerdings sind gegebenenfalls nationale Vorschriften zu beachten, die eine mißbräuchliche Nutzung von Besteuerungsunterschieden unterbinden sollen. Gleichzeitig ergibt sich für Länder außerhalb der EU bzw. des EWR durch die in der Regel erfolgende Quellenbesteuerung eine Benachteiligung. Dies zeigt sich innerhalb der Vergleichsländer am Beispiel der Schweiz.

Im Vergleich der steuerlichen Situation der betrachteten Länder zeigen das IFSC in Irland und Luxemburg eine hohe steuerliche Attraktivität. Diese Standorte wählen insbesondere Versicherungsunternehmen, die weitgehend standortungebunden sind. Um diesen Unternehmenstyp anzuziehen, werden in einigen Ländern Sonderregelungen eingeführt. Das ist beispielsweise in einigen Kantonen der Schweiz der Fall. Ansonsten stehen Länder mit ihren regulären Steuervorschriften nicht wirklich im Wettbewerb mit den sogenannten Steueroasen.

Im Vergleich mit den Ländern mit "normalen" Steuersystemen verfügt Deutschland insbesondere für einbehaltene Gewinne über relativ hohe Steuersätze, bietet aber bei der Bemessungsgrundlage einige Vorteile. Dadurch ist die Effektivbesteuerung der Versicherungsunternehmen in Deutschland niedriger als die Höhe der Steuersätze auf den ersten Blick vermuten läßt. Aus diesem System kann ein optischer Standort-

nachteil Deutschlands resultieren, obwohl sich rationale Standortentscheidungen nur am Zusammenwirken von Steuersatz und Bemessungsgrundlage orientieren sollten. Praktisch wirkt sich die Höhe der Steuersätze stärker aus, da diese transparenter und mit weniger Unsicherheiten belastet sind als die Bemessungsgrundlagen, die zum Teil den Ermessensspielräumen der Finanzverwaltungen unterliegen.<sup>681</sup> Außerdem bedeutet eine schmale Bemessungsgrundlage bei hohen Steuersätzen meist nur eine zeitliche Verschiebung der höheren Steuerlast in spätere Perioden, während niedrige Steuersätze bei breiten Bemessungsgrundlagen eine frühere, aber geringere Steuerlast bewirken.<sup>682</sup>

Deshalb ist plausibel, daß ein Investor von zwei Ländern mit identischer Effektivbesteuerung der Unternehmen aus steuerlicher Sicht das Land vorzieht, in dem die Höhe der Besteuerung nicht von komplexen Regeln zur Ermittlung der Bemessungsgrundlage abhängt, sondern von wesentlich transparenteren, niedrigen Steuersätzen bestimmt wird. Wenn diese These zutrifft, ziehen Investoren aus steuerlichen Gründen in der Regel den Standort Dublin (IFSC) dem Standort Luxemburg vor, oder den Standort Großbritannien dem deutschen Standort. Selbst wenn das Produkt aus Steuersatz und Bemessungsgrundlage in etwa gleich sein sollte, führt der deutlich niedrigere Steuersatz zu einer höheren Standortattraktivität. Es kann allerdings Fälle geben, in denen bewußt der Standort mit den höheren Unternehmensteuern gewählt wird, etwa bei der Versicherung von Risiken mit hohen Schwankungen, bei denen die Möglichkeit des Aufbaus von Schadenreserven aus versicherungstechnischer Sicht notwendig ist. Ein zweites Beispiel ist das Vorliegen von Steuervorschriften, die eine Besteuerung der Geschäftsergebnisse des Tochterunternehmens im Ausland nach inländischem Recht vorsehen, wenn der im Ausland angewendete Steuersatz eine bestimmte Höhe unterschreitet.

Insgesamt ist der deutsche Standort aus steuerlicher Sicht durch die relativ hohen Unternehmensteuersätze vor allem im Bereich der Thesaurierung von Gewinnen, die durch die vergleichsweise vorteilhaften Gewinnermittlungsvorschriften nur zum Teil kompensiert werden können, nicht sonderlich attraktiv.

---

<sup>681</sup> Vgl. Donges, J. B. u.a. (Kronberger Kreis): Die Aufgaben: Wirtschaftspolitische Orientierung für die kommenden Jahre, hrsg. vom Frankfurter Institut - Stiftung Marktwirtschaft und Politik, Bad Homburg 1998, Tz. 10; Jacobs, O. H.; Spengel, C.: Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich, a.a.O., S. 53.

<sup>682</sup> Deutlich wird dies am Fall einer Katastrophenreserve, die zur Sicherheit des Versicherungsunternehmens gebildet wird, aber nicht in Anspruch genommen wird, und deshalb in späteren Perioden aufgelöst werden muß.

## 5.7.4 Besteuerung der Versicherungsnehmer

### 5.7.4.1 Bedeutung des Standortfaktors Besteuerung der Versicherungsnehmer

Unter der Besteuerung der Versicherungsnehmer wird hier nicht die gesamte Steuerbelastung von privaten Haushalten und Unternehmen, sondern nur die steuerliche Behandlung der Versicherungsprämien und der Versicherungsleistungen verstanden. Betroffene Steuerarten sind die Einkommensteuer, die Körperschaftsteuer, die Erbschaftsteuer und die Vermögensteuer. Um die Untersuchung inhaltlich zu beschränken, werden hier nur die Auswirkungen auf die Einkommen- bzw. die Körperschaftsteuer betrachtet. Wesentliche Aspekte bei diesen Steuerarten sind die Möglichkeiten des Abzugs der Versicherungsprämien vom zu versteuernden Einkommen bzw. vom Gewinn der Wirtschaftssubjekte. Ein steuerlicher Abzug bewirkt eine indirekte Verringerung des Preises von Versicherungsschutz um den Grenzsteuersatz des Nachfragers. Bei negativen Preiselastizitäten erhöht sich dadurch die Nachfrage nach Versicherungsschutz.<sup>683</sup> Die steuerliche Behandlung der Versicherungsleistungen ist vor allem in der kapitalbildenden Lebens- bzw. Rentenversicherung von Bedeutung, wenn angespartes Kapital laufend oder einmalig ausgezahlt wird. Hier führt die Steuerfreiheit bzw. eine ermäßigte Besteuerung zu einer Begünstigung gegenüber anderen Sparformen, die nicht auf die gleiche Weise gefördert werden.

Die steuerliche Förderung in Form der Abzugsfähigkeit von Prämien und der Nichtbesteuerung von Versicherungsleistungen wird von Versicherungsnehmern und Versicherungsunternehmen gleichermaßen positiv beurteilt. Für Versicherungsnehmer reduziert sich die persönliche Einkommensteuer, für Versicherungsunternehmen wirkt die steuerliche Förderung umsatzsteigernd. Deshalb sind eine hohe oder unbegrenzte Abzugsfähigkeit sowie nicht oder nur gemindert besteuerte Versicherungsleistungen aus Sicht der Versicherungsunternehmen und der Versicherungsnehmer positive Standortfaktoren.

In gesamtwirtschaftlicher Sicht wird die Versicherungsnahme durch die Besteuerung bzw. die Freistellung von der Steuer entweder bestraft oder gefördert. Generell erhöht privatwirtschaftlicher Versicherungsschutz die Sicherheitslage von Wirtschaftssubjekten und damit auch die Unabhängigkeit von staatlichen Sicherungssystemen. Speziell die Lebensversicherung ist eine wichtige Ergänzung staatlicher Altersversorgungssysteme.<sup>684</sup> Sie wird daher in vielen Ländern steuerlich begünstigt. Neben dem sozialen Aspekt wird als Argument der steuerlichen Förderung der Lebensversicherung angeführt, daß sich dadurch die gesamtwirtschaftliche Sparrate erhöht, wodurch

---

<sup>683</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 123.

<sup>684</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.4.4.1.

eine wichtige Voraussetzung für Investitionen und damit wirtschaftliches Wachstum geschaffen wird.<sup>685</sup> Daher ist jede Besteuerung der Versicherungsnehmer, abgesehen von den dadurch entstehenden Steuermindereinnahmen des Staates, aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive kritisch zu sehen.

Im Zusammenhang mit internationalen Versicherungsgeschäften können aus der Besteuerung der Versicherungsnehmer internationale Wettbewerbsverzerrungen erwachsen, sofern die Abzugsfähigkeit der Versicherungsprämien bzw. die Besteuerung der Versicherungsleistungen bei Versicherungsgeschäften mit Versicherungsunternehmen im Ausland von der steuerlichen Behandlung von Versicherungsgeschäften mit inländischen Versicherungsunternehmen abweichen. An sich ist diese Möglichkeit ausgeschlossen, da das Steuersystem der europäischen Länder vorsieht, daß die Prämien und Leistungen aus Versicherungsgeschäften nach dem Steuerrecht des Wohnsitzlandes des Versicherungsnehmers behandelt werden. Faktisch bestehen immer noch Unterschiede in der steuerlichen Behandlung, wenn Versicherungsverträge im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr abgeschlossen werden. Für diese Verträge gewähren einige europäische Staaten keine Abzugsfähigkeit der Beiträge für Versicherungsverträge. Nur die Beiträge an die Niederlassungen sowie inländische Tochterunternehmen ausländischer Versicherungsunternehmen werden steuerlich anerkannt, obwohl das den Zielsetzungen des europäischen Binnenmarkts zuwiderläuft.<sup>686</sup>

#### 5.7.4.2 Besteuerung der Versicherungsnehmer in den Vergleichsländern

Die steuerliche Behandlung der Versicherungsnehmer im Hinblick auf die Besteuerung der Prämien und der Versicherungsleistungen ist in der EU nicht harmonisiert worden.

Grundsätzlich sind die Besteuerung der Unternehmen und der privaten Haushalte zu unterscheiden, und zwar in der Nicht-Lebensversicherung und der Lebensversicherung. Die Besteuerung von Prämien und Leistungen der Versicherungsgeschäfte von Unternehmen in der Nicht-Lebensversicherung erfolgt in allen Ländern auf nahezu

---

<sup>685</sup> Dies ist allerdings nicht zwangsläufig der Fall: Die steuerliche Förderung der privaten Lebensversicherung kann zu einer Substitution anderer privatwirtschaftlicher Altersvorsorgeformen durch die Lebensversicherung führen. Selbst wenn sich die Sparrate der Haushalte erhöht, können die dadurch induzierten Investitionen durch geringere Investitionen des Staates, der durch die steuerliche Förderung Mindereinnahmen erleidet, kompensiert werden. Siehe hierzu: Skipper, H. D.: The taxation of life insurance products in OECD-Countries, in: Policy issues in insurance: investment, taxation, insolvency, hrsg von der OECD, Paris 1996, S. 23f.

<sup>686</sup> Vgl. Doetsch, P. A.: Steuerliche Aspekte der Lebensversicherung im europäischen Binnenmarkt, in: VW, (50) 1995, S. 812; Werle, F.-J.: Freier Dienstleistungsverkehr in Europa, a.a.O., S. 66.



gleiche Weise: Die Prämien sind steuerlich abzugsfähige Betriebsausgaben. Versicherungsleistungen sind Erträge und damit steuerpflichtig, ihnen stehen aber in der Regel Aufwendungen in etwa gleicher Höhe gegenüber, die durch den Versicherungsfall verursacht werden. Dazu gehören beispielsweise Abschreibungen auf zerstörte Sachen oder Auszahlungen zur Befriedigung von Haftpflichtansprüchen. Dadurch ist der steuerliche Effekt von Versicherungsleistungen in der Nicht-Lebensversicherung im Regelfall per Saldo neutral.<sup>687</sup> Ein genauer Vergleich der steuerlichen Situation in den Vergleichsländern ist daher nicht erforderlich.

Die Lebensversicherungsgeschäfte der Unternehmen umfassen den Bereich der betrieblichen Altersversorgung, die eng mit den Altersversorgungssystemen der jeweiligen Länder zusammenhängt. Dieser Bereich ist Gegenstand höchst unterschiedlicher und komplexer Steuergesetzgebung der einzelnen Länder. Eine Darstellung und Analyse dieser Regelungen ist sehr speziell und würde einen großen Raum beanspruchen, hinsichtlich der Frage der Standortattraktivität aber nur wenig zusätzliche Ergebnisse bringen.<sup>688</sup> Daher wird lediglich die Besteuerung der Lebens- und der Nicht-Lebensversicherungen bei natürlichen Personen bzw. privaten Haushalten betrachtet.

Die größten Unterschiede in der Besteuerung zwischen den Ländern bestehen in der mit Spar- oder Entsparprozessen verbundenen Lebensversicherung. Dazu wird in einigen Mitgliedstaaten zwischen qualifizierten und nicht-qualifizierten Lebensversicherungsverträgen unterschieden. Wesentliches Qualifikierungskriterium ist die Laufzeit der Verträge. Dahinter steckt die Annahme, daß nur Verträge mit bestimmten Laufzeiten der Altersversorgung dienen.<sup>689</sup>

---

<sup>687</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): *Steuerliche Behandlung der Versicherungsverträge in der EG*, Paris 1990, S. 7ff.

<sup>688</sup> Siehe hierzu: CEA (Hrsg.): *Steuerliche Behandlung der Versicherungsverträge in der EG*, a.a.O., S. 28ff.; Doetsch, P. A.: *Steuerliche Aspekte der Lebensversicherung*, a.a.O., S. 810ff.

<sup>689</sup> Siehe hierzu: Doetsch, P. A.: *Steuerliche Aspekte der Lebensversicherung*, a.a.O., S. 810.

Die folgende Tabelle beinhaltet die für die steuerliche Qualifikation eines Lebensversicherungsvertrages notwendigen Mindestlaufzeiten in den einzelnen Ländern. Außerdem zeigt sie, in welchen Ländern Prämien zu qualifizierten Lebensversicherungsverträgen abzugsfähig bzw. in denen Leistungen aus qualifizierten Renten- und Lebensversicherungsverträgen steuerfrei sind. Die Abzugsfähigkeit der Prämien ist im Regelfall nur bis zu bestimmten Höchstgrenzen gegeben, die absolut oder in Relation zum Einkommen festgelegt werden.<sup>690</sup>

Land	Mindestlaufzeit für die steuerliche Qualifikation	Kapitalbildende LebensV		RentenV	
		Abzugsfähigkeit der Prämien	Besteuerung der VLeistung (Ablauf)	Abzugsfähigkeit der Prämien	Besteuerung der VLeistung
Deutschland	12	Ja	Nein <sup>1</sup>	Ja	Ja
Frankreich <sup>2</sup>	-	Nein	Ja	Nein	Ja
Großbritannien	10	Nein	Nein	Nein	Ja
Luxemburg	0	Ja	Nein	Ja	Ja
Niederlande	15	Nein <sup>3</sup>	Nein	Ja	Ja
Schweiz <sup>4</sup>	0 <sup>5</sup>	Ja	Nein	Ja	Ja

- <sup>1</sup> Steuerpflichtig sind Leistungen aus kapitalbildenden Lebensversicherungen gegen Einmalbeitrag.  
<sup>2</sup> Diese Regeln sind gültig für nach dem 25.9.1997 abgeschlossene kapitalbildende Lebensversicherungsverträge; davor waren unter bestimmten Bedingungen sowohl die Prämien abzugsfähig als auch die Ablaufleistungen steuerfrei.  
<sup>3</sup> Steuerlich begünstigt sind nur die Prämien für Kapitallebensversicherungen mit Rentenwahlrecht.  
<sup>4</sup> Die Höhe der Abzugsfähigkeit bzw. der Besteuerung der Versicherungsleistung ist in den Kantonen der Schweiz unterschiedlich geregelt.  
<sup>5</sup> Bei Verträgen gegen Einmalprämie muß für die steuerliche Qualifikation der Verträge eine Mindestlaufzeit von fünf Jahren erfüllt sein.

Abb. 55: Abzugsfähigkeit der Prämien und Besteuerung der Versicherungsleistungen in der kapitalbildenden Lebens- und der Rentenversicherung<sup>691</sup>

Die steuerliche Behandlung der kapitalbildenden Lebensversicherung ist in Deutschland, der Schweiz und Luxemburg vergleichsweise günstig; allerdings mit dem Unterschied, daß in Luxemburg keine Mindestlaufzeit als Qualifizierungsmerkmal für die steuerliche Förderung existiert. In allen anderen Ländern sind entweder die Prämien nicht abzugsfähig, oder die Versicherungsleistungen werden besteuert. In Frankreich ist sogar beides gegeben. Prämien für steuerlich qualifizierte Rentenversicherungen sind in allen Ländern mit Ausnahme von Frankreich und Großbritannien

<sup>690</sup> Vgl. Skipper, H. D.: The taxation of life insurance products in OECD-Countries, a.a.O., S. 40.

<sup>691</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Lebensversicherung, a.a.O., S. 128ff.; Kreußler, U.; Nörrig, H.: Lebensversicherung und Steuer: Leitfaden für den Versicherungsaufwendigen, Karlsruhe 1998, S. 224f.; Skipper, H. D.: The taxation of life insurance products in OECD-Countries, a.a.O., S. 25ff.; Zermín, H.: Neuer Trend: Versicherung de Lux, in: Das Wertpapier vom 9.12.1997, o.S.

steuerlich abzugsfähig. Die Rentenzahlungen unterliegen in allen Ländern der Einkommensteuer, aber nicht in voller Höhe der Rentenzahlung: Besteuert wird lediglich eine Art Ertragsanteil, der beispielsweise fiktiv als ein bestimmter Prozentsatz der Rente berechnet wird. Dieser Prozentsatz hängt häufig vom Alter des Rentenbeziehers ab.<sup>692</sup>

In der folgenden Tabelle ist die Abzugsfähigkeit der Prämien vom zu versteuernden Einkommen in anderen wichtigen Versicherungszweigen vermerkt:

	Steuerliche Abzugsfähigkeit der Prämien in der				
	SachV	KrankenV	UnfallV	HaftpflichtV	Risiko- lebensV
Deutschland	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
Frankreich	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Großbritannien	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja
Irland	Nein	Ja	Nein	Nein	Ja
Luxemburg	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
Niederlande	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Schweiz <sup>1</sup>	Nein	Ja	Ja	Nein	Ja

<sup>1</sup> Die Höhe der Abzugsfähigkeit bei der Einkommensbesteuerung des Bundes und der einzelnen Kantone ist unterschiedlich.

Abb. 56: Abzugsfähigkeit der Prämien in den wichtigsten Versicherungszweigen mit Ausnahme der kapitalbildenden Lebens- und der Rentenversicherung<sup>693</sup>

In Deutschland werden im Vergleich zu den anderen Ländern verhältnismäßig viele Versicherungszweige steuerlich gefördert, und zwar die Personenversicherungszweige und die Haftpflichtversicherung einschließlich der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung. Diese grundsätzlich umfangreiche Förderung wird allerdings durch die steuerlichen Höchstgrenzen der Abzüge begrenzt; insbesondere bei abhängig Beschäftigten sind die maximal abzugsfähigen Prämien in der Regel nur unwesentlich höher als die Beiträge zur Sozialversicherung. Relativ umfangreiche steuerliche Förderungen der Versicherungsprämien gibt es auch in Luxemburg und in der Schweiz. In den Niederlanden und in Frankreich sind Versicherungsprämien in den betrachteten Versicherungszweigen generell nicht abzugsfähig, in Großbritannien nur in der Risikolebensversicherung.

<sup>692</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Steuerliche Behandlung der Versicherungsverträge in der EG, a.a.O., S. 44f.

<sup>693</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Die Krankenversicherung in Europa 1997, a.a.O., S. 26.; CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Schadenversicherung, a.a.O., S. 63; CEA (Hrsg.): Steuerliche Behandlung der Versicherungsverträge in der EG, a.a.O., S. 7ff.; Maute, W.; Steiner, M.: Steuern und Versicherungen: Überblick über die steuerliche Behandlung von Versicherungen, Bern 1992, S. 178 und S. 186.

Versicherungsleistungen aus Nicht-Lebensversicherungen sind in der Regel nicht zu versteuern. Ausnahmen sind Rentenleistungen aus Unfall- oder Haftpflichtversicherungen, die als Einkommensersatz dienen.<sup>694</sup> Auch die Leistungen aus Lebensversicherungen im Todesfall unterliegen nicht der Einkommensteuer.<sup>695</sup>

Insgesamt ist die steuerliche Behandlung der Versicherungsgeschäfte bei der Besteuerung der Einkommen privater Haushalte in Deutschland sowohl in der Nicht-Lebensversicherung als auch in der Lebensversicherung vergleichsweise günstig. Lediglich in Luxemburg und in der Schweiz existieren ähnlich umfangreiche steuerliche Förderungen. Aus der Sicht deutscher Versicherungsnehmer und Versicherungsunternehmen ist dies ein positiver Standortfaktor, denn dadurch wird die Preis-Leistungs-Relation der steuerlich begünstigten Versicherungsgeschäfte verbessert und ihr Absatz gefördert.

Zusätzlich zu den steuerlichen Wirkungen in den jeweiligen Ländern kann der Standortfaktor Besteuerung der Versicherungsnehmer zu internationalen Wettbewerbsverzerrungen führen, wenn Versicherungsgeschäfte mit inländischen Unternehmen steuerlich anders behandelt werden als die im freien Dienstleistungsverkehr abgeschlossenen Versicherungsgeschäfte mit ausländischen Versicherern. Da dies eine erhebliche Behinderung bei der Verwirklichung des Versicherungsbinnenmarkts bedeutet, hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) das Verbot oder den Ausschluss der steuerlichen Abzugsfähigkeit der Prämien aus Versicherungsgeschäften mit ausländischen Versicherern für rechtswidrig erklärt, sofern die Prämien gleicher Geschäfte mit inländischen Versicherern steuerlich abzugsfähig wären.

In einem konkreten Fall ist der EuGH allerdings von diesem Grundsatz abgewichen: Im "Bachmann"-Urteil wurde dem belgischen Fiskus gestattet, die steuerliche Abzugsfähigkeit der Prämien an ausländische Versicherer abzuerkennen, weil in Belgien zwar die Prämie abzugsfähig ist, aber der Ertrag aus einer Lebensversicherung mit einer pauschalen Ertragsteuer sowie einer Gemeindesteuer belastet wird. Da die Besteuerung der Erträge in Belgien aus Versicherungsverträgen mit einem ausländischen Versicherer aber nur schwer durchsetzbar ist, sei die Kohärenz des belgischen Steuerrechts gefährdet, so die Begründung des Urteils. Das Interesse an einer kohärenten nationalen Steuerpolitik wurde insofern über das europäische Interesse an einem freien Dienstleistungsverkehr mit Versicherungsgeschäften gestellt.<sup>696</sup>

---

<sup>694</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Steuerliche Behandlung der Versicherungsverträge in der EG, a.a.O., S. 14f.

<sup>695</sup> Vgl.: CEA (Hrsg.): Steuerliche Behandlung der Versicherungsverträge in der EG, a.a.O., S. 42f.; Skipper, H. D.: The taxation of life insurance products in OECD-Countries, a.a.O., S. 29f.

<sup>696</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 123f.

Zu einem anderen Ergebnis kam der EuGH beim Fall "Wiellockx". Der Belgier Wiellockx erzielte als Selbständiger sein Einkommen hauptsächlich in den Niederlanden, war dort aber nur beschränkt steuerpflichtig, da sich sein Wohnsitz in Belgien befand. Er wollte die Zuführungen zu einer Alterungsrückstellung, die seiner Altersversorgung dienen soll, von seinem steuerpflichtigen Einkommen abziehen. Ein solcher Abzug ist in den Niederlanden nur für unbeschränkt steuerpflichtige Personen vorgesehen. Der EuGH hat in diesem Fall entschieden, daß die Diskriminierung von Herrn Wiellockx gegenüber in den Niederlanden wohnenden Personen, die ihr Einkommen ebenfalls hauptsächlich in den Niederlanden erwirtschaften, schwerer wiegt als das Interesse des niederländischen Staates an einem kohärenten Steuersystem.<sup>697</sup>

In einem weiteren Fall ging es um eine schwedische Gebietsansässige, die einen Lebensversicherungsvertrag mit einem britischen Lebensversicherer abgeschlossen hat. Dieser Vertrag wurde in Schweden mit einer 15%-igen Prämiensteuer belastet, die für Lebensversicherungen bei schwedischen Versicherern nicht gilt. Begründet wurde dies damit, daß die Kapitalerträge der Lebensversicherungsverträge bei schwedischen Lebensversicherern einer Besteuerung von 27% unterliegen, und durch die Prämienbesteuerung insofern Wettbewerbsneutralität zwischen schwedischen und britischen Lebensversicherern hergestellt sei. Auch in diesem Fall hat der EuGH entschieden, daß die schwedische Steuervorschrift nicht vereinbar sei mit der Freiheit des Dienstleistungsverkehr innerhalb der EU bzw. des EWR.<sup>698</sup>

Die skizzierten Entscheidungen des EuGH zeigen, daß nationale Steuersysteme einem einheitlichen Versicherungsbinnenmarkt noch erheblich entgegenstehen. Durch die derzeitige steuerliche Behandlung ergibt sich in einigen europäischen Ländern für die im freien Dienstleistungsverkehr tätigen Versicherungsunternehmen eine erhebliche Benachteiligung gegenüber inländischen Unternehmen. Diese kann häufig nur durch Gründung einer Niederlassung oder eines Tochterunternehmens überwunden werden. Ein wesentliches Element des einheitlichen Markts, nämlich die Dienstleistungsfreiheit, wird dadurch eingeschränkt. Wie sich dieser Interessenkonflikt auflösen wird, ist zu einem großen Teil von der Rechtsprechung des EuGH abhängig. Bis dahin bleiben steuerlich bedingte Wettbewerbsverzerrungen bestehen.

Abgesehen von diesen Fällen der steuerlichen Benachteiligung der Versicherer, die im freien Dienstleistungsverkehr mit Versicherern mit Sitz oder Niederlassungen in einem anderen Land konkurrieren, können Wettbewerbsverzerrungen auch durch er-

---

<sup>697</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Versicherung, ein Jahr danach..., in: CEA Jahresbericht 1995, Paris 1996, S 5; Rabe, T.: Liberalisierung und Deregulierung, a.a.O., S. 224; Werle, F.-J.: Freier Dienstleistungsverkehr in Europa, a.a.O., S. 66f.

<sup>698</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Steuerliche Behandlung von grenzüberschreitenden Verträgen - neue Entscheidung des EuGH, in: CEA Info, Nr. 62, 1998, S. 8f.

leichterte Steuerhinterziehung entstehen. Schließt beispielsweise ein deutscher Versicherungsnehmer einen Vertrag in Luxemburg ab, so sind die Erträge aus dem Vertrag weiterhin nach deutschem Recht zu versteuern. Für die Steuerfreiheit der Leistungen gilt weiterhin die deutsche Qualifikationsfrist von 12 Jahren. Da der Versicherer aber nicht in Deutschland ansässig ist, kann er von deutschen Steuerbehörden nicht verpflichtet werden, Informationen zur Verfügung zu stellen, mit denen eine rechtmäßige Besteuerung gewährleistet werden kann.<sup>699</sup> Dadurch können die Leistungen der Auslandspolizen bei nicht qualifizierten Lebensversicherungsverträgen dem deutschen Fiskus eher vorenthalten werden als die Erträge aus Inlandspolizen. Dies entspricht Beobachtungen im Bankensektor. Es ist unwahrscheinlich, daß bei Versicherungsgeschäften eine höhere Steuerehrlichkeit besteht. Dafür spricht auch die Entwicklung in Luxemburg, das in den vergangenen Jahren vor allem als Standort für Lebensversicherungsgeschäfte an Bedeutung gewonnen hat, bei denen die Spargeschäfte im Vordergrund stehen.<sup>700</sup> Solche Tendenzen werden durch das luxemburgische Bankgeheimnis gefördert, das auf Versicherungsgeschäfte erweitert wurde.<sup>701</sup>

Um den Steuerwettbewerb der Standorte bei der Besteuerung von Kapitalerträgen einzudämmen, diskutiert die EU-Kommission verschiedene Steuerkonzepte. Zu den Vorschlägen gehört, daß die Mitgliedstaaten eine Mindestquellensteuer auf Kapitalerträge erheben oder daß dem Wohnsitzstaat des Empfängers eine Mitteilung über die ausländischen Kapitalerträge zu machen ist.<sup>702</sup> Es ist zu erwarten, daß auch die mit Kapitalbildungsprozessen verbundenen Lebensversicherungen von diesen Vorschriften erfaßt werden.<sup>703</sup> In diesem Fall würde Luxemburg einen seiner wichtigen steuerlichen Standortvorteile verlieren.

Zusammenfassend ist die Besteuerung der Versicherungsnehmer als ein absoluter Standortfaktor zu werten: Die steuerliche Förderung einiger Versicherungszweige in Deutschland ist relativ weitgehend, so daß von einer positiven Ausprägung dieses Standortfaktors gesprochen werden kann. Die steuerlich bedingten Wettbewerbsverzerrungen beschränken sich im wesentlichen auf steuerliche Diskriminierungen von im freien Dienstleistungsverkehr abgeschlossenen Versicherungsverträgen und die

---

<sup>699</sup> Vgl. Clissit, D.: *Direct taxation & the single market in insurance*, a.a.O., S. 119.

<sup>700</sup> Vgl. Nordblad, T.: *Captives enjoy favourable climate*, a.a.O.; Zermin, H.: *Neuer Trend: Versicherung de Lux*, a.a.O., o.S.; Warth, W. P.: *Luxemburg und das europäische Versicherungsgeschäft*, a.a.O., S. 190.

<sup>701</sup> Vgl. KPMG (Hrsg.): *International tax planning made in Luxembourg 1996*, a.a.O., S. 18; Warth, W. P.: *Luxemburg und das europäische Versicherungsgeschäft*, a.a.O., S. 189.

<sup>702</sup> Vgl. Groos, M.; Hüsgen, J.: *Fit für den Fiskus*, in: *Wirtschaftswoche*, 1998, H. 46, S. 194f.

<sup>703</sup> Vgl. Schoop, K.: *Auslegungsfragen "Freier Dienstleistungsverkehr und Allgemeininteresse im Versicherungswesen"*, a.a.O., S. 49.

Auswirkungen erleichterter Steuerhinterziehung bei Verträgen mit ausländischen Versicherern.

## **5.7.5 Besteuerung der Versicherungsgeschäfte**

### **5.7.5.1 Bedeutung des Standortfaktors Besteuerung der Versicherungsgeschäfte**

Rechtlich schuldet der Versicherungsnehmer die Steuer auf Versicherungsgeschäfte. Die Zahllast ist allerdings nicht gleichzusetzen mit der Traglast, denn teilweise kann die Steuer nicht vollständig auf den Versicherungsnehmer überwältzt werden.<sup>704</sup> In diesen Fällen reduziert die Versicherungsteuer den Gewinn des Versicherungsunternehmens. Im Regelfall belastet die Versicherungsteuer aber zum überwiegenden Teil den Versicherungsnehmer, indem sie zu erhöhten Versicherungsprämien führt. Dadurch können sich internationale Wettbewerbsverzerrungen ergeben, wenn aufgrund der jeweiligen nationalen Bestimmungen Versicherungsgeschäfte mit inländischen und ausländischen Versicherungsunternehmen einer unterschiedlichen Besteuerung unterliegen.

Die Steuern auf Versicherungsgeschäfte sind aber nicht nur als Einflußfaktor der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch aufgrund der absoluten Steuerbelastung für Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer bedeutsam. Auch aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ist eine hohe steuerliche Belastung der Versicherungsgeschäfte zu kritisieren, wenn sozialpolitisch erwünschte Abschlüsse von Versicherungsverträgen durch die steuerliche Verteuerung von Versicherungsschutz unterbleiben. Um diese unerwünschte Lenkungsfunction zu vermeiden, sind in den meisten Ländern einige Versicherungsgeschäftsarten von der Steuer freigestellt.

Die wesentliche Steuer auf Versicherungsgeschäfte ist die Versicherungsteuer, die auf die Prämie erhoben wird. In einigen Versicherungszweigen gibt es weitere Verkehrsteuern. Das wichtigste Beispiel ist die Feuerschutzsteuer.

### **5.7.5.2 Besteuerung der Versicherungsgeschäfte in den Vergleichsländern**

Weder in den EU-/EWR-Ländern noch in der Schweiz unterliegen Versicherungsdienstleistungen der "normalen" Umsatzsteuer.<sup>705</sup> Anstelle der Umsatzsteuer mit Vorsteuerabzug sind Versicherungsgeschäfte in vielen Ländern Objekt einer geson-

---

<sup>704</sup> Vgl. Kapitel 5.7.1.

<sup>705</sup> Vgl. Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, a.a.O., S. 56.

dernten Steuer auf Versicherungsgeschäfte. Die Versicherungsteuer ist nicht als eine spezielle Art der Mehrwertsteuer anzusehen, vielmehr ist sie eine spezifische Steuer auf das Wirtschaftsgut Versicherung.<sup>706</sup> Ein wesentlicher Unterschied zur Umsatzsteuer ist, daß die Versicherungsteuer nicht nur den vom Versicherungsunternehmen erzeugten Mehrwert besteuert, sondern die gesamte Prämie. Ein der Umsatzsteuer vergleichbarer Vorsteuerabzug existiert nicht. Für versicherte Unternehmen stellt die Versicherungsteuer daher keinen durchlaufenden Posten, sondern eine effektive Kostenbelastung dar.<sup>707</sup>

---

<sup>706</sup> Siehe hierzu: Mackscheidt, K.: Probleme der Besteuerung von Versicherungsprämien im Gemeinsamen Markt, in: ZVersWiss, (80) 1991, S. 571 ff.; Vgl. Schrinner, A.: Versicherungsteuer als Standortproblem, a.a.O., S. 14 ff.

<sup>707</sup> Siehe hierzu: Holzheu, T.: Die Belastung von Versicherungsdienstleistungen mit Verkehrsteuern, a.a.O., S. 19 ff.; Schrinner, A.: Versicherungsteuer als Standortproblem, a.a.O., S. 26; Weichenrieder, A. J.: Mehrwertsteuer, Versicherungsteuer und Risikoallokation, in: Jahrbuch der Wirtschaftswissenschaft, (47) 1996 S. 63 ff.; derselbe: Die steuerliche Belastung der Versicherungsprämie, in: VRundschau, 1996, S. 130 ff.



Bei der Versicherungsteuer ist in den EU-Staaten eine Teilharmonisierung vorgenommen worden, durch die die Steuerbemessungsgrundlage einheitlich auf die Versicherungsprämie festgelegt wurde.<sup>708</sup> Im Hinblick auf die erfaßten Versicherungszweige und die Höhe der Steuer gibt es weiterhin erhebliche Unterschiede. Die folgende Tabelle enthält die Steuersätze der wichtigsten Versicherungszweige in %. Sofern zusätzlich eine Feuerschutzsteuer erhoben wird, ist dies in den Fußnoten vermerkt:

	LebensV	KrankenV	UnfallV	KraftfahrV	FeuerV	HaftpflichtV
Deutschland	0	0	15 <sup>1</sup>	15	10 <sup>2</sup>	15
Frankreich	0	7	9	18	30 <sup>3</sup>	9
Großbritannien	0	4	4	4	4 <sup>2</sup>	4
Luxemburg	0	4	4	4	4 <sup>2</sup>	4
Niederlande	0	0	0	7	7	7
Schweiz	0 <sup>4</sup>	0	0	5	0	5

<sup>1</sup> Für die UnfallV mit Prämienrückgewähr gilt ein Steuersatz von 3%

<sup>2</sup> Zuzüglich wird eine Feuerschutzsteuer oder eine ähnliche Abgabe erhoben.

<sup>3</sup> Für gewerbliche Risiken einschl. des Betriebsunterbrechungsrisikos gilt ein Steuersatz von 7%.

<sup>4</sup> Auf rückkauffähige Lebensversicherungen, die gegen Einmalprämie abgeschlossen werden, wird eine Stempelsteuer von 2,5% erhoben.

Abb. 57: Steuern auf Versicherungsgeschäfte<sup>709</sup>

Mit Ausnahme der Krankenversicherung, die in Großbritannien und Luxemburg höher belastet wird, sind die Versicherungsteuern in Deutschland und in Frankreich mit Abstand am höchsten. Dies ist ein Standortnachteil der Länder Frankreich und Deutschland.

Unklar ist, ob aus der unterschiedlichen Höhe der Steuersätze Wettbewerbsverzerrungen erwachsen können. Dazu müßten Versicherungsnehmer die Möglichkeit besitzen, Versicherungsverträge abzuschließen, die geringeren Versicherungssteuersätzen unterliegen. Um derartige Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden, ist im EU-/EWR-Raum das Territorialprinzip eingeführt worden. Nach dem Territorialprinzip richtet sich die Versicherungsteuer nach den Bestimmungen des Lands, in dem das

<sup>708</sup> Vgl. Holzheu, T.: Die Belastung von Versicherungsdienstleistungen mit Verkehrsteuern, a.a.O., S. 88.

<sup>709</sup> Vgl. CEA (Hrsg.): Die indirekte Besteuerung der Versicherungsverträge in Europa 1998, Paris 1998, S. 43ff.; Holzheu, T.: Die Belastung von Versicherungsdienstleistungen mit Verkehrsteuern, a.a.O., S. 97ff.; KPMG (Hrsg.): Die indirekte Besteuerung von Versicherungsentgelten in Europa, New York u.a., 1995, S. 146f.; Kreuzler, U.; Nörig, H.: Lebensversicherung und Steuer, a.a.O., S. 238; Maute, W.; Steiner, M.: Steuern und Versicherungen, a.a.O., S. 42.

durch den Vertrag erfaßte Risiko belegen ist bzw. in dem die Verpflichtung aus dem Vertrag zu erfüllen ist.<sup>710</sup> Die Versicherungsteuer ist in diesem Land zu erheben und an den Fiskus dieses Landes abzuführen, unabhängig davon, wo das Versicherungsunternehmen seinen Sitz hat.<sup>711</sup>

Mit dem Territorialprinzip wird in der EU und den angeschlossenen EWR-Ländern grundsätzlich verhindert, daß durch unterschiedliche Steuersätze auf Versicherungsgeschäfte Verzerrungen im internationalen Wettbewerb entstehen. Auch im Verhältnis zur Schweiz werden Wettbewerbsverzerrungen vermieden. Versicherungsverträge, die zum Bestand eines unter der schweizerischen Aufsicht stehenden Versicherungsunternehmens gehören (einschließlich der Zweigniederlassungen ausländischer Versicherer), unterliegen der schweizerischen Versicherungsteuer. In gleicher Weise werden Prämienzahlungen für Versicherungsverträge besteuert, die ein schweizerischer Versicherungsnehmer an ein nicht der schweizerischen Aufsicht unterliegendes, ausländisches Versicherungsunternehmen leistet.<sup>712</sup> Die Versicherungsunternehmen, die um die gleichen Kunden konkurrieren, unterliegen also den gleichen steuerlichen Bedingungen.

Theoretisch sind mit diesen Regeln alle Möglichkeiten einer Wettbewerbsverzerrung beseitigt, denn ausländische Versicherer unterliegen wie inländische Versicherungsunternehmen der Pflicht, die inländische Versicherungsteuer auf die Versicherungsprämien zu erheben und an den inländischen Fiskus abzuführen. Es gibt nur wenige Ausnahmefälle, in denen steuerlich bedingte Wettbewerbsverzerrungen nicht vermieden werden können:

---

<sup>710</sup> Der Ort der Risikobelegenheit ist der gewöhnliche Aufenthaltsort des Versicherungsnehmers, sofern es sich um eine natürliche Person handelt. Ansonsten ist der Ort der Risikobelegenheit die Belegenheit des Unternehmens, der Betriebsstätte oder der versicherten Sache, auf die sich das Risiko bezieht. Weiter gibt es einige Sonderfälle:

1. Wenn sich der Versicherungsvertrag auf eine unbewegliche Sache bezieht, also insbesondere Grundstücke und Gebäude, ist der Ort der Belegenheit der Ort der Immobilie.
2. Fahrzeuge sind in dem Ort belegen, in dem sie ein Kennzeichen erhalten haben oder in dem sie in ein amtliches Register eingetragen sind.
3. Der Ort der Belegenheit der auf Reisen bezogenen Versicherungsverträge mit Vertragslaufzeiten bis zu vier Monaten ist der Ort des Vertragsabschlusses.

Siehe hierzu: KPMG (Hrsg.): Die indirekte Besteuerung von Versicherungsentgelten in Europa, a.a.O., S. 16f.; Luttmer, G.: Die Versicherungsteuer im europäischen Vergleich und die Risikobelegenheit in der Haftpflichtversicherung, in: Neue Wege des Versicherungsmanagements, FS zum 60. Geburtstag von Günter Schmidt, hrsg. von J.-M. Graf von der Schulenburg, Karlsruhe 1997, S. 297f.; Pering, W.: Steuerliche Aspekte im Zusammenhang mit Versicherungsverträgen, in: vp, (85) 1996, S. 185ff.

<sup>711</sup> Siehe hierzu: Holzheu, T.: Die Belastung von Versicherungsdienstleistungen mit Verkehrsteuern, a.a.O., S. 90f.

<sup>712</sup> Vgl. KPMG (Hrsg.): Die indirekte Besteuerung von Versicherungsentgelten in Europa, a.a.O., S. 146f.; Maute, W.; Steiner, M.: Steuern und Versicherungen, a.a.O., S. 42.

- Das klassische Beispiel ist die Besteuerung von Transportversicherungsverträgen für grenzüberschreitende Transporte. Da die Belegenheit des Risikos nicht eindeutig identifizierbar ist, kann die jeweils höhere Steuerbelastung durch eine Veränderung von Vertragskonditionen umgangen werden, indem statt Lieferung gemäß "cif" (cost, insurance, freight) Lieferungen nach "cfr" (cost und freight) vereinbart werden. Im ersten Fall muß der Lieferant, im zweiten Fall der Empfänger Versicherungsschutz beschaffen, der dann jeweils einer anderen Versicherungsteuer unterliegt.<sup>713</sup> Die im Vergleich zu anderen europäischen Ländern hohe steuerliche Belastung in der Bundesrepublik Deutschland hat zu massiven Ausweichreaktionen geführt, mit der Folge, daß die deutschen Transportversicherer massive Umsatzeinbrüche und der Fiskus einen deutlichen Rückgang an Einnahmen aus der Transportversicherungsteuer zu verzeichnen hatte. Als Reaktion auf diese Entwicklung hat der bundesdeutsche Gesetzgeber 1996 Versicherungen für grenzüberschreitende Transporte von der Versicherungsteuer befreit, so daß keine Wettbewerbsverzerrungen mehr entstehen können.
- Eine Umgehung der Versicherungsteuer ist möglich, wenn die Belegenheit der Risiken verändert werden kann.<sup>714</sup> Ein Beispiel einer Verlagerung der versicherten Risiken ist ein deutscher Spediteur, der ein Tochterunternehmen im Ausland gründet und dort seine Kraftfahrzeugflotte amtlich zuläßt. Eine Veränderung der Risikobelegenheit liegt auch im Falle eines Unternehmers vor, der Betriebsstätten im Ausland gründet, um unter anderem die deutsche Versicherungsteuer zu umgehen. Zudem gibt es Fälle, in denen die Risikobelegenheit nicht einfach zu bestimmen ist; etwa bei einer einheitlichen Haftpflichtversicherungspolice einer deutschen Muttergesellschaft für ihre Tochtergesellschaften im Ausland, die Bestandteil eines grenzüberschreitenden, internationalen Versicherungsschutzprogramms ist.<sup>715</sup> In solchen Fällen ist die Prämie auf die Risikobelegenheiten nach vernünftigen kaufmännischen Erwägungen aufzuteilen.<sup>716</sup> In welcher Weise dies geschieht, kann von der Höhe der Versicherungsteuer in den jeweiligen Ländern beeinflußt werden.
- Wenn ein Versicherungsvertrag im freien Dienstleistungsverkehr mit einem Unternehmen getätigt wurde, das in einem EU-/EWR-Staat niedergelassen ist, liegt es zumeist in der Verantwortung des Versicherungsunternehmens, die Steuer an den Fiskus des Lands der Risikobelegenheit abzuführen, denn nur teilweise ist in

---

<sup>713</sup> Vgl. Schultzendorff, D. von: Steuerfrei, in: FAZ vom 12.11.1996, S. B6.

<sup>714</sup> Vgl. Schrunner, A.: Versicherungsteuer als Standortproblem, a.a.O., S. 46.

<sup>715</sup> Vgl. Kapitel 4.2.2.6.

<sup>716</sup> Vgl. Luttmer, G.: Die Versicherungsteuer im europäischen Vergleich, a.a.O., S. 302f.

diesem Land ein Steuerrepräsentant zu bestellen.<sup>717</sup> Ist das nicht der Fall, ist es zweifelhaft, ob die Zugriffsmöglichkeit der inländischen Steuerbehörde auf den Versicherer im Ausland ausreicht, falls dieser der Pflicht zur Steuerabführung nicht nachkommt. Es besteht zwar eine Anzeigepflicht derartiger Verträge gegenüber den Steuerbehörden, aber deren Durchsetzbarkeit ist durchaus fraglich.<sup>718</sup>

Da Wettbewerbsverzerrungen entweder legale "Gestaltungen" der Risikolegenheiten oder illegale Praktiken voraussetzen, sind solche Effekte eher selten. Daher ist eine hohe Belastung der Prämien auf Versicherungsgeschäfte insbesondere im Hinblick auf die absolute Steuerbelastung der privaten Haushalte und der Unternehmen von Bedeutung, die diese Steuern letztlich zu tragen haben. Da die deutsche Versicherungssteuer im Vergleich hoch ist, zeigt sich hier ein deutlicher Standortnachteil.

Unter diesem Aspekt sind auch die Vorschläge der ehemaligen deutschen Bundesregierung zu bewerten, auch Lebensversicherungsverträge mit einer Versicherungssteuer von 3% für kapitalbildende Lebensversicherungen und von 15% für Risikolebensversicherungen zu belegen.<sup>719</sup> Hier bleibt abzuwarten, ob die im Herbst 1998 neu gewählte Bundesregierung diese Pläne wieder aufgreift.

### 5.7.6 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Steuern

Die Ergebnisse der Analyse des Standortfaktors Steuern zeigen, daß Versicherungsunternehmen, Versicherungsnehmer und Versicherungsgeschäfte in den Vergleichsländern jeweils sehr unterschiedlich mit Steuern belastet werden: Die Belastung der Versicherungsunternehmen in Deutschland mit Unternehmensteuern ist leicht überdurchschnittlich. Ein Standortnachteil ergibt sich insbesondere aus der Kombination relativ hoher Steuersätze und vergleichsweise vorteilhafter Regeln zur Ermittlung der Bemessungsgrundlage.<sup>720</sup> Die Besteuerung der deutschen Versicherungsnehmer ist durch im internationalen Vergleich umfangreiche Möglichkeiten der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Versicherungsprämien günstig. Hingegen ist die Steuerbelastung aus Versicherungsgeschäften, die überwiegend von den Versicherungsnehmern zu tragen ist, in Deutschland hoch. Unterschiede in den Versicherungssteuern in den

---

<sup>717</sup> Siehe hierzu: CEA (Hrsg.): Die indirekte Besteuerung der Versicherungsverträge in Europa a.a.O., S. 42ff.

<sup>718</sup> Vgl. Holzheu, T.: Die Belastung von Versicherungsdienstleistungen mit Verkehrsteuern, a.a.O., S. 72.

<sup>719</sup> Der Prozentsatz von 3% bei kapitalbildenden Lebensversicherungen resultiert daraus, daß ein Anteil von 80% der Gesamtprämie als fiktiver Sparanteil unterstellt wird, der nicht besteuert werden soll. Vgl. Michaels, B.: Versicherungswirtschaft: Rahmenbedingungen, Wettbewerb und Politik, in: VW, (52) 1997, Beilage zu H. 24, S. 10.

<sup>720</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.7.3.3.

Ländern führen aber grundsätzlich nicht zu Verzerrungen im internationalen Wettbewerb. Diese werden durch die Anknüpfung der Steuerpflicht an die Risikobelegenheit mit Ausnahme einiger Spezialfälle vermieden.

## **5.8 Internationalitätsfaktoren**

### **5.8.1 Bedeutung der Standortfaktorbereichs Internationalitätsfaktoren**

Die bisher behandelten Standortfaktorbereiche sind Merkmale eines Standorts, die sowohl bei nationalen als auch bei internationalen Versicherungsgeschäften eine Rolle spielen. Die Internationalitätsfaktoren sind nur für die internationalen Versicherungsgeschäfte relevant, bei denen entweder Versicherungsunternehmen, Versicherungsnehmer oder die versicherten Risiken abweichende nationale Standorte haben.

Internationalitätsfaktoren sind Standortfaktoren eines Landes, die den Eintritt in einen Markt erschweren oder erleichtern. Daher sind sie bei den absatzorientierten Standortentscheidungen von besonderer Bedeutung, die hauptsächlich im Zuge von Internationalisierungsstrategien bestehender Versicherer, aber auch bei der Neugründung von Versicherungsunternehmen durch Investoren getroffen werden.

Durch Internationalitätsfaktoren können auch standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen entstehen, wenn zwei Versicherer um die gleichen Kunden konkurrieren und durch abweichende nationale Standorte unterschiedlichen Ausprägungen der Internationalitätsfaktoren unterliegen. Deutlich wird dies am Beispiel eines Versicherungsnehmers in einem Land A, der Produkte eines Versicherers in Land B und in Land C vergleicht, denn die Preis-/Leistungsrelationen der angebotenen Produkte werden durch die Wechselkurse der beiden Länder beeinflusst.

### 5.8.2 Angebotsstrukturen

Beim Eintritt in einen ausländischen Markt muß ein Versicherungsunternehmen über die institutionelle Form der Marktbearbeitung (freier Dienstleistungsverkehr, Niederlassung oder Tochtergesellschaften) und über die Markteintrittsmethode (Eigenaufbau, Kooperation oder Akquisition) entscheiden.<sup>721</sup> Die verschiedenen Markteintrittsmethoden weisen unterschiedliche Vorteils-/Nachteils-Profile auf:

	Eigenaufbau	Kooperation	Akquisition
Kapitalbedarf	mittel	gering	hoch
Zeitbedarf bei der Realisierung von Wachstumspotentialen	hoch	mittel	gering
Ressourcenverfügbarkeit; insb. über Absatzorganisationen und Kenntnisse der ausl. Märkte	schlecht	gut	gut
Möglichkeiten der Umsetzung der Unternehmensstrategie des internationalisierenden Unternehmens	gut	niedrig	gut

Abb. 58: Vorteils-/Nachteilsprofile der Markteintrittsmethoden<sup>722</sup>

Der Eigenaufbau ist immer dann besonders schwierig, wenn der ausländische Markt relativ gesättigt ist, im Ausland vom Heimatmarkt stark abweichende Marktstrukturen und -prozesse bestehen und exklusive Absatzverfahren dominieren, etwa der Absatz über Ausschließlichkeitsvertreter. In diesen Fällen sind Kooperation oder Akquisitionen häufig geeignetere Markteintrittsmethoden, weil sie einen rascheren Markteintritt ermöglichen als der Eigenaufbau, zumal damit gleichzeitig Kenntnisse über den jeweiligen Absatzmarkt erworben werden. Dabei wird die Akquisition von Versicherungsunternehmen der Kooperation häufig vorgezogen, weil Kooperationen zu starken Abstimmungsproblemen führen und dadurch instabil sind. Außerdem ist es bei Kooperationen kaum möglich, das kooperierende Unternehmen eng in die eigene Unternehmensstrategie einzubinden.

Bestimmte Ausprägungen der Angebotsstrukturen eines nationalen Versicherungsmarkts erschweren es ausländischen Versicherern, Kooperationspartner zu finden oder Anteile an ausländischen Versicherern in einer Höhe zu übernehmen, die eine Kontrolle der Unternehmenspolitik des übernommenen Versicherers ermöglicht.

<sup>721</sup> Weitere Markteintrittsmöglichkeiten, die durch die Matrix nicht abgebildet werden, sind Kooperationen mit Maklern im Ausland, die Akquisition von Maklern oder der Kauf von Versicherungsbeständen.

<sup>722</sup> Siehe hierzu: Attiger, P.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche, a.a.O., S. 37ff.; Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 264ff.

Dies kann ein gravierendes Markteintrittshemmnis für Versicherer bedeuten, die ihre Aktivität ins Ausland ausweiten wollen. Standortentscheidungen von Versicherungsunternehmen können dadurch maßgeblich beeinflusst werden. Dabei spielen folgende Faktoren eine besondere Rolle:

- Wesentlich ist die Anzahl der für eine Kooperation oder eine Übernahme in Frage kommenden Versicherungsunternehmen. Dazu sind in erster Linie die Einzelunternehmen oder die Konzernobergesellschaften zu rechnen, da Tochterunternehmen nicht gegen den Willen des Mutterunternehmens Kooperationen eingehen bzw. gekauft werden können.
- Bei bestimmten Rechtsformen ist ein Eigentümerwechsel aus formalrechtlichen oder faktischen Gründen nicht möglich. Dazu gehören Versicherer im Eigentum der Versicherungsnehmer in genossenschaftlichen Rechtsformen<sup>723</sup> sowie Versicherer in öffentlich-rechtlichen Rechtsformen.<sup>724</sup> Bei diesen Unternehmen kommen in der Regel nur Kooperationen in Frage.
- Schließlich kann der Markt für den Erwerb von Aktien, also der "Markt für Unternehmenskontrolle" schlecht entwickelt sein, beispielsweise durch ausgeprägte Überkreuzbeteiligungen, feste Beteiligungsverhältnisse und übernahmeverbindende Aktiengestaltungen.<sup>725</sup>

---

<sup>723</sup> Allerdings ist der Verkauf der Mitgliedsrechte an einem Versicherungsunternehmen durch die Versicherungsnehmer an ein anderes Unternehmen durchaus vorstellbar: Der Verkauf ist lediglich von der Zustimmung der Vertreterversammlung der Mitglieder abhängig, und dies ist eine Frage des Preises, der für die Abgabe der Mitgliedschaftsrechte bezahlt wird. Eine Umwandlung in eine Aktiengesellschaft ist jedoch erforderlich.

<sup>724</sup> Ein Verkauf durch die öffentliche Hand an private Investoren setzt die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft voraus.

<sup>725</sup> Vgl. Bellendorf, H.: Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 228f.

In der folgenden Tabelle sind einige Merkmale der Angebotsstrukturen der Versicherungsmärkte der Vergleichsländer zusammengefaßt:

	Anzahl VU	davon AG		Konzentration, gemessen am Marktanteil der 10 größten VU	
		Anzahl <sup>1</sup>	%	LebensV	Nicht-LebensV
Deutschland	719	326	45,3	46,1%	35,6%
Frankreich	570	258 <sup>1</sup>	45,3	69,8%	61,7%
Großbritannien	818	k.A.	k.A.	45,8%	45,1%
Luxemburg	94	k.A.	k.A.	100,0%	96,0%
Niederlande	506	228 <sup>1</sup>	45,1	74,0%	57,0%
Schweiz	163	k.A.	k.A.	82,8%	74,9%

<sup>1</sup> Werte für 1995; aktuellere Daten sind nicht verfügbar.

Abb. 59: Angebotsstrukturen 1996<sup>726</sup>

Die Anzahl der Unternehmen ist mit Vorbehalt zu interpretieren, da darin auch die Tochtergesellschaften enthalten sind, die zu Versicherungskonzernen gehören; die Anzahl der Rechtseinheiten entspricht also nicht der Anzahl der Wirtschaftseinheiten.<sup>727</sup> Informationen über die Anzahl der Wirtschaftseinheiten in den Vergleichsländern liegen aber nicht vor, so daß nur die Anzahl der Einzelunternehmen verwendet werden kann. Die Konzentrationsraten können als ein Hinweis auf die Möglichkeiten des Marktzugangs verwendet werden: Je weniger konzentriert ein Markt ist, desto mehr Unternehmen sind grundsätzlich geeignet, um mit einer Kooperation bzw. durch den Erwerb einen signifikanten Marktanteil zu erlangen.

Eine geringe Anzahl von Versicherungsunternehmen gibt es in Luxemburg und in der Schweiz. In den Niederlanden ist die Anzahl der Versicherungsunternehmen unter Berücksichtigung der Größe des Landes vergleichsweise hoch, insbesondere im Hinblick auf die akquisitionsfähigen Aktiengesellschaften. Dies kann auf die traditionelle Offenheit des niederländischen Markts zurückzuführen sein. In den großen Ver-

<sup>726</sup> Vgl. Bardwell, D.; Rooley, R.: European insurance handbook, a.a.O., S. 168; CEA (Hrsg.): European Insurance in Figures 1997, a.a.O., S.12ff.; BAV (Hrsg.): Geschäftsbericht 1996, Teil B, Berlin 1997, S. A 23; Vermaat, A. J.: Insurance company ownership in the Netherlands: implications for corporate governance and competition, hrsg. von der Verzekeringkamer, Apeldoorn 1997, S. 17.

<sup>727</sup> Beispielsweise besitzen im deutschen Erstversicherungsmarkt 69 Wirtschaftseinheiten (Konzerne und Einzelunternehmen), die 344 Einzelunternehmen umfassen, einen Marktanteil von 99,2%. Die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen, die jeweils in regional begrenzten Gebieten tätig sind, wurden dabei als ein Anbieter gezählt. Siehe hierzu: Famy, D.; Eurich, A.; Heimes, K.: Die Marktanteile der Anbieter (Versicherungsgruppen, Versicherungskonzerne, Einzelunternehmen) auf dem deutschen Erstversicherungsmarkt im Jahr 1997 und in den Jahren 1992 bis 1997, Mitteilungen 3/98 aus dem Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln, Köln 1998, S. 4f.



sicherungsländern Deutschland, Frankreich und Großbritannien gibt es deutlich mehr Unternehmen, aber - soweit Daten vorhanden sind - verhältnismäßig weniger Aktiengesellschaften. Die Marktanteile der 10 größten Lebensversicherungs- und Nicht-Lebensversicherungsunternehmen sind in Luxemburg, Frankreich, den Niederlanden und in der Schweiz hoch. In diesen Ländern, besonders in Frankreich und den Niederlanden, gibt es etliche große Versicherungsunternehmen. Eine Akquisition, die einen guten Marktzugang ermöglichen würde, ist aber nur bei wenigen Unternehmen möglich. Die geringeren Konzentrationsraten in Deutschland und in Großbritannien deuten auf einen stärker fragmentierten und somit markteintrittsfreundlicheren Markt hin.

Empirisch schwer überprüfbar ist die Frage, ob der Markt für den Erwerb von Unternehmen in den einzelnen Ländern gut oder schlecht entwickelt ist. Dazu wäre eine detaillierte Untersuchung der einzelnen Märkte, der aktienrechtlichen Grundlagen sowie der Beteiligungsstrukturen erforderlich. Deshalb sind an dieser Stelle nur einige Tendenzaussagen möglich: In Deutschland ist der Erwerb einer Versicherungs-Aktiengesellschaft durch eine feindliche Übernahme am Kapitalmarkt kaum möglich. Die Anteile an Versicherungs-Aktiengesellschaften werden größtenteils von anderen Unternehmen gehalten, vor allem von Versicherern oder Banken.<sup>728</sup> Das gilt auch für börsennotierte Versicherungsunternehmen. Der Anteil der im Streubesitz gehaltenen Aktien am Grundkapital aller börsennotierter Versicherungsunternehmen macht Ende 1997 nur 23,2% aus; nur bei acht der 36 börsennotierten Versicherungsunternehmen oder -holdings übersteigt der Streubesitz 25%.<sup>729</sup> Potentielle Erwerber eines deutschen Versicherungsunternehmens müssen daher überwiegend in Verhandlungen mit den Aktionären des Unternehmens treten. Abgesehen von einem gegenüber dem Börsenkurs meist erhöhten Kaufpreis fallen bei einem solchen Erwerb zusätzliche Transaktionskosten an, z.B. Verhandlungskosten.<sup>730</sup> Auch die von deutschen Versicherungs-Aktiengesellschaften häufig gewählten Aktiengestaltungen, die vinkulierten Namensaktien, können eine Unternehmensübernahme verhindern, da der Erwerb dieser Aktien an die Zustimmung des Vorstands und/oder des Aufsichtsrats der Aktiengesellschaft gebunden ist.

---

<sup>728</sup> Dieser Sachverhalt trifft nicht nur auf deutsche Versicherungsunternehmen zu, sondern auch auf Unternehmen anderer Wirtschaftssektoren. Siehe hierzu: Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestition, a.a.O., S. 74f.; Jost, T.: Direktinvestitionen und Standort Deutschland, a.a.O., S. 38.

<sup>729</sup> Siehe hierzu: Häusele, S.: Die Kommunikation der Versicherungsunternehmen mit ihren Kapitalgebern: Investor Relations von Versicherungsunternehmen, in: Marktforschung & Management, (42) 1998, S. 94.

<sup>730</sup> Vgl. Klodt, H.; Maurer, R.: Internationale Direktinvestitionen, a.a.O., S. 27f.

Ähnlich schwierig ist der Unternehmenserwerb in der Schweiz. Erstens ist die Verflechtung der (Versicherungs-)Unternehmen in der Schweiz hoch.<sup>731</sup> Zweitens kann der Erwerb der Kontrolle über schweizerische Unternehmen durch rechtliche Gestaltungen behindert werden. In den Unternehmenssätzen der schweizerischen Versicherer kann vorgesehen sein, daß von einem Aktionär nur drei Prozent der Stimmrechte ausgeübt werden dürfen, auch wenn der tatsächliche Aktienbesitz höher ist.<sup>732</sup> In den Niederlanden wird der Versicherungsmarkt von wenigen großen Versicherern dominiert, die häufig zu einem Allfinanzkonzern gehören.<sup>733</sup> Außerdem ist der Markt für Unternehmenskontrolle schlecht entwickelt: Durch den Einsatz bestimmter Instrumente, beispielsweise Vorzugsaktien oder maximale Stimmrechte, kommen feindliche Übernahmen kaum vor.<sup>734</sup> Auch die Erfahrungen bei Übernahmen französischer Versicherer in der jüngeren Vergangenheit haben gezeigt, daß dort politische und aufsichtsrechtliche Interessen eine wichtige Rolle spielen.<sup>735</sup> Britische Versicherer sind dem Risiko feindlicher Übernahmen deutlich stärker ausgesetzt, weil die Beteiligungsverflechtungen zwischen den Versicherern bzw. zwischen Versicherungen und Banken nicht so stark ausgeprägt sind und weil britischen Versicherern keine (aktienrechtlichen) Möglichkeiten zur Verfügung stehen, Stimmrechte für bestimmte Aktionärsgruppen zu beschränken oder den Aktienerwerb zu untersagen.<sup>736</sup>

Insgesamt weist die Auswertung der vorhandenen Daten darauf hin, daß der Kauf von Unternehmen bzw. Unternehmensanteilen oder die Gewinnung von Kooperationspartnern in der Schweiz und in Luxemburg schwierig ist. Der Eigenaufbau von Tochterunternehmen, Niederlassungen oder der grenzüberschreitende Dienstleistungsverkehr sind in diesen Ländern die geeignetere Markteintrittsstrategie. In den Niederlanden, in Frankreich und in Deutschland sind potentielle Kooperationspartner und Übernahmekandidaten grundsätzlich vorhanden. Der Erwerb von Versicherungsunternehmen ist allerdings regelmäßig nur über direkte Verhandlungen mit den Eigentümern möglich, nicht aber durch feindliche Übernahmen. Dadurch können Markteintritte ausländischer Versicherer behindert oder verhindert werden.

---

<sup>731</sup> Vgl. *Insurance in the EU and Switzerland*, a.a.O., S. 355ff.

<sup>732</sup> Vgl. *ebenda*, a.a.O., S. 362.

<sup>733</sup> Vgl. *Datamonitor* (Hrsg.): *Insurance in Belgium and the Netherlands*, a.a.O., S. 44f.

<sup>734</sup> Vgl. Vermaat, A. J.: *Insurance company ownership in the Netherlands*, a.a.O., S. 23.

<sup>735</sup> Vgl. Mills, M.: *France's non-life nightmare*, in: *Reinsurance*, (29) 1998, H. 6, S. 36.

<sup>736</sup> Vgl. Carter, R. L.: *The UK insurance industry and the European Community*, a.a.O., S. 160.

### 5.8.3 Nationale Versicherungskulturen

Kultur ist die "kollektive Programmierung des Geistes, die die Mitglieder einer Gruppe oder Kategorie von Menschen von einer anderen unterscheidet."<sup>737</sup> Sie äußert sich in erlernten, gemeinsamen Denk-, Fühl- und Handlungsmustern. Die Kultur beeinflusst auch die Verhaltensweisen der Menschen im Wirtschaftsleben und den institutionellen Rahmen, in dem sich diese Verhaltensweisen vollziehen. Auf diese Weise sind kulturelle Faktoren untrennbar mit wirtschaftlichen Aspekten verbunden, insbesondere im internationalen Wettbewerb, in dem unterschiedliche Kulturen wirtschaftlich miteinander konkurrieren.<sup>738</sup>

Auf Versicherungsmärkten entwickelt sich eine Teilkultur. Sie äußert sich in den versicherungsspezifischen Strukturen der Anbieter und Nachfrager, den gehandelten Produkten, Sortimenten, Preisen und den Verhaltensweisen der Marktparteien, die ihrerseits von nicht versicherungsspezifischen Sachverhalten beeinflusst werden, etwa dem generellen Kultur- und Wertesystem, dem Wirtschafts- und Rechtssystem eines Landes oder der Sprache.<sup>739</sup> Nicht immer sind diese nationalen Kulturräume mit den jeweiligen politischen Landesgrenzen identisch. Analog zu anderen Teilbereichen der Kultur, z.B. der Eßkultur, erstrecken sich die Versicherungskulturen über die Landesgrenzen, vor allem in grenznahen Gebieten. Zudem können innerhalb eines nationalen Raums unterschiedliche Versicherungskulturen bestehen.<sup>740</sup> Das Ausmaß der Differenzen der nationalen Versicherungskulturen variiert bei verschiedenen Gruppen der Versicherungsnehmer. Sie sind bei europa- oder weltweit tätigen, gewerblichen Versicherungsnehmern geringer als im Privatkundengeschäft. Auch im Zeitablauf ist eine weitere Angleichung der Versicherungskulturen im industriellen Geschäft schneller zu erwarten als im Privatkundengeschäft.<sup>741</sup>

Versicherungskulturen werden durch eine Vielzahl von Elementen beeinflusst, von denen viele gleichermaßen Ausdruck und Ursache der nationalen Kulturen sind. Daher ist die Bedeutung der nationalen Versicherungskultur als Standortfaktor recht unscharf, zumal Einzelelemente an anderer Stelle als eigenständige Standortfaktoren behandelt werden. Beispielsweise ist das Versicherungsvermittlungssystem in einem Land Element und Ausdruck der nationalen Versicherungskultur, weil sich darin die typischen Verhaltensweisen der Versicherungsnehmer bei der Beschaffung und der Versicherungsunternehmen beim Absatz von Versicherungsprodukten widerspiegeln.

---

<sup>737</sup> Hofstede, G.: *Interkulturelle Zusammenarbeit: Kulturen - Organisationen - Management*, Wiesbaden 1993, S. 18ff.

<sup>738</sup> Vgl. Porter, M.: *Nationale Wettbewerbsvorteile*, a.a.O., S. 153.

<sup>739</sup> Siehe hierzu: Famy, D.: *Globalisierungsstrategien*, a.a.O., S. 268f.

<sup>740</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: *Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 69f.

<sup>741</sup> Vgl. Famy, D.: *Globalisierungsstrategien*, a.a.O., S. 271.

Nur in wenigen Fällen können nationale Versicherungskulturen als generelle, eigenständige Standortfaktoren bezeichnet werden, die besonderen Einfluß auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit bzw. die Attraktivität eines Standorts ausüben. Unterschiedliche Versicherungskulturen stellen ein Markteintrittshindernis in ausländische Märkte dar, da sich ein Versicherer in der Regel an die Kultur im Ausland anpassen muß, um Marktakzeptanz zu erlangen.<sup>742</sup> Das gilt insbesondere beim Eigenaufbau der Auslandsaktivität, weniger für Kooperationen oder für Akquisitionen, weil in diesen Fällen die Versicherungskultur des kooperierenden bzw. gekauften Unternehmens genutzt bzw. erworben werden kann.<sup>743</sup> Umgekehrt wird die durch Eigenaufbau vollzogene Aufnahme der Geschäftstätigkeit im Ausland vereinfacht, wenn sich die nationalen Versicherungskulturen zweier Länder ähneln. In diesem Fall führt der Standortfaktor Versicherungskultur dazu, daß ein Land als Standort für Produktion und Absatz attraktiver wird als Länder mit gänzlich anderen Kulturen.

Welche Vorteile durch übereinstimmende Versicherungskulturen entstehen, zeigt der sogenannte kleine Grenzverkehr, also der grenzüberschreitende Absatz von Versicherungsprodukten in Grenzregionen, der durch übereinstimmende (versicherung-)kulturelle Wurzeln begünstigt wird. Ein weiterer Beleg ist, daß Versicherer hauptsächlich in Nachbarländern mit ähnlichen Kulturen tätig werden.<sup>744</sup>

Neben diesem generellen Zusammenhang können bestimmte Einzelelemente der nationalen Versicherungskulturen die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Versicherungsunternehmen und die Standortattraktivität verändern:

- Ein wichtiges Element der Versicherungskultur sind Eigenschaften eines Versicherungsmarkts, die das Vertrauen der Nachfrager in die Leistungsversprechen der Versicherer stärken. Beispielsweise ist das Image der schweizerische Versicherungswirtschaft hervorragend. Dieses wird vor allem durch den Imagetransfer der schweizerischen Bankenwirtschaft und von allgemeinen Eigenschaften, die den Schweizern zugewiesen werden, zum Beispiel Zuverlässigkeit, gefördert.
- Ein weiteres, wichtiges Element der nationalen Versicherungskulturen sind die Vertragslaufzeiten, die sich einerseits aus bestimmten rechtlichen Merkmalen, andererseits aus faktischen Verhaltensweisen ergeben. Hier spielt insbesondere eine Rolle, ob Versicherungsnehmer die Preis-/Leistungsrelation von Versicherungsverträgen regelmäßig überprüfen und den Versicherer gegebenenfalls wechseln, oder ob eher passive Verhaltensweisen vorherrschen, bei der Versicherungsverträ-

---

<sup>742</sup> Vgl. Farny, D.: Realität und Szenarien, a.a.O., S. 3-17, S. 5f.

<sup>743</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 213 und S. 265.

<sup>744</sup> Vgl. Eurostat (Hrsg.): Versicherungsunternehmen drängen auf den internationalen Markt, a.a.O., S. 6.

ge stillschweigend verlängert werden. Wenn Versicherungsnehmer keine regelmäßige Prüfung ihrer Versicherungsverhältnisse vornehmen, kann ein neu in den Markt eintretender Versicherer nur schwer Marktanteile gewinnen.<sup>745</sup> In Deutschland herrschen faktisch lange Vertragslaufzeiten vor, die lediglich in der Lebensversicherung und der substitutiven, nach Art der Lebensversicherung betriebenen Krankenversicherung durch die Natur und die Technik der Geschäfte bedingt sind. In den Sparten der Schaden-/Unfallversicherung sind die langen Vertragslaufzeiten das Ergebnis der Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte, die unter anderem durch die bis in die jüngere Vergangenheit zulässigen vertraglichen Laufzeiten von 10 Jahren geprägt worden sind. Auch in der Schweiz wird es im allgemeinen als unbedenklich empfunden, wenn in der Nicht-Lebensversicherung Verträge mit Laufzeiten über fünf bis zehn Jahren abgeschlossen werden. Dort sind stillschweigende Verlängerungen der Verträge beim Ablauf ebenfalls üblich.<sup>746</sup> In anderen EU-Mitgliedstaaten sind langfristige Verträge mit Ausnahme der Lebensversicherung eher ungewöhnlich; in Großbritannien werden Versicherungsverträge generell nicht stillschweigend erneuert, sondern müssen von den Vertragsparteien neu geschlossen werden.<sup>747</sup> Daher kann der Kulturfaktor Vertragslaufzeiten die Attraktivität Deutschlands und der Schweiz für neu in den Markt eintretende Versicherer reduzieren.

#### 5.8.4 Geographische Lage

Bei internationalen Versicherungsgeschäften entstehen Transport- und Kommunikationskosten. Dabei ist einerseits die Distanzüberwindung zwischen Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsnehmern, andererseits die Überwindung von Distanzen innerhalb des Versicherungsunternehmens zu unterscheiden. Diese ist in Abhängigkeit der unterschiedlichen Formen der Auslandsaktivitäten sehr unterschiedlich.

Beim grenzüberschreitenden Handel mit dem immateriellen Gut Versicherungsschutz ist das Risikogeschäft, abgesehen etwa von der Übermittlung von Beschreibungen des Versicherungsschutzes in Papierform, nahezu kostenlos transferierbar. Beim Dienstleistungsgeschäft ist Kommunikation erforderlich, die nur teilweise über Telekommunikation möglich ist. Deshalb muß eine physische Distanzüberwindung erfolgen, entweder über eine temporäre (Reisen) oder dauerhafte Verlagerung (Auslandsbüros, Niederlassungen etc.) von Produktionsfaktoren ins Ausland. Befin-

---

<sup>745</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt, a.a.O., S. 221.

<sup>746</sup> Vgl. Hübner, U.: Rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbs, a.a.O., S. 169f.

<sup>747</sup> Vgl. Rabe, T.: Liberalisierung und Deregulierung, a.a.O., S. 235.

den sich Unternehmensstandorte eines Versicherers im Inland und im Ausland, fallen ebenfalls Transport- und Kommunikationskosten an, wenn zwischen dem Standort des Versicherers im Stammland und dem Standort der Auslandsorganisation kommuniziert werden muß oder Mitarbeiter zu verschiedenen Standorten reisen müssen.<sup>748</sup>

Die geographische Nähe von Ländern fördert also im Hinblick auf Transport- und Kommunikationskosten die Aufnahme und das Betreiben von internationalen Versicherungsgeschäften. Wenn Versicherer im Ausland tätig sind, entsteht für Versicherer aus geographisch näher liegenden im Vergleich zu Versicherern aus weiter entfernten Ländern ein standortbedingter Wettbewerbsvorteil. Die Bedeutung dieses Standortfaktors ist jedoch als gering einzuschätzen, zumal sich die Kommunikations- und Transportmöglichkeiten im Zeitverlauf verbessern und verbilligen.<sup>749</sup>

Im Hinblick auf die Standortattraktivität kann im Verhältnis der Vergleichsländer aufgrund der geographischen Lage kein absoluter Vor- oder Nachteil erkannt werden; denn dieser hängt davon ab, welches Land das Ausgangsland des Versicherungsunternehmens und welches Land das Zielland der Auslandsaktivität ist. Allenfalls Deutschland, Frankreich, Luxemburg und die Niederlande könnten aufgrund ihrer zentralen geographischen Lage innerhalb Europas leichte Vorteile besitzen.

### 5.8.5 Sprache

Übereinstimmende Landessprachen erleichtern die Kommunikation von Versicherern und Versicherungsnehmern und damit die Aufnahme von grenzüberschreitenden Geschäften. Unterschiedliche Sprachen sind beim freien Dienstleistungsverkehr im Massengeschäft gravierende Geschäftshemmnisse, die vom Versicherer letztlich nur überwunden werden können, indem Beratungs- und Abwicklungskapazitäten verfügbar gehalten werden, die in der Sprache des Versicherungsnehmers kommunizieren können. Außerdem ist es erforderlich, daß Produkte in der Sprache des Tätigkeitslandes angeboten werden (Vertragsbedingungen, Informationen etc.).<sup>750</sup>

Wird ein Versicherungsunternehmen über eine Tochtergesellschaft oder eine Niederlassung im Ausland tätig, wird die Gründung oder der Kauf einer Niederlassung oder einer Tochtergesellschaft im Ausland durch gleiche Sprachen des Investor- und

---

<sup>748</sup> Vgl. Bawcutt, P. A.: Captive insurance companies, a.a.O., S. 117.

<sup>749</sup> Vgl. Baron, T.: Bestimmungsgründe, a.a.O., S. 210.

<sup>750</sup> Die Sprachkenntnisse sind eine wesentliche Bedingung für Vertragsabschlüsse im sogenannten "kleinen Grenzverkehr". Vgl. Robischon, C.: Assurance frontalière: La LPS reste un leurre pour les agents lorrains, in: L'Argus, 1998, Nr. 6570, S. 34.

des Investitionslandes erleichtert. Auch die unternehmensinterne Kommunikation zwischen dem Mutter- bzw. Stammunternehmen mit dem Tochterunternehmen bzw. der Niederlassung ist einfacher. Ansonsten sind sprachliche Differenzen beim Kontakt mit dem Kunden unerheblich, denn in Niederlassungen und Tochtergesellschaften werden ohnehin vorwiegend Mitarbeiter der Nationalität des Tätigkeitslandes beschäftigt, so daß Kommunikationsschwierigkeiten mit den Versicherungsnehmern nicht entstehen können.

Rechtliche Erfordernisse über die in Versicherungsvertragsverhältnissen zu verwendende Sprache existieren nur in einigen Bereichen. So gilt für die Informationspflichten der Versicherer beim Vertragsabschluß in der Lebensversicherung, daß die Information in der Amtssprache des Landes der Verpflichtung zu geben ist, also in der Regel des Landes, in dem der Versicherungsnehmer seinen Wohnsitz hat. Ansonsten gibt es lediglich eine Empfehlung des Verbands der Europäischen Versicherer, welche Sprache den Versicherungsverträgen zugrunde liegen sollte. Im wesentlichen wird bei Großrisiken Sprachwahlfreiheit eingeräumt, bei Massenrisiken sowie bei Pflichtversicherungen wird die Verwendung der Sprache des Landes empfohlen, in der das versicherte Risiko belegen ist bzw. das die Versicherungspflicht vorschreibt.<sup>751</sup>

Aufgrund der faktischen Erfordernisse und der rechtlichen Regelungen haben Versicherungsunternehmen, die in Ländern mit übereinstimmender Landessprache tätig werden, einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Unternehmen aus Ländern, in denen eine andere Sprache gesprochen wird. Für Versicherer ist daher auch die Standortattraktivität der Länder mit übereinstimmender Sprache höher.

---

<sup>751</sup> Siehe hierzu: Empfehlung des CEA: Der Gebrauch der Sprachen in Versicherungsverträgen bei Abschluß im Rahmen der Niederlassungs- oder der Dienstleistungsfreiheit in der Gemeinschaft, in: CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Lebensversicherung: Vademekum für den Lebensversicherer im System der einheitlichen Zulassung, Paris 1997, S. 65ff.

In nachfolgender Tabelle sind die jeweiligen Landessprachen und die dort vermuteten Fremdsprachenkenntnisse verzeichnet. Dabei werden nur die Fremdsprachen genannt, in denen ein großer Teil der erwerbstätigen Bevölkerung zumindest Grundkenntnisse besitzt.

Land	Landessprache	Fremdsprachenkenntnisse
Deutschland	Deutsch	Englisch
Frankreich	Französisch	-
Großbritannien	Englisch	-
Irland	Englisch, Irisch	-
Luxemburg	Luxemburgisch, Französisch	Deutsch, Englisch, Niederländisch
Niederlande	Niederländisch	Deutsch, Englisch
Schweiz	Deutsch, Französisch, Italienisch	-

Abb. 60: Landessprachen und Fremdsprachenkenntnisse

Aus der historischen Entwicklung der Schweiz hat sich ergeben, daß ihre Bewohner häufig zwei oder sogar drei der Landessprachen Deutsch, Französisch oder Italienisch sprechen. Von dieser Mehrsprachlichkeit profitieren die Schweiz im Standortwettbewerb und die schweizerischen Unternehmen im internationalen Wettbewerb. In Luxemburg fördern die geringe Größe und die zentrale innereuropäische Lage des Landes die Fremdsprachenkenntnisse seiner Bewohner: Luxemburgisch als Landessprache ist von geringer Bedeutung, Französisch ist die offizielle Landessprache, Deutsch und Englisch haben sich als Geschäftssprache etabliert.<sup>752</sup> Auch in den Niederlanden sind die Fremdsprachenkenntnisse als hoch einzuschätzen, vor allem Englischkenntnisse sind weit verbreitet.<sup>753</sup> Großbritannien und dem IFSC in Dublin, Irland, kommt zugute, daß Englisch im Geschäftsverkehr Weltsprache ist.<sup>754</sup> Dadurch wird die Auslandsaktivität von angelsächsischen Versicherern zumindest sprachlich erleichtert.<sup>755</sup> Außerdem führt diese Tatsache zu Vorteilen Großbritanniens und Irlands im Standortwettbewerb, wenn Unternehmen anderer Kontinente, insbesondere aus Asien oder Nordamerika, einen Standort in einem europäischen Land suchen, von dem aus sie den gesamten europäischen Markt bearbeiten können.<sup>756</sup>

<sup>752</sup> Vgl. Warth, W. P.: Luxemburg und das europäische Versicherungsgeschäft, a.a.O., S. 189.

<sup>753</sup> Vgl. Bellendorf, T.: Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 227.

<sup>754</sup> Vgl. Attiger, P.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche, a.a.O., S. 95.

<sup>755</sup> Vgl. Möller-Gothard, E.: Chancen und Risiken im Auslandsgeschäft, in: VW, (39) 1984, S. 45.

<sup>756</sup> Vgl. Möller, K. P.: Standort Deutschland ohne Industrie?, a.a.O., S. 59f.



Bei dem Vergleich wird deutlich, daß sprachlich bedingte Vorteile häufig nicht generell gültig sind, sondern sich speziell für Tätigkeiten in bestimmten Zielländern ergeben, wenn sie von Unternehmen aus bestimmten Ausgangsländern durchgeführt werden. So kann beispielsweise die Schweiz Vorteile im Hinblick auf die Tätigkeits- oder Herkunftsländer Frankreich, Deutschland und Italien verbuchen, nicht aber in bezug auf Großbritannien. Im Verhältnis zu Großbritannien haben beispielsweise die Niederlande Vorteile gegenüber der Schweiz.

Insgesamt ist die Bedeutung abweichender Landessprachen stark von der Form der Auslandsaktivität der Versicherungsunternehmen abhängig. Die Wirkung auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsunternehmen bzw. die Standortattraktivität ist im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr größer als bei der Auslandsaktivität über Niederlassungen oder Tochterunternehmen.

## **5.8.6 Wechselkurse**

### **5.8.6.1 Vorbemerkungen**

Wechselkurse wirken sich auf die unterschiedlichen Möglichkeiten von Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern aus, internationale Versicherungsgeschäfte zu betreiben. Dabei ist die Entwicklung der Wechselkurse im Hinblick auf die zwei Formen der Internationalisierung differenziert zu betrachten. Je nach der Wechselkursituation werden die Formen der Internationalisierung begünstigt oder erschwert. Deshalb wird die Bedeutung der Wechselkurse im folgenden getrennt für den Absatz von Versicherungsgeschäften im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr (Export von Versicherungsschutz) und für die partielle oder vollständige Produktion im Ausland (Direktinvestitionen im Ausland) behandelt.

Generell sind Systeme mit flexiblen und solche mit festen Wechselkursen zu unterscheiden. Bei flexiblen Wechselkurssystemen bildet sich der Preis der Währung durch das Angebot und die Nachfrage nach einer Währung auf den Devisenmärkten. Bei festen Wechselkursen wird das Austauschverhältnis zwischen Währungen durch politischen Entscheidungsträgern festgelegt.<sup>757</sup> Da im Verhältnis von Industrienationen flexible Wechselkurse vorherrschen, werden feste Wechselkurse im folgenden vernachlässigt.

Durch die Realisierung der Europäischen Währungsunion verändert sich die Wechselkursproblematik für einen Großteil der europäischen Länder grundlegend. Um die Auswirkungen der Wechselkurse in der Vergangenheit und die zukünftige Bedeutung

---

<sup>757</sup> Siehe hierzu: Rose, K.; Sauernheimer, K.: *Theorie der Außenwirtschaft*, a.a.O., S. 39ff.

für die nicht an der EWU teilnehmenden Länder zu erfassen, erfolgt zunächst eine grundlegende Analyse der theoretischen und empirischen Bedeutung der Wechselkurse. Im Anschluß werden die Auswirkungen der EWU diskutiert.

### **5.8.6.2 Bedeutung des Standortfaktors Wechselkurse**

#### **5.8.6.2.1 Bedeutung des Standortfaktors Wechselkurse für Direktinvestitionen von Versicherungsunternehmen**

In Abhandlungen zum Standortwettbewerb steht der Einfluß der Wechselkursänderungen auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exporte eines Landes häufig im Vordergrund. Das entspricht nicht der Realität der internationalen Arbeitsteilung auf Versicherungsmärkten, da sich der grenzüberschreitende Dienstleistungsverkehr nur in wenigen Geschäftsfeldern zum Absatz von Versicherungsgeschäften eignet.

Die Kosten von Direktinvestitionen für den Aufbau von Produktions- und Absatzkapazitäten im Ausland werden durch die Veränderung von Wechselkursen beeinflusst.<sup>758</sup> Eine Aufwertung (Abwertung) der Inlandswährung verbilligt (verteuert) die Direktinvestitionen im Ausland, unabhängig davon, ob die Direktinvestitionen im Rahmen des Eigenaufbaus oder des Erwerbs eines Versicherungsunternehmens erfolgen. Deshalb ist die Höhe des Wechselkurses ein Standortfaktor, der die Attraktivität eines Standorts für die Auslandsaktivitäten beeinflussen kann. Beispielsweise werden bei einem typischen Internationalisierungsprozeß zunächst grenzüberschreitende Geschäfte getätigt und erst später Produktionskapazitäten vor Ort aufgebaut. Die dafür erforderlichen Investitionen können zurückgehalten werden, bis sich die Wechselkursverhältnisse für das investierende Unternehmen günstig darstellen.

Neben der absoluten Höhe der Wechselkurse spielt auch ihre Volatilität eine Rolle für die Entscheidung von Versicherungsunternehmen, ob sie bei ihrem Auslandsengagement die Form des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs oder der Produktion im Ausland wählen. Je nach Form der Auslandsaktivität sind die daraus folgenden Zahlungsströme unterschiedlich. Beim Dienstleistungsverkehr fließen vor allem Prämien- und Schadenzahlungen zwischen dem inländischen Versicherungsunternehmen und den ausländischen Versicherungsnehmern, die den Wechselkurschwankungen voll unterliegen. Zahlungsströme zwischen Niederlassungen oder Tochterunternehmen im Ausland und dem inländischen Mutterunternehmen sind neben dem Investitionskapital (insb. Eigenkapital) in erster Linie die periodischen Sal-

---

<sup>758</sup> Vgl. Schimanski, D.: Vor- und Nachteile flexibler Wechselkurse für das Produktionsgewerbe, in: Die Globalisierung der Finanzmärkte: Auswirkungen auf den Standort Deutschland, hrsg. von H. Büttner und P. Hampe, Mainz u.a., 1997, S. 31.

den aller Geschäftsvorfälle, entweder in Form von Dividendenzahlungen oder Verlustdeckungen.<sup>759</sup> Dadurch unterscheiden sich aber auch die mit diesen Zahlungsströmen verbundenen Währungsrisiken erheblich. Ein sehr volatiler Wechselkurs ist insofern ein Argument für den Aufbau oder den Erwerb eines Versicherungsunternehmens im Ausland, weil Wechselkursrisiken damit erheblich reduziert werden.

Insgesamt werden Direktinvestitionen von Versicherungsunternehmen im Ausland durch einen hohen (niedrigen) Außenwert und eine hohe (niedrige) Volatilität der Währung tendenziell gefördert (gebremst).

#### **5.8.6.2.2 Bedeutung des Standortfaktors Wechselkurse für den internationalen Handel mit Versicherungsschutz**

Bei der Produktion von Gütern in einem System flexibler Wechselkurse verteuert eine Aufwertung der nationalen Währung gegenüber der ausländischen Währung den in ausländischer Währung ausgedrückten Preis für im Inland produzierte Güter, umgekehrt bedeutet eine Abwertung eine Preisreduzierung für Ausländer. Damit wird die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen beeinflusst; für Unternehmen des aufwertenden Landes ergeben sich Nachteile, für das abwertende Land Vorteile im internationalen Wettbewerb.

Sofern im internationalen Handel mit Versicherungsschutz die Prämien in der Währung des Landes bezahlt werden, in dem das Versicherungsunternehmen seinen Sitz hat, wirken sich Wechselkursentwicklungen wie im produzierenden Gewerbe aus: Eine Aufwertung (Abwertung) der Währung des Sitzlandes des Versicherungsunternehmens führt zu einer Erhöhung (Verringerung) des Preises für den ausländischen Versicherungsnehmer.

Im Unterschied zum produzierenden Gewerbe ist es in der Versicherungswirtschaft aber wenig zweckmäßig, die Prämie in der Währung des Ausgangslandes zu vereinbaren. Die Leistung des Versicherers besteht darin, im Versicherungsfall eine bestimmte nominale Versicherungsleistung zu zahlen. Ist diese aus Sicht des Versicherungsnehmers in ausländischer Währung zu erbringen, entsteht für ihn ein Währungskursrisiko. Diese Übernahme widerspricht dem Grundcharakter des Versicherungsgeschäfts, das ja die Abgabe eines Risikos vom Versicherungsnehmer auf den Versicherer beinhaltet. Deshalb ist davon auszugehen, daß der überwiegende Teil der Versicherungsnehmer die Übernahme eines Wechselkursrisikos bei der Zahlung der Versicherungsleistung ablehnt. In diesem Fall ist es aber auch aus Sicht des Versiohe-

---

<sup>759</sup> Vgl. Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, a.a.O., S. 459f.

riers unzweckmäßig, die Prämie in einer anderen Währung zu erheben, denn die dem Vertrag zugrunde liegenden nominalen Größen, insbesondere der Erwartungswert des Risikos, wird in der Währung des Versicherungsnehmerlands ermittelt.<sup>760</sup>

Sofern Versicherungsgeschäfte aber in der Währung des Versicherungsnehmers fakturiert werden, ergeben sich bei Wechselkursänderungen andere Anpassungsmechanismen. Dies wird am Beispiel eines Versicherungsgeschäfts zwischen einem deutschen Versicherer und einem britischen Versicherungsnehmer für ein Risiko in Großbritannien deutlich, für das eine Prämie in britischen Pfund vereinbart ist: Eine Aufwertung der DM hat für den britischen Versicherungsnehmer zunächst keine Auswirkung, da der Preis des Versicherungsgeschäfts in britischen Pfund zu entrichten ist. Deshalb ist auch keine Veränderung der mengenmäßigen Nachfrage zu erwarten. Der Importwert der Versicherungsgeschäfte in britischen Pfund bleibt unverändert. Gleichzeitig sinkt das Prämienäquivalent in DM. Langfristig ist es dem deutschen Versicherer kaum möglich, den Preis des Versicherungsgeschäfts in britischen Pfund unverändert zu belassen, denn die Preise werden zumindest teilweise durch die Kosten der Produktionsorte bestimmt. Da die Betriebskosten in DM entstehen, aber durch die Prämien in britischen Pfund zu decken sind, sinken die in den Prämien enthaltenen Deckungsbeiträge für Betriebskosten in DM durch die Aufwertung der DM. Das Versicherungsunternehmen muß entweder die Gewinnerwartung aus dem Geschäft reduzieren oder die Prämie in britischen Pfund anheben. Durch die Aufwertung (Abwertung) sinkt (steigt) also die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen des Landes, dessen Währung aufgewertet (abgewertet) wurde.

---

<sup>760</sup> Vgl. Werner, W.: Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft, a.a.O., S. 101f.

Folgende Graphik verdeutlicht den Zusammenhang von Wechselkursänderungen und der Kalkulation der Prämie für das Versicherungsprodukt durch das Versicherungsunternehmen.

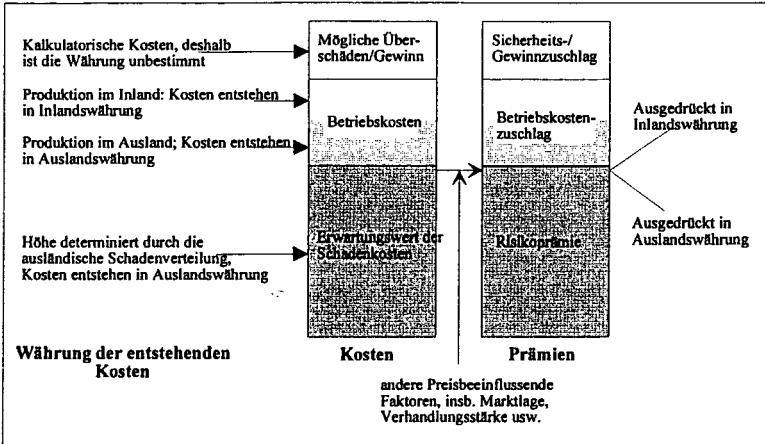


Abb. 61: Vereinfachtes Prämien-/Kostenmodell für internationale Versicherungsgeschäfte

Im Schaubild sind die originär in ausländischer Währung entstehenden Kosten grau, die in inländischer Währung entstehenden Kosten weiß gekennzeichnet. Die Risikokosten richten sich nach dem Schadenerwartungswert, der aus der übernommenen Schadenverteilung folgt. Die Währung, in der der Schadenerwartungswert ausgedrückt wird, richtet sich nach dem Ort des versicherten Risikos bzw. des Versicherungsnehmers. Wechselkursschwankungen werden also dadurch ausgeglichen, daß die Leistung des Versicherungsnehmers (Prämienzahlungen) und die Gegenleistung des Versicherers (Übernahme der Schadenverteilung) in der gleichen Währung erfolgen und somit den Wechselkursschwankungen gleichermaßen ausgesetzt sind. Deshalb sind Risikokosten und Risikoprämien unabhängig von Wechselkursschwankungen.<sup>761</sup> Der gleiche Zusammenhang gilt für die durch die Erstellung von Dienstleistungen im Land des Versicherungsnehmers verursachten Betriebskosten, nämlich insbesondere für Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Absatz von Produkten.<sup>762</sup> Anders sieht es bei den Betriebskosten aus, die im Inland für Dienstleistungen

<sup>761</sup> Bei einer Ergänzung des Prämien-/Kostenmodells um einen weiteren Bestandteil der Risikokosten, nämlich die Rückversicherung, bleibt diese Aussage im wesentlichen unverändert; denn die Währungsabhängigkeit der Kosten der Rückversicherungsgeschäfte kann auf die gleiche Weise erklärt werden.

<sup>762</sup> Vgl. Werner, W.: Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft, a.a.O., S. 106f.

an den Versicherungsnehmer im Ausland produziert werden; diese Betriebskosten fallen in inländischer Währung an und verändern insofern die in ausländischer Währung ausgedrückten Prämien.

Aufgrund der Wechselkursunabhängigkeit eines großen Teils der Produktionskosten sind die Auswirkungen der Wechselkurse auf die Wettbewerbsfähigkeit von Versicherungsunternehmen weniger stark als im verarbeitenden Gewerbe.

### 5.8.6.3 Wechselkurse der Währungen der Vergleichsländer

Im folgenden werden die Wechselkurse der Währungen der Vergleichsländer gegenüber der Deutschen Mark betrachtet. Dadurch wird jeweils nur das bilaterale Verhältnis von Deutschland und dem jeweiligen Land erfaßt, nicht aber die Wechselkurse zwischen den Vergleichsländern. Die Veränderungen der Wechselkurse sind in der folgenden Graphik abgebildet, in der die jährlichen durchschnittlichen Wechselkurse auf den Basiswert von 1985 normiert wurden:

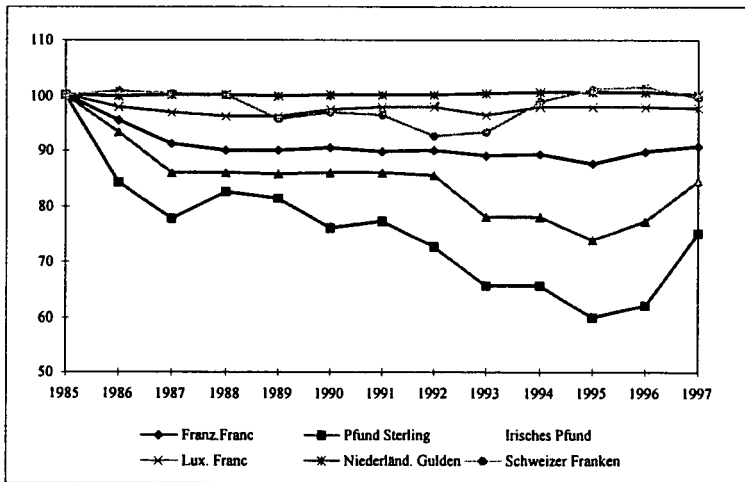


Abb. 62: Veränderungen der Wechselkurse der Währungen der Vergleichsländer zur Deutschen Mark 1985-97<sup>763</sup>

Im Vergleich zum Ausgangsjahr 1985 hat keine der Währungen der Vergleichsländer gegenüber der Deutschen Mark aufgewertet. Im Zeitverlauf relativ unverändert blieb

<sup>763</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank: Monetäre Statistiken 1948-1997, a.a.O. Zu den Ausgangsdaten siehe Anhang 3.

das Tauschverhältnis zum niederländischen Gulden und zum luxemburgischen Franc. Gegenüber dem Schweizer Franken hat die Deutsche Mark Ende der achtziger Jahre und Anfang der neunziger Jahre abgewertet, in den vergangenen Jahren aber wieder aufgewertet. Leichte Abwertungen hat der französische Franc erfahren, starke Abwertungen das irische Pfund sowie das britische Pfund, letzteres aber mit deutlichen Aufwertungstendenzen in den letzten Jahren.

Für deutsche Versicherungsunternehmen bedeuteten diese Wechselkursentwicklungen eine Verschlechterung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit beim Handel mit Versicherungsnehmern in Frankreich, in Großbritannien und in Irland. Umgekehrt erhöhte sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Versicherer aus diesen Ländern. Die Stärke der Veränderung der wechselkursbedingten Wettbewerbsfähigkeit hängt allerdings davon ab, in welcher Währung der jeweilige Vertrag fakturiert ist. In gleicher Weise wirkte sich die Wechselkursentwicklung auf die Attraktivität Deutschlands als Standort für Direktinvestitionen aus. Der Erwerb oder der Eigenaufbau von Versicherungsunternehmen in Deutschland wurde durch eine starke deutsche Mark für britische, irische und französische Investoren verteuert; umgekehrt wurde deutschen Versicherern die Expansion ins Ausland erleichtert.

Die Entwicklung der Wechselkurse zur schweizerischen, luxemburgischen und der niederländischen Währung waren sowohl im Hinblick auf den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr als auch auf die Attraktivität des deutschen Produktions- und Absatzstandorts weitgehend wettbewerbsneutral.

#### **5.8.6.4 Auswirkungen der Europäischen Währungsunion**

Durch die Europäische Währungsunion (EWU) entfällt die Wechselkursproblematik im Innenverhältnis der Länder, deren nationale Währungen durch den EURO abgelöst werden.

Nachdem im Jahr 1998 endgültig bestimmt wurde, welche Länder der EU an der Europäischen Währungsunion teilnehmen, ist am 1.1.1999 der Wechselkurs der teilnehmenden Länder zueinander und zum EURO festgelegt worden. Seit diesem Zeitpunkt gibt es zwischen den EWU-Ländern keine Wechselkursschwankungen mehr. Nachdem der EURO in der Übergangszeit (vom 1.1.1999 bis zum 31.12.2001) lediglich als Buchgeld Verwendung findet, werden EURO-Banknoten und Münzen am 1.1.2002 parallel zu den jeweils nationalen Währungen in Umlauf gebracht. Erst am 1.7.2002 wird das nationale Geld endgültig gegen den EURO ausgetauscht. An der europäischen Währungsunion nehmen alle Mitgliedstaaten der EU mit Ausnahme von Großbritannien teil. Auch die Schweiz gehört nicht zu den EWU-Ländern. Für die nicht an der Währungsunion teilnehmenden Länder wird anstelle des Tauschver-

hältnisses der jeweils individuellen nationalen Währungen das Tauschverhältnis zum EURO treten. Wie stabil diese Wechselkurse im Vergleich zur derzeitigen Situation sein werden, ist derzeit noch nicht absehbar.

Die gesamtwirtschaftlichen Effekte der Europäischen Währungsunion sind derzeit noch größtenteils ungewiß. Konkrete Vorteile entstehen durch Kostenreduzierungen infolge des Wegfalls von Währungstransaktionen und das Entfallen von Wechselkursrisiken. Ferner wird erwartet, daß die bessere Preisvergleichbarkeit erhebliche Wachstumseffekte verursacht. Diesen positiven Effekten stehen erhebliche (einmalige) Kosten bei der Währungsumstellung gegenüber, vor allem bei der Anpassung von EDV-Systemen.<sup>764</sup> Wesentliche Voraussetzung für die beschriebenen positiven Effekte ist, daß sich die gemeinsame europäische Währung als einigermaßen stabil erweist. Eine instabile Währung hat erhebliche negative Konsequenzen auf die Gesamtwirtschaft, weil die Planungssicherheit in bezug auf nominale Größen verloren geht. Dadurch wird insbesondere der Abschluß langfristiger Geschäfte gestört.

Um die Auswirkungen der Europäischen Währungsunion auf die Versicherungswirtschaft nicht jeweils vor dem Hintergrund unterschiedlicher Stabilitätsszenarien diskutieren zu müssen, wird im folgenden ein wahrscheinliches Szenario unterstellt. Bei diesem wird von einer europäischen Währung ausgegangen, die als stabil bezeichnet werden kann. Darunter wird eine Währung verstanden, die im Zeitablauf nur wenig volatil ist und eine nur mäßig höhere Inflationsrate aufweist als die Deutsche Mark in den vergangenen Jahren.<sup>765</sup>

Mit Einführung der gemeinsamen europäischen Währung entfallen Wechselkurse als preisbeeinflussender Faktor für internationaler Versicherungsgeschäfte, Währungsrisiken werden vermieden, und die Vergleichbarkeit inländischer und ausländischer Produkte erhöht sich. Durch diese Effekte ist eine Verstärkung des Wettbewerbs auf dem Versicherungsbinnenmarkt zu erwarten.<sup>766</sup> Von einer deutlichen Transparenzverbesserung kann aber nur bei Versicherungsprodukten, bei denen die Leistungen gut erfassbar sind, gesprochen werden.<sup>767</sup> Eine verbesserte Vergleichbarkeit ist nicht

---

<sup>764</sup> Siehe hierzu: Duwendag, D.: Akzeptanzprobleme der Währungsunion, in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften*, (47) 1997, S. 243f.

<sup>765</sup> Siehe zu unterschiedlichen Stabilitätsszenarien und ihren Auswirkungen auf die Versicherungswirtschaft: Rees, R.; Kessner, E.: Die Europäische Währungsunion aus dem Blickwinkel der Versicherungswirtschaft, in: *ZVersWiss*, (86) 1997, S. 325ff.

<sup>766</sup> Vgl. Duchatzek, W.: Auswirkung der Währungsunion für die Versicherungswirtschaft, in: *VRundschau*, 1996, S. 86f.

<sup>767</sup> Beispielsweise sind die Renditen von Kapitallebensversicherungen britischer und deutscher Versicherungsunternehmen besser vergleichbar. Die Ablaufleistungen wurden in der Vergangenheit teilweise gegenübergestellt, ohne die unterschiedlichen Geldwertentwicklungen der Länder zu



zu erwarten bei Risiken, die stark von nationalen Gegebenheiten bestimmt werden. Beispielsweise sind Kraftfahrzeughaftpflichtrisiken stark von der nationalen Verkehrssicherheit, den Haftungsbestimmungen und unterschiedlichen Instandsetzungskosten für Kraftfahrzeuge u.a. abhängig, so daß internationale Produkt-/Preisvergleiche wenig aussagekräftig sind.<sup>768</sup> Die zusätzlichen Impulse einer einheitlichen Währung auf ein weiteres Zusammenwachsen der Versicherungsmärkte der EWU-Länder sind also nicht sehr hoch einzuschätzen.<sup>769</sup>

Allerdings ergeben sich für die Geschäftsfelder, in denen der Export von Versicherungsschutz auch schon heute möglich ist, betriebswirtschaftliche Vorteile. Erstens entfallen Transaktionskosten für den Währungsumtausch oder die Kurssicherung. Zweitens besteht aus risikopolitischen oder aufsichtsrechtlichen Gründen keine Notwendigkeit mehr, die Verbindlichkeiten aus den Auslandsgeschäften mit Forderungen (Kapitalanlagen) in der gleichen, ausländischen Währung zu bedecken (Kongruenzprinzip).<sup>770</sup> Alle Versicherer aus EWU-Ländern können Kapitalanlagen nunmehr in der einheitlichen europäischen Währung tätigen, ohne sich durch Währungskursrisiken zu belasten. Diese größeren Freiheiten in der Kapitalanlagepolitik können zur Erreichung einer verbesserten Rendite-/Risikoposition genutzt werden.<sup>771</sup>

Diese betriebswirtschaftlichen Vorteile können sich zum einen positiv auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsunternehmen aus den an der Währungsunion teilnehmenden Länder gegenüber Versicherern aus europäischen Ländern auswirken, die ihre nationalen Währungen behalten. Zum anderen steigt die Standortattraktivität der EWU-Teilnahmestaaten im Vergleich zu den nicht teilnehmenden Ländern. Für Versicherer aus Drittländern, die eine Zulassung in einem europäischen Land beantragen, um von dort aus im gesamten Versicherungsbinnenmarkt tätig zu werden, sind die Länder attraktiver, die auch der Währungsunion angehören, weil dadurch die Wechselkursrisiken für Geschäfte in den EU-Ländern reduziert werden und sich verbesserte Kapitalanlagemöglichkeiten ergeben.

---

beachten, so daß sich wenig aussagekräftige Renditevergleiche ergaben. Vgl. *Andere Welten der Lebensversicherung*, a.a.O., o.S.

<sup>768</sup> Vgl. Weidenfeld, G.: *Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 336.

<sup>769</sup> Vgl. Präve, P.: *Die Versicherungswirtschaft im Vorfeld der Europäischen Währungsunion*, in: *VW*, (52) 1997, S. 302; Rees, R.; Kessner, E.: *Die EWU aus dem Blickwinkel der Versicherungswirtschaft*, a.a.O, S. 327f; Weidenfeld, G.: *Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt*, a.a.O., S. 336.

<sup>770</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.6.2.4.3.

<sup>771</sup> Vgl. Booth, G.: *How to succeed in Euroland*, in: *Reactions*, (19) 1999, Januar, S. 11f.; Drayner, M.: *Die Auswirkungen der europäischen Währungsunion auf die deutsche Versicherungswirtschaft*, in: *VW*, (52) 1997, S. 294.

### **5.8.7 Zusammenfassung: Standortfaktorbereich Internationalitätsfaktoren**

Die Ergebnisse der Untersuchung der Internationalitätsfaktoren sind komplex: Erstens sind die Standortfaktoren teilweise von der gewählten Form der Auslandsaktivität abhängig, und zweitens sind die Internationalitätsfaktoren häufig nur bei gemeinsamer Betrachtung der Länder zu bewerten, von denen die Auslandsaktivität ausgeht und in dem sie stattfindet. Dennoch können für den deutschen Versicherungsstandort folgende wichtige Ergebnisse festgehalten werden:

- Erstens sind die Angebotsstrukturen des deutschen Versicherungsmarkts nicht besonders markteintrittsfreundlich, weil die Möglichkeiten, Unternehmen zu erwerben, sehr begrenzt sind.
- Die in der Schaden-/Unfallversicherung faktisch und in der Lebens- und Krankenversicherung generell langen Vertragslaufzeiten in Deutschland, die sich als ein Element der nationalen Versicherungskulturen primär aus den rechtlichen Rahmenbedingungen und den Verhaltensweisen der Versicherungsnehmer ergeben, können ein Markteintrittshindernis für ausländische Versicherer sein, weil dadurch ein schnelles Gewinnen von Marktanteilen erschwert wird.
- Die Wechselkursentwicklung der letzten Jahre, die von der Aufwertung der DM gegenüber den meisten Landeswährungen gekennzeichnet war, hat die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Versicherer verringert, die im freien Dienstleistungsverkehr tätig waren. Außerdem wurden dadurch ausländische Direktinvestitionen in deutsche Versicherungsunternehmen verteuert. Der Standortfaktor Wechselkurse wird aber durch die Verwirklichung der Europäischen Währungsunion an Bedeutung verlieren.

Andere Internationalitätsfaktoren, beispielsweise die Sprache, die nationalen Versicherungskulturen oder die geographische Lage eines Landes sind für die einzelnen Länder nicht generell vorteilhaft oder nachteilig, sondern nur in bezug auf einen bestimmten Zielmarkt. Sie wirken eher als ein generelles Hemmnis für internationale Versicherungsgeschäfte, als daß sie die Attraktivität der Standorte oder die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsunternehmen aus den jeweiligen Ländern beeinflussen.

### **5.9 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse des Vergleichs der Standortfaktoren ausgewählter Länder**

Bei der Analyse der Standortfaktoren der Vergleichsländer wurde deutlich, daß Standorte mit sehr verschiedenen Vor- und Nachteilsprofilen untersucht wurden. Aus Sicht der Versicherungsunternehmen sind diese Vor- oder Nachteile sehr unter-

schiedlich zu gewichten, je nachdem, ob für die Auslandsaktivität Absatz- oder Produktionsmotive überwiegen:

- Produktionsorientierte Standortverlagerungen von Versicherungsunternehmen sind in der Realität bislang kaum zu beobachten. Häufiger sind produktionsorientierte Neugründungen, wenn Versicherer im freien Dienstleistungsverkehr tätig werden, insbesondere bei Gründungen von Captive- und Rückversicherungsunternehmen.

Für produktionsorientierte Standortentscheidungen sind die Produktionsfaktor-, die Aufsichts- und die Steuerbedingungen wesentliche Faktoren. Insofern verwundert es nicht, daß innerhalb der Vergleichsländer besonders Luxemburg und das IFSC in Irland im Standortwettbewerb stehen. Diese Standorte bieten Versicherern mit einer geringen Standortbindung ein steuerlich und aufsichtsrechtlich besonders attraktives Umfeld. Dabei hat das IFSC in Irland in steuerlicher Hinsicht wegen des niedrigen Steuersatzes leichte Standortvorteile.

Die Versicherungsaufsicht in Deutschland ist aus Sicht der Erstversicherer im internationalen Vergleich nicht besonders attraktiv. Die Aufsicht über Erstversicherer ist vor allem aufgrund einer strengen Aufsichtspraxis intensiver als in Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden. Dadurch können standortbedingte Wettbewerbsverzerrungen entstehen. In der Rückversicherung ist die Aufsichtsführung liberaler, vor allem im Vergleich mit Großbritannien und der Schweiz.

In steuerlicher Hinsicht ist in Deutschland bei der Besteuerung der Versicherungsunternehmen vor allem der hohe Steuersatz auf einbehaltene Gewinne negativ zu bewerten. Dieser kann durch vergleichbar günstige Bestimmungen zur Gewinnermittlung nur teilweise kompensiert werden. Auch im Vergleich der Faktorbedingungen, namentlich beim wichtigen Produktionsfaktor Arbeit, weist der deutsche Versicherungsstandort Nachteile im Standortwettbewerb auf.

- Bei absatzorientierten Standortentscheidungen sind die Nachfragefaktoren, die Sozialversicherung und die Internationalitätsfaktoren wesentliche Faktoren. Vor allem dem Marktvolumen ist eine herausragende Bedeutung beizumessen. Andere Standortfaktorbereiche sind weniger wichtig, da in den meisten Geschäftsfeldern der Versicherungsunternehmen die Bindung großer Teile der Produktionsprozesse und -faktoren an den Standort der Nachfrager Verlagerungen an andere nationale Standorte als das Land des Absatzes erschwert. Mit anderen Worten, es dominieren die absatzbezogenen über die produktionsbezogenen Standortfaktoren.

Betrachten Versicherungsunternehmen ein Land vornehmlich unter absatzpolitischen Aspekten, zeigen die Ergebnisse der Länderanalyse, daß Deutschland, Frankreich, Großbritannien und die Schweiz attraktive Standorte sind. Dabei bie-

tet insbesondere der Markt für Lebensversicherungen in Deutschland, Frankreich und in der Schweiz wachsende Absatzpotentiale.

Allerdings können sich bestimmte Standortfaktoren bei Entscheidungen über zukünftige ausländische Absatzmärkte als nachteilig für den deutschen Versicherungsstandort erweisen. Dazu gehören die beschränkten Möglichkeiten des Erwerbs von deutschen Versicherungsunternehmen in Verbindung mit der Dominanz exklusiver Absatzverfahren, die langen Vertragslaufzeiten in allen Versicherungszweigen, auch in der Schaden-/Unfallversicherung, sowie eine im europäischen Vergleich hohe Aufsichtsintensität. Diese Faktoren können dazu führen, daß Markteintritte ausländischer Versicherer oder Neugründungen von Versicherungsunternehmen trotz einer grundsätzlich hohen Attraktivität des deutschen Absatzmarkts unterbleiben.

- Bei einer Kombination der absatz- und der produktionsorientierten Standortentscheidungen der Versicherungsunternehmen nähert man sich dem Globalisierungsgedanken. Der Versicherer wählt ein Tätigkeitsgebiet und einen davon unabhängigen Produktionsstandort. Im Land des Versicherungsnehmers wird eine Absatzorganisation gegründet, die kundenbezogene Beratungs- und Abwicklungsleistungen erbringt. Die Risikoausgleichsprozesse und die Produktionsprozesse der nicht kundenbezogenen Abwicklungsleistungen finden in einem anderen Land statt. Ein Beispiel ist der Vertrieb von Lebensversicherungen eines inländischen Versicherers über das Filialnetz einer Bank im Ausland, bei der die Risikotragung und ein großer Teil der verwaltungsmäßigen Bearbeitung der Geschäfte an einem steuerlich und aufsichtsrechtlich günstigen Standort durchgeführt wird.

Für ein solches Globalisierungsmodell ist im Hinblick auf die Vergleichsländer folgende Standortverteilung möglich:

- Deutschland, Großbritannien oder Frankreich werden als Absatzstandorte und als Standorte der Produktionsfaktoren und der Produktionsprozesse gewählt, die in Kundennähe erbracht werden müssen. Von diesen Ländern ist insbesondere Großbritannien attraktiv, da die Dominanz des Absatzes über Versicherungsmakler einen guten Zugang zum Versicherungsmarkt ermöglicht.
- Um das günstige aufsichts- und steuerrechtliche Umfeld zu nutzen, sind Luxemburg oder das IFSC in Irland als Standorte des rechtlichen Unternehmenssitzes und der Risikoausgleichsprozesse geeignet.
- Für personalintensive Teile der nicht kundenbezogenen Produktion von Abwicklungsleistungen kommen vor allem die Standorte Frankreich und Großbritannien in Frage.

Für Versicherungsnehmer sind bei der Bewertung eines nationalen Versicherungsstandorts insbesondere die Standortfaktoren Sozialversicherung und Steuern zu beachten. Die Versicherungsaufsicht ist für Versicherungsnehmer ebenfalls wichtig, eine Bewertung scheidet aber an einem theoretisch fundierten und praktisch verlässlichen Maßstab, welche Ausprägungen der Aufsicht für den Versicherungsnehmer günstig oder ungünstig sind.

Im Hinblick auf das Sozialversicherungssystem ist das Urteil über den Standort Deutschland überwiegend negativ: Die umfassende soziale Sicherung und die korrespondierende Beitrags- und Steuerbelastung verringert den Freiraum der Versicherungsnehmer, sich eigenverantwortlich und präferenzgerecht auf privaten Versicherungsmärkten abzusichern. Zudem sind die Perspektiven der Sozialversicherung aufgrund der Finanzierung durch ein Umlageverfahren in Verbindung mit der prognostizierten demographischen Entwicklung keinesfalls günstig, wenn von den politischen Handlungsträgern keine zügigen, grundlegenden Reformen durchgeführt werden. In den Niederlanden, Großbritannien und der Schweiz sind im Bereich der Altersvorsorge bereits Anpassungen der sozialen Sicherungssysteme in Richtung einer stärker eigenverantwortlichen, auf Kapitaldeckung basierenden Absicherung erfolgt.

Die steuerliche Belastung der Versicherungsnehmer in Deutschland durch die Versicherungsteuer ist vergleichsweise hoch. Andererseits ist die Berücksichtigung der Versicherungsnahme bei der Einkommensteuer der privaten Haushalte großzügig, auch wenn die Abzugsfähigkeit durch Höchstgrenzen beschränkt wird; mit Ausnahme von Luxemburg werden in keinem anderen Vergleichsland die Prämien für so viele Versicherungszweige bei der Ermittlung des steuerlichen Einkommens als steuermindernd anerkannt.

## 6 Indikatoren zur Bewertung des Standorts Deutschland für Versicherungen

### 6.1 Vorbemerkung

Im vorangegangenen Kapitel wurden die Ausprägungen der Standortfaktoren gegenübergestellt, um Aussagen über die Standortattraktivität der Länder abzuleiten. In diesem Kapitel werden Indikatoren herangezogen, um nationale Standorte zu bewerten. Dazu muß zwischen den Größen, die als Indikatoren verwendet werden, und den damit zu erklärenden Sachverhalten ein nachvollziehbarer Zusammenhang bestehen.<sup>772</sup> Deshalb wird vor der Betrachtung der Indikatoren jeweils deren Aussagefähigkeit für die Standortattraktivität diskutiert.

Die hier betrachteten Indikatoren basieren auf dem tatsächlichen Verhalten von Anbietern und Nachfragern des Wirtschaftsgutes Versicherungsschutz. Im Gegensatz zur Vorgehensweise im vorigen Kapitel wird also nicht gefragt, wie die jeweiligen Ausprägungen der Standortfaktoren vor dem Hintergrund möglicher standortpolitischer Maßnahmen zu bewerten sind, sondern es wird festgestellt, wie sich Wirtschaftssubjekte in der Vergangenheit verhalten haben, um daraus Rückschlüsse auf die Standortattraktivität zu ziehen.

Die Indikatoren basieren auf nationalen Statistiken. Da keine Zahlen für einzelne Regionen innerhalb eines Landes existieren, kann das IFSC in Dublin als "Teilstandort" Irlands nicht berücksichtigt werden.

### 6.2 Direktinvestitionen in der Versicherungswirtschaft

#### 6.2.1 Direktinvestitionen als Indikator der Standortattraktivität

Als Direktinvestition wird eine Investition von Inländern im Ausland oder von Ausländern im Inland bezeichnet, die mit dem Ziel erfolgt, die Kontrolle über die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens zu erlangen. Die Kontrollabsicht trennt Direktinvestitionen von Portfolioinvestitionen, bei denen die Beteiligung am Erfolg eines Unternehmens im Vordergrund steht, aber kein Einfluß auf die Unternehmenspolitik genommen wird.<sup>773</sup>

Eine Direktinvestition zeigt die Überzeugung des investierenden Unternehmens, daß die Bedingungen in einem Land geeignet sind, um mit den dort durchzuführenden

---

<sup>772</sup> Vgl. Schumacher, D. u.a.: Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 20.

<sup>773</sup> Vgl. Kapitel 1.3.3.

Aktivitäten zu den Unternehmenszielen beizutragen. Direktinvestitionen in einem Land sind daher ein für die Beurteilung der Standortattraktivität eines Landes zweckmäßiger Indikator. Dies gilt auch für nationale Versicherungsmärkte, zumal die Aufnahme einer Auslandstätigkeit durch Versicherungsunternehmen in den meisten Geschäftsfeldern den Aufbau von Produktions- und Absatzkapazitäten im Land der Nachfrager voraussetzt.

Ein von der Größe des Investitionslandes unabhängiger Indikator ist der Saldo der im Inland von Ausländern und der im Ausland von Inländern getätigten Direktinvestitionen. Eine Verbesserung dieses Saldos, also ein größerer (gleichbleibender) Direktinvestitionszufluß bei gleichbleibendem (verringertem) Direktinvestitionsabfluß wird als Zeichen einer verbesserten, eine Verschlechterung als Zeichen einer verbesserten Standortqualität gewertet.<sup>774</sup> Bei der Interpretation dieser Größe sind allerdings einige ökonomische sowie statistische Aspekte zu beachten:

- Der Direktinvestitionssaldo kann nicht nur als Indikator der Standortattraktivität, sondern auch als Zeichen der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen eines Landes interpretiert werden. Ist eine nationale Versicherungsbranche stark im Ausland aktiv, setzt dies eine entsprechende internationale Wettbewerbsfähigkeit voraus, denn diese Versicherer müssen die gegenüber den im ausländischen Markt bereits vertretenen Unternehmen bestehenden Nachteile der Marktfremdheit durch unternehmensbezogene Vorteile kompensieren.<sup>775</sup> Wenn die Wettbewerbsfähigkeit einer im Ausland stark aktiven Versicherungsbranche auch von ausländischen Versicherungsunternehmen als hoch eingeschätzt wird, kann dies außerdem dazu führen, daß Markteintritte ausländischer Versicherer in das Herkunftsland der wettbewerbsstarken Versicherer unterbleiben. Ergibt sich auf diese Weise ein negativer Direktinvestitionssaldo für das Herkunftsland der auslandsaktiven Versicherer, muß dies nicht unbedingt eine niedrige Standortattraktivität dieses Landes bedeuten.
- Die Verwendung der Direktinvestitionen zur Messung der Standortattraktivität setzt voraus, daß Investoren frei zwischen verschiedenen Standorten wählen können. Diese Freiheit kann auf Versicherungsmärkten durch aufsichtsrechtliche Bestimmungen beschränkt sein. Beispiele sind Restriktionen für die Zulassung ausländischer Versicherer zum Geschäftsbetrieb, etwa in Form von Bedarfsprüfungen

---

<sup>774</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen, a.a.O., S. 63; Prewo, W.; Rudolph, M.; Franke, D.: Globalisierung und Handlungsverantwortung: Politik für das Informationszeitalter, Sonderdruck aus dem Bericht 1997/98 der Industrie- und Handelskammer Hannover - Hildesheim, S. 8f.; SVR: Reformen voranbringen, Jahresgutachten 1996/97, a.a.O., Tz. 249.

<sup>775</sup> Vgl. Bellendorf, H.: Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 201; Werner, W.: Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft, a.a.O., S. 84.

oder Vorschriften zur maximalen Beteiligung ausländischer Unternehmen. In Industrieländern sind derartige Beschränkungen jedoch weniger bedeutend.

Auch aufgrund eines schlecht entwickelten Markts für Unternehmenskontrolle, beispielsweise ausgeprägten Überkreuzbeteiligungen, festen Beteiligungsverhältnissen und übernahmeverhindernden Aktiengestaltungen, kann es problematisch sein, Anteile an Versicherungsunternehmen zu erwerben.<sup>776</sup>

- Die Höhe von Direktinvestitionen wird von den Wechselkursen auf zweierlei Weise verzerrt. Einerseits werden Direktinvestitionsbestände und -ströme in den jährlichen Statistiken in die jeweiligen nationalen Währungen umgerechnet. Diese wechsellkursbedingten Verzerrungen wirken sich bei den betragsmäßig höheren Direktinvestitionsbeständen stärker aus als bei den jährlichen Direktinvestitionsströmen. Zweitens sind Wechselkurse selbst Faktoren, die die Höhe und die Richtung von Direktinvestitionen beeinflussen; die Abwertung (Aufwertung) einer nationalen Währung führt zu einer Verbilligung (Verteuerung) von Direktinvestitionen ausländischer Kapitalgeber, so daß der inländische Saldo der Direktinvestitionen regelmäßig sinkt (steigt).<sup>777</sup>
- Eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens im Ausland kann entweder durch das Mutterunternehmen oder durch das Tochterunternehmen im Ausland finanziert werden, indem es am dortigen Kapitalmarkt Eigenkapital aufnimmt.<sup>778,779</sup> Bei der Finanzierung durch das Mutterunternehmen findet die Transaktion Niederschlag als Direktinvestition, bei der Finanzierung durch das Tochterunternehmen im Ausland nicht. Der Umfang der Direktinvestitionen gibt also nur bedingt über den Umfang der Auslandsaktivität Aufschluß.<sup>780</sup> Ebenso tauchen thesaurierte Gewinne ausländischer Tochterunternehmen nicht in den Statistiken der Direktinvestitionsströme auf, da damit keine grenzüberschreitenden Zahlungen verbunden sind.<sup>781</sup>
- Auslandsinvestitionen werden nicht mehr als Portfolioinvestitionen, sondern als Direktinvestitionen bezeichnet, sobald sie eine bestimmte Beteiligungsgrenze

<sup>776</sup> Vgl. Bellendorf, H.: Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 228f.

<sup>777</sup> Vgl. Gutmann, G.: Der Wirtschaftsstandort Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 17f.

<sup>778</sup> Durch die Emittierung von Eigenmitteln durch das Tochterunternehmen am Kapitalmarkt reduziert sich der Anteil des Mutterunternehmens am Grundkapital.

<sup>779</sup> Die Finanzierung durch Aufnahme von Fremdkapital am Kapitalmarkt hat bei Versicherungsunternehmen nur eine geringe Bedeutung. Siehe hierzu Kapitel 5.5.5.

<sup>780</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen, a.a.O., S. 65.

<sup>781</sup> In den Statistiken über Direktinvestitionsbestände sind thesaurierte Gewinne erfaßt, da diese auf der Grundlage von Unternehmensbilanzen erstellt werden. Vgl. Bellendorf, H.: Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 193f.



überschreiten. In den Statistiken der Deutschen Bundesbank sind dies beispielsweise 20%. Diese Grenze ist willkürlich, weil keineswegs davon ausgegangen werden kann, daß alle Beteiligungen unterhalb dieser Grenze nicht mit der Absicht erworben werden, die Kontrolle über die Geschäftstätigkeit des Unternehmens zu erhalten.

### 6.2.2 Direktinvestitionen in Unternehmen des Versicherungsgewerbes in den Vergleichsländern

Für Standortvergleiche werden regelmäßig die Direktinvestitionsströme aus den nationalen Zahlungsbilanzen verwendet. Diese liegen zeitlich früher vor als die Statistiken über die Direktinvestitionsbestände. Wesentlicher Nachteil der Zahlungsbilanzstatistiken über Direktinvestitionsströme ist, daß die nationalen Zahlungsbilanzstatistiken keinen einheitlichen Prinzipien folgen, so daß Fehlinterpretationen möglich sind.<sup>782</sup> Im folgenden werden daher zunächst die Direktinvestitionsbestände, dann die etwas aktuelleren Direktinvestitionsströme betrachtet.<sup>783</sup>

Der Anteil der Direktinvestitionen<sup>784</sup> im Versicherungsgewerbe<sup>785</sup> in % der gesamten Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland ist nicht unbedeutend: Am Jahresende 1996 entfielen 24.700 Mio. DM auf Direktinvestitionen in Unternehmen

---

<sup>782</sup> Siehe hierzu: Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen, in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Mai 1997, S. 79ff.; Jost, T.: Direktinvestitionen und Standort Deutschland, a.a.O., S. 5ff.

<sup>783</sup> Die Direktinvestitionsströme eines Jahres entsprechen nicht den Differenzen der Direktinvestitionsbestände zwischen dem Anfang und dem Ende dieses Jahres, da die Direktinvestitionsströme aus Zahlungsmeldungen der Unternehmen im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik erhoben werden, während die Direktinvestitionsbestände auf Jahresabschlußinformationen der Unternehmen basieren.

<sup>784</sup> Direktinvestitionen liegen in der Definition der Deutschen Bundesbank ab einer Beteiligung von 20% an den Kapitalanteilen oder den Stimmrechten von Unternehmen sowie bei Zweigniederlassungen oder auf Dauer angelegten Betriebsstätten im Ausland vor. Erfasst werden allerdings nur Unternehmen mit einer Bilanzsumme über 1 Mio. DM. Die Direktinvestitionen umfassen sowohl die unmittelbaren als auch die mittelbaren Direktinvestitionen. Bei den unmittelbaren Direktinvestitionen handelt es sich um die direkten Kapitalbeziehungen zwischen Inländern und Ausländern. Bei mittelbaren Direktinvestitionen halten Ausländer (Inländer) Anteile von mindestens 50% an abhängigen Unternehmen im Inland (Ausland), die wiederum Kapitalbeziehungen zu Unternehmen im Inland (Ausland) haben, an denen sie zu mindestens 20% beteiligt sind. Kapitalbeziehungen sind die Anteile der beteiligten Unternehmen am Eigenkapital und die Kredite des beteiligten Unternehmens sowie der mit dem beteiligten Unternehmen verbundenen inländischen Unternehmen. Bei der Zusammenfassung der unmittelbaren und der mittelbaren Direktinvestitionen wird eine Konsolidierung durchgeführt, um eine Doppelzählung zu vermeiden. Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1998, S. 71f.

<sup>785</sup> Da sich die Zahlen auf das Versicherungsgewerbe beziehen, sind darin sowohl Versicherungsunternehmen als auch Versicherungsvermittlerbetriebe enthalten. Der Anteil der Vermittlungsbetriebe an der Gesamtzahl ist allerdings als gering einzuschätzen.

des Versicherungsgewerbes, das sind 5,5% des gesamten Direktinvestitionsbestands.<sup>786</sup> Zum gleichen Zeitpunkt betrug der Anteil der Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen an deutschen Unternehmen des Versicherungsgewerbes an den gesamten Direktinvestitionsbeständen von Ausländern lediglich 1,4%.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die geographische Verteilung der Direktinvestitionen in Unternehmen des Versicherungsgewerbes:

	Inländische DI im Versicherungsgewerbe im Ausland				Ausländische DI im Versicherungsgewerbe im Inland			
	Gesamte DI in Mio. DM	EU-Länder	andere Industrieländer	Rest	Gesamte DI in Mio. DM	EU-Länder	andere Industrieländer	Rest
1990	8.488	42,4	52,7	4,9	3.289	36,5	62,7	0,8
1991	13.218	31,9	65,0	3,1	3.246	28,0	71,3	0,7
1992	15.356	33,6	62,9	3,5	3.687	29,4	70,1	0,5
1993	17.721	32,9	63,4	3,7	3.864	37,2	62,2	0,6
1994	19.348	36,3	60,2	3,5	4.173	38,7	60,8	0,5
1995	21.715	46,9	49,6	3,5	6.698	44,6	55,1	0,3
1996	24.700	47,6	48,9	3,5	6.766	51,7	47,6	0,7

Abb. 63: Länderverteilung der Direktinvestitionsbestände 1990-96<sup>787</sup>

Die Direktinvestitionen in der Versicherungswirtschaft entfallen zu einem überwiegenden Teil auf die Länder der EU und auf weitere Industrieländer. In den Jahren 1993-1996 ist der Anteil der Direktinvestitionen sowohl deutscher Unternehmen in EU-Ländern als auch von Unternehmen aus EU-Ländern in Deutschland deutlich angestiegen. Dies kann als Ergebnis der Liberalisierung der europäischen Versicherungsmärkte gewertet werden.

Die Dominanz der Direktinvestitionen in Unternehmen des Versicherungsgewerbes in Industrieländern zeigt, daß die Auslandsinvestitionen in Versicherungsunternehmen vornehmlich aus Absatzmotiven erfolgen. Wäre das nicht der Fall, müßten die Direktinvestitionen in Ländern mit offensichtlichen Kostenvorteilen bei den Produktionsfaktoren höher sein, zum Beispiel in den osteuropäischen Reformstaaten.

<sup>786</sup> Damit rangiert die Versicherungsbranche nach dem Handel (15,6%), der Chemischen Industrie (13,7%), sonstigen Finanzierungsinstitutionen (13,2%), den Kreditinstituten (10,2%) und den Kraftfahrzeugherstellern (6,3%). Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Kapitalverflechtung mit dem Ausland (1998), a.a.O., S. 36; eigene Berechnungen.

<sup>787</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Kapitalverflechtung mit dem Ausland (1998), a.a.O., S. 36f. und S. 66f.; Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1995, S. 36f. und S. 66f.; eigene Berechnungen.

Die jeweils am Jahresende bestehenden Salden der Direktinvestitionsbestände Deutschlands sind folgender Tabelle zu entnehmen. Zahlen ohne Vorzeichen sind Direktinvestitionsüberschüsse, d.h. die Bestände der Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im jeweiligen Land übersteigen die Bestände der Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland. Bei einem negativen Vorzeichen liegt ein Direktinvestitionsdefizit vor:

	Saldo der Direktinvestitionsbestände (Mio DM)							
	Alle Länder	EU-Länder	andere Industrieländer	Frankreich	Großbritannien	Luxemburg	Niederlande	Schweiz
1990	5.199	2.395	2.414	- 68	50	k.A.	631	-1.205
1991	9.972	3.302	6.276	3	734	k.A.	334	-1.391
1992	11.669	4.076	7.070	75	1.105	k.A.	131	-1.528
1993	13.857	4.398	8.831	-127	1.312	k.A.	102	-1.418
1994	15.175	5.410	9.112	28	1.472	k.A.	405	-1.514
1995	15.017	7.209	7.068	96	1.722	-575	574	-1.776
1996	17.934	8.249	8.848	231	2.132	-616	263	-1.470

Abb. 64: Saldo der Direktinvestitionsbestände 1990-96<sup>788</sup>

Im Zeitraum von 1990 bis 1996 sind die Salden des gesamten Direktinvestitionsbestands mit allen Ländern positiv, und zwar mit zunehmender Tendenz. Deutsche Unternehmen sind über Eigenkapital- oder Kreditbeziehungen stärker mit Unternehmen des Versicherungsgewerbes im Ausland verbunden als umgekehrt. Das gleiche gilt für die Summe der EU-Länder und, mit Ausnahme des Jahres 1995, in dem die Direktinvestitionsbestände gesunken sind, auch für die Gesamtheit der anderen Industrieländer.

Auch im Verhältnis zu einzelnen Vergleichsländern, namentlich Großbritannien und den Niederlanden, ergibt sich eine positive Kapitalbilanz. Für deutsche Unternehmen sind diese Länder als Standort für Versicherungsunternehmen offensichtlich attraktiver als Deutschland für Unternehmen dieser Länder. Im Verhältnis zu Frankreich ist keine eindeutige Richtung zu erkennen; die Salden der Bestände sind weitgehend ausgeglichen, allerdings mit Tendenz zu einem Überschuß aus deutscher Sicht. Im Vergleich der Direktinvestitionsbestände in und aus der Schweiz ergibt sich insgesamt ein eindeutig negativer Saldo, von deutschen Unternehmen ist in der Schweiz erheblich weniger investiert worden als umgekehrt. Die negativen Salden der Direkt-

<sup>788</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Kapitalverflechtung mit dem Ausland (1998), a.a.O., S. 36f. und S. 66f.; Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Kapitalverflechtung mit dem Ausland (1995), S. 36f. und S. 66f.; eigene Berechnungen.

investitionsbestände im Verhältnis zu Luxemburg sind überraschend; angesichts der hohen Attraktivität Luxemburgs als Captive- und Rückversicherungsstandort hätte man ein anderes Ergebnis erwartet. Eine mögliche Erklärung ist, daß Luxemburg ein attraktiver Holdingstandort ist, von dem aus Investitionen in Versicherungsunternehmen in anderen Ländern getätigt werden.

Im Ergebnis belegen die Direktinvestitionsbestände eine geringe Attraktivität Deutschlands als Standort für Unternehmen des Versicherungsgewerbes, mit Ausnahme der Schweiz und Luxemburgs, für die der Indikator eine höhere Standortattraktivität Deutschlands zeigt.

Die Salden der jährlichen Direktinvestitionsströme werden in der folgenden Tabelle wiedergegeben:

	Saldo der Direktinvestitionsströme (Mio DM)							
	Alle Länder	EU-Länder	andere Industrieländer	Rest	Frankreich	Großbritannien	Niederlande	Schweiz
1990	5.257	4.071	1.097	89	276	1.984	312	19
1991	1.418	2.936	-1.659	141	5	-5	-378	k.A.
1992	1.217	963	219	35	95	k.A.	k.A.	18
1993	566	311	124	131	47	k.A.	168	-18
1994	819	441	347	31	686	-710	-62	-193
1995	7.104	5.913	1.161	30	k.A.	342	87	1.296
1996	3.684	247	3.282	155	-28	43	69	-102
1997	5.242	1.985	3.022	235	k.A.	53	268	129

Abb. 65: Saldo der Direktinvestitionsströme 1990-97<sup>789</sup>

Die Entwicklungen der Salden in den einzelnen Ländergruppen, insbesondere aber im Hinblick auf einzelne Länder, sind deutlich volatil, da die jährlichen Zahlungsströme je Land meist durch wenige Transaktionen bestimmt sind. Dies ist auch der Grund dafür, daß für einzelne Länder gelegentlich kein Saldo ermittelt werden konnte. Wenn es innerhalb eines Jahres in einem Land nur eine einzelne Transaktion gegeben hat, also nur einen Kauf oder Verkauf von Unternehmen bzw. von Unternehmensanteilen, wird diese Zahl aus Datenschutzgründen nicht veröffentlicht.

Insgesamt bestätigen die Salden der Direktinvestitionsströme in den Ländergruppen die Ergebnisse der Auswertung der Direktinvestitionsbestände. Das deutsche Versi-

<sup>789</sup> Die Daten stammen aus einer nicht publizierten Auswertung der Zahlungsbilanzstatistik aus dem Jahre 1998, die von der Deutschen Bundesbank durchgeführt wurde. Daten für die von luxemburgischen Wirtschaftssubjekten in deutsche Versicherungsunternehmen getätigten Direktinvestitionen liegen nicht vor; deshalb konnten für Luxemburg keine Salden gebildet werden.

cherungsgewerbe hat im Zeitraum von 1990-97 im Ausland mehr investiert bzw. weniger desinvestiert als ausländische Investoren in der deutschen Versicherungswirtschaft. Lediglich in 1991 wurde von Ausländern aus Industrieländern ohne die EU-Staaten in Deutschland mehr investiert als umgekehrt. Hinsichtlich Großbritannien, den Niederlanden und der Schweiz entsprechen die Salden der Direktinvestitionsströme in der Tendenz ebenfalls den Salden der Direktinvestitionsbestände. Demnach wird in Großbritannien und den Niederlanden von deutschen Versicherern mehr investiert als von dort in deutsche Versicherungsunternehmen, in der Schweiz ist es mit Ausnahme des Jahres 1995 umgekehrt. Im Verhältnis zu Frankreich wird die Ausgeglichenheit der Direktinvestitionsbestände bestätigt.

### **6.3 Außenhandel mit Versicherungsdienstleistungen**

#### **6.3.1 Außenhandel mit Versicherungsdienstleistungen als Indikator der Standortattraktivität**

In der Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit eines nationalen Standorts wird auch der Saldo der Exporte und der Importe eines Landes herangezogen. Ein Außenhandelsüberschuß wird als Zeichen einer hohen Wettbewerbsfähigkeit, ein Defizit als Zeichen einer geringen Wettbewerbsfähigkeit gewertet. Durch eine branchenbezogene Betrachtung ist es möglich festzustellen, ob eine Branche im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig ist.

Von der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf die Attraktivität eines Standorts zu schließen, ist nur bedingt möglich. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen wird erstens durch die Standortbedingungen, zweitens durch unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile begründet. Nur eine Kombination aus beiden Vorteilen führt regelmäßig zu international erfolgreichen Unternehmen; ansonsten könnten andere Unternehmen durch einfache Standortverlagerung die gleiche (standortbedingte) Wettbewerbsfähigkeit erlangen. Ein positiver (negativer) Außenhandelsaldo ist also in jedem Fall ein Zeichen hoher (niedriger) unternehmensindividueller Fähigkeiten. Es kann gleichzeitig als Indiz positiver (negativer) Standortbedingungen interpretiert werden, da sich Standortbedingungen auf alle Unternehmen einer Branche auswirken.

Der Saldo des Dienstleistungshandels mit Versicherungsschutz ist in erster Linie im Hinblick auf einzelne Geschäftsfelder der Versicherungsunternehmen ein aussagekräftiger Indikator, beispielsweise die Rückversicherung, die Transportversicherung oder die Versicherung von Industrieunternehmen. Namentlich in diesen Geschäftsfeldern ist der grenzüberschreitende Versicherungsverkehr von größerer Bedeutung.

Bei der Interpretation des Außenhandelssaldos mit Versicherungsschutz sind weitere Aspekte zu beachten:

- Zwischen dem grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel und den Direktinvestitionen in Absatz- und Produktionsstätten im Ausland besteht eine substitutive Beziehung. Bei einem typischen Verlauf eines unternehmerischen Internationalisierungsprozesses wird bei einer bestimmten Größe der Auslandstätigkeit der Export von Versicherungsschutz durch eine Niederlassung oder ein Tochterunternehmen im Ausland ersetzt. In diesem Fall werden statt des Außenhandels in der Dienstleistungsbilanz die Direktinvestitionen in der Kapitalbilanz erfaßt; der Außenhandelssaldo sinkt, was irrtümlich als sinkende Wettbewerbsfähigkeit interpretiert werden könnte.
- Im Verhältnis zu einigen Ländern besteht vor allem im Erstversicherungsgeschäft aus aufsichtsrechtlichen Gründen nicht die Möglichkeit, Versicherungsschutz zu importieren oder zu exportieren. Im Vergleich der EU-/EWR-Länder ist das aber unproblematisch, da in diesen Ländern für den internationalen Handel mit Versicherungsschutz seit Jahren gleiche rechtliche Bedingungen bestehen.
- Schließlich sind bei der Interpretation des Saldos der Importe und Exporte von Versicherungsschutz wiederum die Einflüsse der Wechselkurse zu beachten.<sup>790</sup>

Im Ergebnis sind anhand des Außenhandelssaldos Rückschlüsse auf die Attraktivität eines Standorts für Versicherungsunternehmen möglich, primär ist er aber ein Indikator für die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer nationalen Versicherungsbranche in den für den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr geeigneten Geschäftsfeldern.

### 6.3.2 Außenhandel mit Versicherungsdienstleistungen in den Vergleichsländern

Importe und Exporte von Versicherungsschutz werden in der Zahlungsbilanzstatistik erfaßt. Als Wertgröße für Einnahmen und Ausgaben aus dem internationalen Handel mit Versicherungsschutz wird die Dienstleistungskomponente in den gezahlten Prämien verwendet, das ist der in den Prämien enthaltene Deckungsbeitrag für die beim Versicherer entstehenden Betriebskosten. Die Prämien für die Übernahme des Risikoschutzes sowie die Versicherungsleistungen in der Nicht-Lebensversicherung werden in der Zahlungsbilanz als laufende Übertragung verbucht, die Versicherungslei-

---

<sup>790</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.8.6.2.2.

stungen in der Lebensversicherung in der Kapitalverkehrstatistik.<sup>791</sup> Diese Vorgehensweise entspricht der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, in der als Wertschöpfung von Versicherungsunternehmen ebenfalls nur der Dienstleistungsteil aus dem Versicherungsgeschäft angesehen wird.<sup>792</sup>

Die Systematik der wertmäßigen Erfassung des internationalen Versicherungshandels spricht nicht gegen eine Verwendung des Außenhandelsaldos als Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, denn bei diesem verändert sich allenfalls die Größenordnung, nicht aber die Tendenz in Richtung eines Außenhandelsüberschusses oder -defizits.

Insgesamt wurden im Jahre 1997 Versicherungsdienstleistungen in Höhe von 3.267 Mio. DM exportiert und in Höhe von 3.407 Mio. DM importiert, woraus sich ein Defizit von 140 Mio. DM ergibt. Der Export von Versicherungsschutz hat einen Anteil von 2,3% des gesamten Dienstleistungsexports, der Import einen Anteil von 1,6% des gesamten Dienstleistungsimports.<sup>793</sup>

---

<sup>791</sup> Die Änderung der wertmäßigen Erfassung des Außenhandels mit Versicherungsschutz wurde im Rahmen einer internationalen Angleichung der Systematik der nationalen Zahlungsbilanzen im Jahre 1994 durchgeführt. Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Änderungen in der Systematik der Zahlungsbilanz, in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, März 1995, S. 36. Zur früher verwendeten Methode bei der Erfassung des internationalen Versicherungshandels siehe: Brinkmann, T.: Außenwirtschaft und Versicherung, in: HdV, S. 31f.

<sup>792</sup> Siehe hierzu Kapitel 2.2.

<sup>793</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Monetäre Statistiken 1948-1997, a.a.O.

Die Salden der Versicherungsschutzexporte und -importe mit den Vergleichsländern sind in der folgenden Tabelle verzeichnet. Eine Zahl ohne Vorzeichen bedeutet einen Exportüberschuß, ein negativer Wert einen Importüberschuß:

	Saldo des Außenhandels (Mio DM)							
	Alle Länder	EU-Länder	andere Industrieländer	Frankreich	Großbritannien	Luxemburg und Belgien	Niederlande	Schweiz
1990	-1.304	-1.135	-86	-117	-674	-100	-110	-273
1991	-1.585	-1.098	-465	-263	-512	-41	5	-603
1992	-1.272	-1.062	-184	-35	-537	-34	55	-364
1993	-916	-1.097	331	-194	-790	-55	110	-428
1994	-281	-758	238	-250	-588	-148	199	-900
1995	-334	70	-436	52	-4	-81	193	-715
1996	489	-519	877	158	-756	-150	260	-711
1997	-140	-264	145	32	-536	-176	245	-1560

Abb. 66: Saldo des Außenhandels mit Versicherungsdienstleistungen 1990-97<sup>794</sup>

Der Gesamtsaldo des internationalen Versicherungshandels mit allen Ländern hat sich im zeitlichen Verlauf verbessert, mit einem erheblichen Sprung im Jahr 1996. Im Verhältnis zu den anderen EU-Ländern hat Deutschland größtenteils ein Außenhandelsdefizit. Beim Versicherungshandel mit den übrigen Industrieländern ergab sich zu Anfang der 90er Jahre ein Defizit im internationalen Versicherungshandel, danach mit Ausnahme des Jahres 1995 einen Überschuß.

Bei einzelnen Ländern ist die Situation eindeutiger. Deutsche Versicherer exportieren seit 1991 konstant mehr Versicherungsschutz in die Niederlande als von niederländischen Versicherern importiert wird. Im Verhältnis zu Frankreich hat die deutsche Versicherungswirtschaft im Auswertungszeitraum ein Außenhandelsdefizit in einen Überschuß verwandelt. Demnach haben deutsche Versicherungsunternehmen gegenüber französischen Unternehmen an internationaler Wettbewerbsfähigkeit aufgeholt. Gegenüber Großbritannien ist ein ständiges Defizit zu verzeichnen, das auf die starke Position britischer Versicherer im Transport- und Industrieversicherungsgeschäft zurückzuführen ist. Deutlich ist auch das Außenhandelsdefizit im internationalen Handel mit Versicherungsschutz im Verhältnis zur Schweiz. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Versicherer ist also im Vergleich zur britischen oder schweizerischen Versicherungswirtschaft geringer. Das Defizit der Exporte und Im-

<sup>794</sup> Vgl. ebenda; eigene Berechnungen. Luxemburg und Belgien werden in der Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank nicht getrennt erfaßt.



porte von Versicherungsschutz im Verhältnis zu Luxemburg und Belgien stammt überwiegend aus der Sonderrolle Luxemburgs im Bereich der Lebens- und Captive-Versicherer.

Insgesamt deuten die Zahlen auf eine geringe Wettbewerbsfähigkeit deutscher Versicherer im Außenhandel mit Versicherungsschutz hin, die zum Teil durch die Standortfaktoren des deutschen Markts bedingt sein kann. In den letzten Jahren haben deutsche Versicherer ihre Wettbewerbsposition jedoch deutlich verbessert. Dabei ist die Situation im Verhältnis zu einzelnen Ländern sehr unterschiedlich, wobei die historischen Entwicklungen der Versicherungsmärkte, wie im Falle Großbritanniens und der Schweiz, eine besondere Rolle spielen.

## **6.4 Internationale Verflechtung der Versicherungsmärkte**

### **6.4.1 Internationale Verflechtung als Indikator der Standortattraktivität**

Unter der internationalen Verflechtung der Versicherungsmärkte ist einerseits der Marktanteil der ausländischen Versicherungsunternehmen am Inlandsgeschäft, andererseits der Anteil des Auslandsgeschäfts am gesamten Geschäftsvolumen der inländischen Versicherungsunternehmen zu verstehen.

Ein hoher Marktanteil ausländischer Versicherer am Geschäftsvolumen eines Versicherungsmarkts kann zweierlei bedeuten. Erstens zeigt dies eine hohe Attraktivität des jeweiligen nationalen Standorts, und zwar besonders im Hinblick auf die dort bestehenden Absatz- oder Gewinnpotentiale. Zweitens kann dies auch ein Zeichen einer geringen Wettbewerbsstärke der inländischen Versicherungsunternehmen sein, denn diese haben trotz ihrer Heimatmarktvorteile Marktanteile an ausländische Versicherer verloren.

Der Anteil des Auslandsgeschäfts am gesamten Geschäftsvolumen inländischer Versicherungsunternehmen ist hingegen in erster Linie ein Zeichen für eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsunternehmen eines Landes. Einen hohen Anteil des Auslandsgeschäfts als Indikator für eine geringe Standortattraktivität des Heimatmarkts zu werten, der durch eine Verlagerung der Unternehmensaktivität ins Ausland begegnet werden soll, ist allenfalls im Hinblick auf eine hohe Heimatmarktsättigung plausibel. Empirische Beobachtungen sprechen vielmehr dafür, daß die Internationalisierungsstrategien von Versicherungsunternehmen aus den Ländern besonders erfolgreich sind, deren Wettbewerbsfähigkeit durch die Bedingungen des Heimatlandes gefördert wird.<sup>795</sup> Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß die Ak-

---

<sup>795</sup> Vgl. Attiger, P.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche, a.a.O., S. 20f.

tivitäten im Ausland, die mit einer hohen wirtschaftlichen Selbständigkeit der Niederlassungen oder Tochterunternehmen im Ausland erfolgen, relativ unabhängig von den Heimatlandaktivitäten und damit auch den Heimatlandbedingungen sind. Dies gilt vor allem immer dann, wenn die Internationalisierung nicht durch den Eigenaufbau von Unternehmen im Ausland erfolgt, sondern durch die Akquisition von Versicherungsunternehmen.

#### **6.4.2 Internationale Verflechtung in den Vergleichsländern**

Vergleichsweise gute Daten über die internationale Verflechtung der Versicherungsmärkte liefert die Statistik der OECD, die als Basis der folgenden Tabelle verwendet wird. Sofern diese Daten unzureichend bzw. unvollständig waren, wurden weitere, nicht-amtliche Publikationen mit Einzelinformationen zu den jeweiligen Märkten herangezogen. In der Tabelle ist dies entsprechend gekennzeichnet.

Der Marktanteil der Ausländer ist der Anteil ausländischer Versicherer an den gebuchten Bruttoprämien des im Inland gezeichneten Erst- und Rückversicherungsgeschäfts. Als ausländische Versicherer sind die Niederlassungen ausländischer Versicherungsunternehmen sowie die im Mehrheitsbesitz von Ausländern stehenden inländischen Versicherungsunternehmen definiert. Das Auslandsgeschäft der Inländer ist das im Ausland über Niederlassungen und über im Mehrheitsbesitz stehende Versicherer gezeichnete Erst- und Rückversicherungsgeschäft, relativiert mit dem gesamten, im Inland gezeichneten Geschäft.

Problematisch ist, daß nicht in allen Länder statistisch erfaßt wird, welche Versicherungsunternehmen im Mehrheitsbesitz von Ausländern stehen. In diesem Fall wird ein zu geringer Marktanteil der Ausländer ausgewiesen. Diese Verzerrung verringert die Vergleichbarkeit der Daten erheblich, da diese Form der Auslandstätigkeit im Vergleich zu den Niederlassungen wirtschaftlich bedeutsamer ist. Die Zahlen der Länder mit unvollständigen Daten sind daher mit Klammern versehen.

Zahlen für im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr getätigte Versicherungsgeschäfte sind ebenfalls nicht umfassend verfügbar. Im Vergleich zur schlechten Datenlage beim Auslandsgeschäft über Tochterversicherungsunternehmen ist dieser Effekt in den meisten Ländern aber vergleichsweise gering, da das grenzüberschreitende Versicherungsgeschäft nur in einigen Geschäftsfeldern eine größere Rolle spielt. Zu den Ländern mit einer höheren Bedeutung dieser Geschäftsfelder gehören Großbritannien und Luxemburg.<sup>796</sup> Für Luxemburg ist der Umfang des grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts jedoch bekannt, so daß es in der Tabelle berücksichtigt werden konnte.

	Marktanteil der Ausländer in %			Auslandsgeschäft der Inländer in %		
	LebensV.	Nicht-LebensV.	Gesamt	LebensV.	Nicht-LebensV.	Gesamt
Deutschland	8,5	13,1	11,4	(0,0)	(0,6)	17,6 <sup>1</sup>
Frankreich	9,5 <sup>2</sup>	15,8 <sup>2</sup>	11,8 <sup>2</sup>	26,0 <sup>3</sup>	35,8 <sup>3</sup>	29,9 <sup>3</sup>
Großbritannien	21,5	(6,6)	(4,5)	25,0	38,2	30,5
Luxemburg	91,7	36,0	83,3	(88,2) <sup>4</sup>	(13,4) <sup>4</sup>	(72,4) <sup>4</sup>
Niederlande	20,8	21,0	20,9	56,2 <sup>5</sup>	61,8 <sup>5</sup>	58,9 <sup>5</sup>
Schweiz	7,4 <sup>6</sup>	7,8 <sup>6</sup>	7,6 <sup>6</sup>	57,7 <sup>6</sup>	168,0 <sup>6</sup>	114,7 <sup>6</sup>

<sup>1</sup> Anteil des direkten Geschäft der Erstversicherer im Ausland an den Bruttobeiträgeinnahmen der Erstversicherer im Jahr 1995, inklusive des grenzüberschreitenden Geschäft. Daten entnommen aus: GDV (Hrsg.): Jahrbuch 1997: Die deutsche Versicherungswirtschaft, Bonn 1997, S. 39; eigene Berechnungen.

<sup>2</sup> Daten entnommen aus: Clifford Chance: Insurance Regulation in Europe, a.a.O., S. 97.

<sup>3</sup> Werte für 1994, aktuellere Daten sind nicht verfügbar. Im indirekten Geschäft in der Lebensversicherung ist nur das Niederlassungsgeschäft erfaßt.

<sup>4</sup> Inklusive des freien Dienstleistungsverkehrs. Daten entnommen aus: Eurostat: Versicherungsunternehmen drängen auf den internationalen Markt, a.a.O., S. 4.

<sup>5</sup> Werte für 1993; aktuellere Daten sind nicht verfügbar.

<sup>6</sup> Werte für 1995; aktuellere Daten sind nicht verfügbar.

Abb. 67: Internationale Verflechtung der Versicherungsmärkte 1996<sup>797</sup>

In Luxemburg sind die Marktanteile der Ausländer deutlich höher als in den anderen Ländern. Offensichtlich sind die ausländischen Versicherer nicht nur von Luxemburg aus im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr tätig, sondern bearbeiten auch den luxemburgischen Markt. In der Rangliste der Marktanteile der Ausländer folgen die Niederlande, Frankreich, Deutschland und die Schweiz. In diesen Ländern ist der Marktanteil der Ausländer in der Nicht-Lebensversicherung höher als in der Lebensversicherung. Dies ist darauf zurückzuführen, daß Versicherungsnehmer im hoch vertrauensbedürftigen Lebensversicherungsgeschäft nationale Anbieter bevorzugen.

<sup>796</sup> Vgl. 5.3.2.1.

<sup>797</sup> Vgl. OECD (Hrsg.): Insurance statistics yearbook 1989-1996, a.a.O.; eigene Berechnungen.

Der hohe Marktanteil der Ausländer zeigt grundsätzlich eine hohe Attraktivität Luxemburgs und der Niederlande. Zu berücksichtigen ist allerdings, daß für den Marktanteil der Ausländer weitere Faktoren maßgeblich sind, etwa die Offenheit eines Versicherungsmarkts oder das dominierende Absatzverfahren, wodurch beispielsweise Markteintritte in den holländischen Markt im Vergleich zu Deutschland und der Schweiz deutlich erleichtert werden. Außerdem spielen Basiseffekte eine Rolle, da Ausländer auf kleineren Märkten mit einer geringen Anbieteranzahl durch Akquisitionen schneller signifikante Marktanteile gewinnen können.

Der Anteil des Auslandsgeschäfts der inländischen Versicherer an ihrem Gesamtgeschäft verhält sich umgekehrt proportional zur nach dem Prämienvolumen gemessenen Größe eines Landes; der Anteil des Auslandsgeschäfts ist in den kleineren Ländern deutlich höher. Dafür sind zum einen die Basiseffekte eines geringen Prämienvolumens im Inland ursächlich. Zum anderen liegt die Interpretation nahe, daß sich Versicherer aus diesen Ländern frühzeitig ins Ausland orientiert haben, um dort Wachstumschancen wahrzunehmen, die auf dem Heimatmarkt durch die geringe Landesgröße nicht mehr gegeben waren.

Im Kreis der kleinen Länder ist der Internationalisierungsgrad der schweizerischen Versicherungsunternehmen mit Abstand am höchsten. Daher ist die internationale Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Versicherungsunternehmen entsprechend hoch einzuschätzen. In der Lebensversicherung wird die Schweiz von Luxemburg übertroffen, sofern das im freien Dienstleistungsverkehr betriebene Lebensversicherungsgeschäft berücksichtigt wird. Niederländische Versicherungsunternehmen sind im internationalen Versicherungsgeschäft ebenfalls relativ stark. Die britischen Versicherer folgen in der Rangliste des Internationalisierungsgrads. Die Wettbewerbsstärke der britischen Versicherer liegt, der historischen Entwicklung entsprechend, vor allem in der Nicht-Lebensversicherung. Frankreichs Auslandsumsatz ist mit knapp 30% ebenfalls beachtlich. Die deutschen Versicherer bilden mit 17,6% der gesamten Prämieinnahmen aus dem Auslandsgeschäft das Schlußlicht in der Rangliste.

Insgesamt zeigt der geringe Anteil der Ausländer am deutschen Versicherungsmarkt eine niedrige Standortattraktivität Deutschlands. Der vergleichsweise geringe Anteil des Auslandsgeschäfts inländischer Versicherer am Gesamtgeschäft ist ein Indikator für eine geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit von Versicherungsunternehmen mit Sitz in Deutschland. Ob dies durch ungünstige Standortbedingungen verursacht wird, ist unklar; wahrscheinlicher ist, daß die erst spät einsetzenden Auslandsaktivitäten der deutschen (Erst-)Versicherungsunternehmen ein wesentlicher Grund des derzeit geringen Internationalisierungsgrads deutscher Versicherer sind.

## **6.5 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse der Analyse der Indikatoren der Standortattraktivität**

Vorbehaltlich einiger statistischer Probleme und ökonomischer Interpretationsspielräume sind die Indikatoren der Standortattraktivität geeignet, um die Ergebnisse der Analyse der Standortfaktoren der Vergleichsländer zu bestätigen: Deutschland ist im Vergleich zu ausgewählten Ländern, insbesondere den anderen großen europäischen Versicherungsländern Frankreich und Großbritannien, kein besonders attraktiver Standort. Dies zeigen die geringen Marktanteile ausländischer Versicherungsunternehmen in Deutschland und die im Vergleich zu den Direktinvestitionen in Versicherer im Ausland geringen Direktinvestitionen von Ausländern in deutsche Versicherungsunternehmen.

Dabei ist zu differenzieren zwischen der Marktattraktivität für in Deutschland bereits tätige Unternehmen und ausländische Versicherer, die in Deutschland tätig werden möchten. Während für inländische Versicherer Markteintrittsbarrieren keine Rolle spielen, können diese für internationalisierende Versicherungsunternehmen von erheblicher Bedeutung sein. Eine an sich positive Bewertung des deutschen Versicherungsmarkts kann sich durch die Markteintrittsbedingungen in ihr Gegenteil umkehren, so daß sich insgesamt eine geringe Standortattraktivität ergibt.

Der Saldo des Außenhandels mit Versicherungsschutz sowie der Anteil des Auslandsgeschäfts der inländischen Versicherer am inländischen Prämienvolumen sind keine besonders aussagekräftigen Indikatoren der Standortattraktivität. Sie sind zur Einschätzung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Versicherer eines Landes besser geeignet. Die deutsche Versicherungswirtschaft schneidet bei Anwendung dieser Indikatoren nicht allzu gut ab. Dies ist zumindest teilweise durch die nach dem zweiten Weltkrieg erst spät einsetzenden internationalen Aktivitäten der deutschen Versicherungswirtschaft zu erklären.

## 7 Zusammenfassung und Ausblick

Die wirtschaftspolitische Diskussion über den Standort Deutschland bezog sich bislang vorwiegend auf das produzierende Gewerbe. Die nationale Standortfrage stellt sich aber gleichermaßen für den Dienstleistungsbereich einschließlich der Versicherungswirtschaft, denn zum einen hat der Anteil dieses Wirtschaftszweigs an der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen, und zum anderen führt die Liberalisierung insbesondere in der EU zu einer zunehmenden Internationalisierung der Versicherungsmärkte.

In der Versicherungswissenschaft wurde die Problematik der nationalen Standorte von Versicherungen bisher wenig beachtet. Standorttheoretische Ansätze finden sich lediglich für die regionalen und lokalen Standorte der Hauptverwaltungen von Versicherungsunternehmen sowie für die Standorte der Filialbetriebe und die dezentralen Standorte der Versicherungsvermittler. Die internationale Dimension der Standortfrage wurde lediglich in Arbeiten zu Internationalisierungsstrategien von Versicherungsunternehmen im Rahmen der Auswahl von Tätigkeitsländern behandelt. Im Vordergrund stand dabei die Auswahl geeigneter Absatzländer. Dieser Schwerpunkt entspricht der Realität der internationalen Standortpolitik von Versicherungsunternehmen: Während Neugründungen bzw. Verlagerungen von Standorten ins Ausland im produzierenden Gewerbe häufig produktionsorientiert sind, geht es für Versicherer im wesentlichen um die Möglichkeiten des Absatzes von Versicherungsschutz im Ausland.

Die Dominanz der Absatzmotive bei internationalen Standortentscheidungen von Versicherungsunternehmen entsteht durch die starke Lokalität von Versicherungsgeschäften. Im überwiegenden Teil der von Versicherern bearbeiteten Geschäftsfeldern besteht eine ausgeprägte Abhängigkeit des Standorts des Versicherers von den Standorten der Kunden. Große Teile der Beratungs- und Abwicklungsleistungen müssen entweder direkt beim Kunden bzw. in der Nähe des versicherten Risikos erbracht werden, etwa die Kundenberatung oder die Schadenbegutachtung. Andere, nicht kundenbezogene Produktionsprozesse sind nicht an einen bestimmten Standort gebunden, können also grundsätzlich auch im Ausland vollzogen werden. Eine Verlagerung ins Ausland ist ökonomisch jedoch wenig zweckmäßig, wenn für diese Produktionsprozesse Mitarbeiter mit einer Qualifikation benötigt werden, die im Ausland nicht oder nur zu hohen Preisen verfügbar sind. Ein weiteres Hindernis für die Verlagerung von Teilen der Versicherungsschutzproduktion ist der Koordinationsbedarf mit anderen Teilproduktionsprozessen. Etwaige Standortvorteile des Auslands, etwa durch geringere Kosten der Produktionsfaktoren, können dadurch schnell kompensiert werden. Daher sind nur ausgewählte Teile der Produktion von Versicherungsschutz für die Durchführung an ausländischen Standorten geeignet. Dazu gehö-

ren etwa die Risikoausgleichsprozesse, die Durchführung der Kapitalanlagegeschäfte, die Postversendung, die Archivierung von Schriftstücken oder die Elektronische Datenverarbeitung.

Im Gegensatz zu den absatzorientierten Standortentscheidungen haben produktionsorientierte Auslandsaktivitäten von Versicherungsunternehmen in der Praxis bislang kaum eine Rolle gespielt. Eine Ausnahme ist die Auswahl nationaler Standorte durch Versicherungsunternehmen, die weitgehend standortflexibel sind. Dies sind vor allem Captive-Versicherungsunternehmen großer Industrieunternehmen sowie Rückversicherer. Bei anhaltender Wettbewerbsintensität können produktionsorientierte standortpolitische Maßnahmen aber auch für andere Versicherungsunternehmen an Bedeutung gewinnen.

Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht sind absatzorientierte und produktionsorientierte Maßnahmen der internationalen Standortgestaltung von Versicherungsunternehmen verschieden zu beurteilen: Die Erweiterung des Tätigkeitsgebiets inländischer Versicherungsunternehmen auf das Ausland führt grundsätzlich nicht zum Verlust von Arbeitsplätzen im Inland, da die Auslandsaktivität in der Regel komplementäre Tätigkeiten im Inland nach sich zieht, etwa bei der Steuerung der Auslandsaktivität oder der Rückversicherung der Auslandsrisiken. Die gesamtwirtschaftlichen Effekte von Markteintritten ausländischer Versicherer in Deutschland sind aufgrund der damit verbundenen Wettbewerbseffekte ebenfalls als positiv einzuschätzen.

Die in der Praxis (noch) unbedeutenden produktionsorientierten Neugründungen oder Verlagerungen von inländischen Unternehmensstandorten ins Ausland sind hingegen volkswirtschaftlich bedenklich; denn diese substituieren in der Regel die potentielle oder tatsächliche inländische Produktion. Dadurch entstehen Arbeitsplätze im Ausland statt im Inland, oder bestehende Arbeitsplätze werden vom Inland ins Ausland verlagert. Umgekehrt sind die Beschäftigungseffekte überwiegend positiv, wenn Versicherungsunternehmen aus dem Ausland neue Produktionsstandorte in Deutschland begründen bzw. von ihrem Heimatstandort nach Deutschland verlagern.

Für die Bewertung eines nationalen Versicherungsstandorts aus Sicht der Marktteilnehmer sind mehrere Standortfaktoren bzw. Standortfaktorbereiche maßgeblich. Dazu gehören die Nachfragebedingungen, die Sozialversicherungssysteme, die Faktorbedingungen, die Versicherungsaufsicht, die Steuern und spezielle Internationalitätsfaktoren, die nur bei internationalen Versicherungsgeschäften eine Rolle spielen. Drei der sechs Standortfaktorbereiche, die Versicherungsaufsicht, die Sozialversicherungssysteme und die Steuern, sind unmittelbar auf den Einfluß des Staates zurückzuführen. Hier zeigt sich, daß die staatlich beeinflussten Rahmenbedingungen für die Versicherungswirtschaft von größerer Bedeutung sind als im produzierenden Gewerbe, wo natürliche Standortfaktoren regelmäßig eine größere Rolle spielen. Im Um-

kehrschluß ergibt sich daraus, daß der Staat in der Lage ist, die Attraktivität eines Standorts durch entsprechende Gestaltung der Rahmenbedingungen zu erhöhen.

Die Ergebnisse der Analyse der Standortfaktoren des deutschen Versicherungsmarkts im Vergleich zu den ausgewählten Ländern Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Luxemburg, der Schweiz und dem IFSC in Dublin, Irland, zeigen ein differenziertes Bild.

Deutschland ist aufgrund seiner Marktgröße ein für Versicherungsunternehmen attraktiver Absatzmarkt, obwohl die umfassenden Sozialversicherungssysteme die Absatzpotentiale stärker einschränken als in anderen europäischen Ländern. Diese Einschränkung wird aus Sicht der Versicherungsunternehmen eher negativ bewertet. Aus Sicht der Versicherungsnehmer ist das deutsche Sozialversicherungssystem ebenfalls kritisch zu beurteilen, da die umfangreiche Absicherung wenig Raum für eine eigenverantwortliche, selbständige Vorsorge läßt. Zudem sind die Zukunftsperspektiven aufgrund der Finanzierung der Sozialversicherung über ein Umlageverfahren in Verbindung mit der prognostizierten demographischen Entwicklung bedenklich. Auf diese Zukunftsanforderungen sind einige der Vergleichsländer durch frühzeitige Anpassungen ihrer sozialen Sicherungssysteme besser vorbereitet. Mittel- bis langfristig ergeben sich aus der zu erwartenden Entwicklung der Sozialversicherung in Deutschland wachsende Absatzpotentiale für die private Versicherungswirtschaft.

Die Ausprägungen der Faktorbedingungen des Versicherungsstandorts Deutschland sind tendenziell unterdurchschnittlich. Die Lohnkosten sind auch unter Berücksichtigung der größeren Produktivität der Arbeitnehmer hoch, besonders im Vergleich zu den großen europäischen Versicherungsländern Frankreich und Großbritannien.

Auch durch den Standortfaktor Versicherungsaufsicht wird die Attraktivität Deutschlands als Standort für Versicherungsunternehmen nicht erhöht. Die Intensität der deutschen Aufsicht über Erstversicherungsunternehmen ist trotz der Harmonisierung aufsichtsrechtlicher Regelungen auf EU-/EWR-Ebene höher als in den anderen europäischen Ländern, und zwar insbesondere aufgrund der auch im neuen Regulierungssystem fortbestehenden strengen Praxis der Versicherungsaufsicht. Tendenziell positiv fällt das Urteil bei der Aufsicht über Rückversicherer aus, die in Deutschland im internationalen Vergleich liberal ist.

Bei der Besteuerung der Versicherungsunternehmen ist insgesamt eine leicht überdurchschnittliche Belastung festzustellen, die aus der Kombination vergleichsweise günstiger Bestimmungen zur Gewinnermittlung und relativ hoher Steuersätze resultiert. Dies kann sich negativ auf die Standortattraktivität Deutschlands auswirken, da hohe Steuersätze eine starke Signalwirkung für ausländische Investoren haben. Die steuerliche Berücksichtigung der Versicherungsnahme bei der Einkommensteuer der



privaten Haushalte ist in Deutschland günstig, denn die Prämien für Versicherungsschutz werden im Vergleich zu anderen europäischen Ländern bei vielen Versicherungszweigen im Rahmen steuerlicher Höchstgrenzen als einkommensmindernd anerkannt. Andererseits ist die steuerliche Belastung der Prämien durch die Versicherungssteuer mit Ausnahme der nicht besteuerten Lebens- und Krankenversicherung hoch.

Bei den Internationalitätsfaktoren können zwei Standortfaktoren identifiziert werden, die die Standortattraktivität Deutschlands belasten. Zum einen sind dies die Wechselkurse, die in den letzten Jahren zur Verteuerung von Direktinvestitionen in Deutschland und zu einer Verringerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der in internationalen Geschäftsfeldern tätigen Versicherer geführt haben. Die Einführung des EURO wird die Bedeutung dieses Faktors zukünftig reduzieren. Eine weitere Ursache sind die Angebotsstrukturen des deutschen Versicherungsmarkts in Verbindung mit der Dominanz exklusiver Absatzverfahren, die den Markteintritt ausländischer Versicherer in Deutschland erschweren.

Diese Faktoren können zumindest teilweise erklären, warum die Direktinvestitionen von deutschen Wirtschaftssubjekten in ausländische Versicherungsunternehmen die Direktinvestitionen von Ausländern in deutsche Versicherungsunternehmen in den vergangenen Jahren stets überstiegen haben. Auch die geringen Anteile ausländischer Versicherer am deutschen Markt werden vor diesem Hintergrund verständlich.

Wie sich die Attraktivität des deutschen Versicherungsstandorts in der Zukunft entwickeln wird, hängt sicherlich davon ab, ob und in welchem Ausmaß Versicherungsunternehmen die internationalen Unterschiede in den Ausprägungen der Standortbedingungen im Rahmen ihrer Standortpolitik systematisch nutzen. Nur wenn das der Fall ist, ergeben sich innerhalb eines Wettbewerbs der Systeme Anreize für politische Instanzen, die Rahmenbedingungen des nationalen Versicherungsmarkts so zu gestalten, daß Standortverlagerungen inländischer Versicherer ins Ausland vermieden und neue Investitionen inländischer und ausländischer Versicherer im Inland angezogen werden.

Ein in diesem Zusammenhang wichtiger Sachverhalt ist die im Winter 1998/99 beschlossene Steuerreform, die zu einer erheblichen steuerlichen Mehrbelastung der Versicherungsunternehmen führt. Die Folge ist eine deutliche Verringerung der Attraktivität des deutschen Versicherungsstandorts. Um der Steuerbelastung zu entgehen, haben einige Versicherungsunternehmen bereits mit einer Verlagerung bestimmter Geschäftsbereiche in andere Länder der EU bzw. des EWR gedroht, von wo aus Versicherungsgeschäfte mit deutschen Versicherungsnehmern per Dienstleistungsfreiheit betrieben werden können.

Unklar ist, ob der Standortwettbewerb zu einer Konvergenz oder einer Divergenz der nationalen Standortbedingungen führt. Einerseits kann der Standortwettbewerb zu einer Angleichung der Lebensverhältnisse und der Wettbewerbsbedingungen führen. Andererseits ist durchaus vorstellbar, daß Länder entsprechend ihrer Stärken und Schwächen individuelle Profile der Standortbedingungen entwickeln, die ihnen eine gute Position im internationalen Standortwettbewerb verschaffen.

## Anhang

## 1. Lohnstückkosten im Niveauvergleich 1993

	Bruttoeinkommen pro Jahr (in nationaler Währung)	Nominale Bruttoprämien (in Mio. nationaler Währung)	Anzahl der Arbeitnehmer in Versicherungsunternehmen	Produktivität (in nationaler Währung)	Nominale Lohnstückkosten
Deutschland (West)	60.924	249.897	254.484	981.975	6,20
Frankreich	151.248	607.591	122.000	4.980.254	3,04
Großbritannien	19.296	92.316	267.800	344.720	5,60
Niederlande	56.448	49.489	60.000	824.817	6,84
Luxemburg	1.347.564	18.225	1.208	15.086.921	8,93

<sup>1</sup> Vgl. Eurostat (Hrsg.): *Verdienste: Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen* 1995, a.a.O., S. 237

<sup>2</sup> Vgl. OECD (Hrsg.): *Insurance Statistics Yearbook 1989-1996*, a.a.O., S. 99ff.

## 2. Veränderungsraten der Lohnstückkosten 1990-95

Deutschland	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nominale Bruttoprämien (in Mio. DM) <sup>1</sup>	147.358	168.840	225.896	249.897	273.321	286.888
Preisindex <sup>2</sup>	100,0	103,6	107,8	111,6	114,6	116,6
Reale Bruttoprämien (in Mio. DM)	147.358	162.973	209.551	223.922	238.500	246.045
Anzahl der AN in VU <sup>1</sup>	218.573	253.905	255.149	254.484	250.561	234.653
Produktivität	674.182	641.866	821.289	879.906	951.864	1.048.547
Bruttoeinkommen pro Jahr (DM) <sup>3,4</sup>	51.960	57.384	58.200	60.924	62.502	64.248
Reale Lohnstückkosten	7,71	8,94	7,09	6,92	6,57	6,13
Veränderungsrate (%)	-	16,00	-20,74	-2,29	-5,17	-6,68

Frankreich	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nominale Bruttoprämien (in Mio. franz. Franc) <sup>1</sup>	426.906	470.210	526.467	607.591	662.077	709.308
Preisindex <sup>2</sup>	100	103,2	105,7	107,9	109,7	111,6
Reale Bruttoprämien (in Mio. franz. Franc)	426.906	455.630	498.077	563.106	603.534	635.581
Anzahl der AN in VU <sup>1</sup>	123.400	123.800	123.800	122.000	122.000	122.000
Produktivität	3.459.530	3.680.370	4.023.236	4.615.620	4.947.002	5.209.677
Bruttoeinkommen pro Jahr (franz. Franc) <sup>3</sup>	134.988	138.180	141.864	151.248	152.916	k.A.
Reale Lohnstückkosten	3,90	3,75	3,53	3,28	3,09	k.A.
Veränderungsrate (%)	-	-3,78	-6,08	-7,07	-5,67	k.A.

Großbritannien	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nominale Bruttoprämien (in Mio. Pfund Sterling) <sup>1,5</sup>	64.903	75.094	84.465	92.316	90.216	88.887
Preisindex <sup>2</sup>	100,0	105,9	109,8	111,5	114,3	118,2
Reale Bruttoprämien (in Mio. Pfund Sterling)	64.903	70.910	76.926	82.795	78.929	75.201
Anzahl der AN in VU <sup>1</sup>	263.300	251.900	260.000	267.800	221.031	203.500
Produktivität	246.498	281.502	295.870	309.166	357.095	369.536
Bruttoeinkommen pro Jahr (Pfund Sterling) <sup>3</sup>	16.500	17.760	18.852	19.296	20.334	21.192
Reale Lohnstückkosten	6,69	6,31	6,37	6,24	5,69	5,73
Veränderungsrate (%)	-	-5,75	0,99	-2,05	-8,76	0,71

Luxemburg	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nominale Bruttoprämien (in Mio. luxemb. Franc) <sup>1,6</sup>	14.825	17.184	18.059	18.225	52.933	122.595
Preisindex <sup>2</sup>	100,0	103,2	105,7	108,6	111,2	112,8
Reale Bruttoprämien (in Mio. luxemb. Franc)	14.825	16.651	17.085	16.782	47.602	108.684
Anzahl der AN in VU <sup>1</sup>	1.100	1.160	1.190	1.208	1.277	1.304
Produktivität	13.477.273	14.354.451	14.357.266	13.892.192	37.276.131	83.346.250
Bruttoeinkommen pro Jahr (luxemb. Francs) <sup>3</sup>	1.180.572	1.224.396	1.313.232	1.347.564	k.A.	k.A.
Reale Lohnstückkosten	8,76	8,53	9,15	9,70	k.A.	k.A.
Veränderungsrate (%)		-2,63	7,23	6,05	k.A.	k.A.

Niederlande	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nominale Bruttoprämien (in Mio. holl. Gulden) <sup>1</sup>	41.355	42.342	47.109	49.489	54.430	58.596
Preisindex <sup>2</sup>	100,0	103,1	106,4	109,2	112,2	114,5
Reale Bruttoprämien (in Mio. holl. Gulden)	41.355	41.069	44.275	45.320	48.512	51.176
Anzahl der AN in VU <sup>1,7</sup>	54.700	56.100	58.500	60.000	66.900	k.A.
Produktivität	756.033	732.065	756.844	755.327	725.136	k.A.
Bruttoeinkommen pro Jahr (holl. Gulden) <sup>3</sup>	48.396	51.000	54.228	56.448	58.032	k.A.
Reale Lohnstückkosten	6,40	6,97	7,17	7,47	8,00	k.A.
Veränderungsrate (%)	-	8,83	2,85	4,30	7,09	k.A.

<sup>1</sup> Vgl. OECD (Hrsg.): *Insurance Statistics Yearbook 1989-1996*, a.a.O., S. 99ff.

<sup>2</sup> Vgl. SVR: *Reformen voranbringen*, a.a.O., Anhang VI, Tabelle 15, S. 338.

<sup>3</sup> Vgl. Eurostat (Hrsg.): *Verdienste: Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen 1995*, a.a.O., S. 237.

<sup>4</sup> *Einkommen von Arbeitnehmern in den alten Bundesländern.*

<sup>5</sup> Bis einschließlich des Jahres 1992 wurden in der Lebensversicherung nur Nettoprämien angegeben, d.h. Prämien aus Erst- und Rückversicherungsgeschäften nach Abzug der Rückversicherungsprämien.

<sup>6</sup> Bis einschließlich 1993 nur Prämien aus Erstversicherungsgeschäften.

<sup>7</sup> Ab 1993 wird nur noch die Gesamtanzahl der Arbeitnehmer im Versicherungsgewerbe angegeben. Für diese Jahre wurde die Anzahl der Arbeitnehmer in Versicherungsunternehmen durch Abzug der Anzahl der AN im Vermittlungsgewerbe im Jahr 1992 ermittelt.

### 3. Wechselkurse der Vergleichsländerwährungen 1985-97<sup>1</sup>

	Französi- scher Franc (100 FF)	Pfund Ster- ling (1 £)	Irishes Pfund (1 Ir£)	Luxemburg- Franc (100 bfrs)	Niederländ. Gulden (100 flf)	Schweizer Franken (1 sfr)
1985	32,76	3,79	3,11	4,96	88,66	120,02
1986	31,31	3,18	2,91	4,86	88,64	120,92
1987	29,90	2,94	2,67	4,81	88,74	120,59
1988	29,48	3,12	2,68	4,78	88,85	120,06
1989	29,47	3,08	2,67	4,77	88,65	115,04
1990	29,68	2,88	2,67	4,84	88,76	116,50
1991	29,41	2,93	2,67	4,86	88,74	115,74
1992	29,50	2,75	2,66	4,86	88,81	111,20
1993	29,19	2,48	2,42	4,79	89,02	111,95
1994	29,24	2,48	2,43	4,85	89,17	118,71
1995	28,72	2,26	2,30	4,86	89,27	121,24
1996	29,41	2,35	2,41	4,86	89,24	121,89
1997	29,71	2,84	2,63	4,85	88,86	119,51

<sup>1</sup> Dabei handelt es sich um die Durchschnitte der amtlichen Devisenkurse an der Frankfurter Börse. Vgl. Deutsche Bundesbank: Monetäre Statistiken 1948-1997, a. a. O.

## Literaturverzeichnis

- Ackermann, W.; Köhne, T.: *Schweizer Assekuranz: zwischen Strukturwandel und Aufbruch*, in: vk, (45) 1998, H. 6, S. 49-51.
- Albach, H.: *Die Beschäftigungsentscheidung der Unternehmen - Arbeitslosigkeit aus betriebswirtschaftlicher Sicht*, hrsg. vom Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin 1996, S. 43.
- Albers, W.: Standortwirkungen der staatswirtschaftlichen Tätigkeit, in: HdWW, S. 212-232.
- Albrecht, P.: Gesetze der großen Zahlen und Ausgleich im Kollektiv - Bemerkungen zu Grundlagen der Versicherungsproduktion, in: ZVersWiss, (71) 1982, S. 501-538.
- Albrecht, P.; Lippe, S.: Prämie, mathematische und wirtschaftliche Fragen, in: HdV, S. 525-532.
- Am 1. März tritt das WTO-Abkommen über Finanzdienstleistungen in Kraft, in: Süddeutsche Zeitung vom 16.02.1999, o.S.
- Andere Welten der Lebensversicherung: Britische und deutsche Produkte kaum vergleichbar - Rahmendaten verschieden*, in: Börsen-Zeitung vom 21.11.1998, o.S.
- Andrews, M.; Hermann, C.: More to offer than chocolate and cuckoo clocks, in: Reinsurance, (26) 1995, H. 6, S. 45-47.
- Angerer, A.: Wettbewerb auf den Versicherungsmärkten aus der Sicht der Aufsichtsbehörde, in: ZVersWiss, (74) 1985, S. 221-237.
- Angerer, A.: Zur Abzinsung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle, in: Dieter Farny und die Versicherungswissenschaft, hrsg. von R. Schwebler u.a., Karlsruhe 1994, S. 35-44.
- Atkins, R.: Tax concessions for insurers come closer, in: Financial Times vom 13.1.1995, S. 8.
- Attiger, P.: *Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche: eine weltweit empirische Analyse*, Karlsruhe 1994.
- Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland (Hrsg.): *Personalaufwand in der Versicherungswirtschaft*, Karlsruhe 1995.

- Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland (Hrsg.): Repräsentativerhebung über die Entwicklung der Prämieinnahmen und Personalkosten im Jahre 1997, Sonder-Rundschreiben Nr. 14, 1998.
- Baran, P.: Der europäische Binnenmarkt für Versicherungen und das Allgemeininteresse, in: VRundschau, 1997, S. 173-179.
- Bardwell, D.; Rooley, R.: European insurance handbook, 3. Aufl., London 1997.
- Baron, T.: *Bestimmungsgründe* des internationalen Erstversicherungsgeschäfts, Hamburg 1991.
- Barth, D.: WTO: Liberalisierung der Finanzdienstleistungen, in: Die Bank, 1998, S. 101-103.
- Barth, D.; Huppenbauer, J.: Die *Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte* in der Welthandelsorganisation, in: VW, (50) 1995, S. 1550-1554, 1628-1631.
- Barthel, A.: *Die Auswirkungen der Globalisierung* auf den Standort Deutschland, in: Der Wirtschaftsstandort Deutschland, hrsg. von K. Eckart und S. Paraskevopoulos, Berlin 1997, S. 181-214.
- Bastiani, A.: *Die private Krankenversicherung* in ausgewählten Ländern der Europäischen Union: eine vergleichende Analyse vor und nach der Deregulierung, Karlsruhe 1995.
- BAV (Hrsg.): Geschäftsbericht 1996, Teil B, Berlin 1997.
- Bawcutt, P. A.: *Captive insurance companies: establishment, operation and management*, 3. Aufl., New York 1991.
- Bea, F. X.: Globalisierung, in: WiSt, (26) 1997, S. 419-421.
- Beatty, A.: Big on the outside, small on the inside, in: Reinsurance, (28) 1998, H. 1, S. 10-11.
- Behrens, K. C.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, 2. Aufl., Opladen 1971.
- Bellendorf, H.: Die internationale *Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft* im weltweiten Strukturwandel: konzeptionelle Analyse und empirische Beurteilung, Frankfurt a. M. u.a., 1993.
- Berg, N.; Holtbrügge, D.: *Die Wettbewerbsfähigkeit von Nationen: der "Diamant"-Ansatz* von Porter, in: WiSt, (26) 1997, S. 199-201.



- Bevers, H.; Rademacher, U.; Raczinski, B.: Die Organisation des niederländischen Versicherungsmarkts, in: VW, (46) 1991, S. 598-604.
- Bialek, K. H.: Captive-Versicherung und deutsches Körperschaftsteuerrecht, Berlin 1993.
- Birg, H.: *Globale und nationale demographische Entwicklung* und Wanderungen als Rahmenbedingungen für die sozialen Sicherungssysteme in Deutschland, in: ZVersWiss, (84) 1995, S. 593-616.
- Blankart, C. B.; Wein, T.: Deregulierung in der Versicherungswirtschaft, Berlin 1989.
- Boal, G. F.; Tyrer, L. S.: An introduction to offshore life assurance business, in: British Actuarial Journal, (1) 1995, S. 421-469.
- Böhm, S.: Regel- und Ergänzungssysteme der *Alterssicherung im internationalen Vergleich*: eine Analyse der Sicherungsziele und ihrer Realisierung in den Niederlanden, der Schweiz und Deutschland, Frankfurt a. M. u.a., 1996.
- Böventer, E. von: Raumwirtschaft I: Theorie, in: HdWW, S. 407-429.
- Boland, C.: Pick an island..., in: Reactions, (13) 1993, August, S. 26-27.
- Bomsdorf, E.: *Die demographische Entwicklung in Deutschland* und deren mögliche Konsequenzen für die Pflegeversicherung, in: Lebenssituationen älterer Menschen: Beschreibung und Prognose aus interdisziplinärer Sicht, hrsg. von D. Farny u.a., Berlin 1996, S. 359-269.
- Booth, G.: How to succeed in Euroland, in: Reactions, (19) 1999, Januar, S. 10-12.
- Boss, A.: Soziale Sicherungssysteme - Reformen überfällig!, in: Weniger Staat - Mehr Markt: Wege aus der Krise, hrsg. von N. Walter, München u.a., 1993, S. 31-57.
- Boss, A. u.a.: *Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und Standortwettbewerb*: die deutsche Wirtschaft auf dem Prüfstand, Tübingen 1989.
- Bosshart, W.: Die "modernen" Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit in der Schweiz, in: Grundlagen des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, hrsg. von W. Peiner, Köln 1995, S. 42-49.
- Branson, N.: New captive seeks desirable residence, in: Reinsurance, (28) 1998, H. 2, S. 18-20.

- Breyer, F.: Leitlinie für eine Systemkorrektur in der Rentenversicherung, in: Sozialpolitik auf dem Prüfstand: Leitlinien für Reformen, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S. 59-84.
- Bridgewater, A.: The modern mutual insurance company in Britain, in: Grundlagen des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, hrsg. von W. Peiner, Köln 1995, S. 27-41.
- Brinkmann, T.: Außenwirtschaft und Versicherung, in: HdV, S. 29-35.
- Brinkmann, T.: Gesamtwirtschaftliche Einflüsse auf die Schadenversicherung, in: Geld, Banken und Versicherungen, Beiträge zum 5. Symposium Geld, Banken und Versicherungen an der Universität Karlsruhe 1990, hrsg. von W. R. Heilmann u.a., Karlsruhe 1992, S. 1171-1209.
- Broll, U.: Multinationale Unternehmen, Direktinvestitionen und Internationaler Handel, in: WiSt, (25) 1996, S. 438-443.
- Brombacher-Steiner, M. V.: Das Drei-Säulen-Modell der Schweiz, in: Deutsche Rentenversicherung, 1998, S. 432-438.
- Browne, T. M.: The impact of controlled foreign company legislation in European and Australasian countries, in: Captive Insurance Company Review, 1991, H. 7, S. 10-14.
- Bujard, H.: Die Versicherungsunternehmen in Volkswirtschaft und Finanzsektor, in: VW, (43) 1988, S. 816-825.
- Bujard, H.: Zum Einfluß des gesamtwirtschaftlichen Strukturwandels auf die Schadenversicherung der Produktionsbereiche, hrsg. von der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Karlsruhe 1997.
- Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): *Aktionsprogramm für Investitionen und Arbeitsplätze* vom 30.1.1996 und Programm für mehr Wachstum und Beschäftigung vom 25.4.1996, in: Arbeitsplätze schaffen, Zukunft gewinnen: Initiativen der Bundesregierung, Brühl 1996.
- Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): *Reformen für Investitionen und Arbeitsplätze: Bericht der Bundesregierung zur Umsetzung des Aktionsprogramms für Investitionen und Arbeitsplätze sowie des Programms für mehr Wachstum und Beschäftigung*, Brühl 1997.

- Burger, A.: Pro und kontra Kapitaldeckungsverfahren, in: VW, (52) 1997, S 1669-1674.
- Burmester, G.: Internationale Wertungskonflikte und internationales Steuergefälle als Standortfaktoren, in: Standort Deutschland: Grundsatzfragen und aktuelle Perspektiven für die Besteuerung, die Prüfung und das Controlling, FS für Anton Heigl zum 65. Geburtstag, hrsg. von V. Peemüller und P. Uecker, Berlin 1995, S. 149-166.
- Caine, N.: Jewel of the Emerald Isle, in: Post Magazine, (155) 1994, H. 31, S. 16-17.
- CAPA (Hrsg.): La distribution de l'assurance en Europe, Paris 1993.
- Carter, R. L.: Multinational insurance companies, Nottingham 1975.
- Carter, R. L.: The UK insurance industry and the European Community, in: Risiko, Versicherung, Markt, FS für Walter Karten zur Vollendung seines 60. Lebensjahres, hrsg. von D. Hesberg u.a., Karlsruhe 1994, S. 149-162.
- Carter, R. L.; Dickinson, G. M.: Obstacles to the liberalisation of trade in insurance, New York u.a., 1992.
- Casmir, B.: *Staatliche Rentenversicherungssysteme im internationalen Vergleich: eine Studie über die Systeme im Großbritannien, den Niederlanden, der Schweiz, den Vereinigten Staaten von Amerika, Österreich und der Bundesrepublik Deutschland*, Frankfurt a. M. 1989.
- CEA (Hrsg.): Die Altersversorgung in Europa 1997, Paris 1998.
- CEA (Hrsg.): Die Beschäftigung in der Versicherungswirtschaft in Europa, Paris 1995.
- CEA (Hrsg.): Der Binnenmarkt der Versicherung, ein Jahr danach..., in: CEA Jahresbericht 1995, Paris 1996, S. 4-6.
- CEA (Hrsg.): *Der Binnenmarkt der Lebensversicherung: Vademekum für den Lebensversicherer im System der einheitlichen Zulassung*, Paris 1997.
- CEA (Hrsg.): *Der Binnenmarkt der Schadenversicherung: Vademekum für den Schadenversicherer im System der einheitlichen Zulassung*, Paris 1997.
- CEA (Hrsg.): European insurance in figures 1997, Paris 1998.

- CEA (Hrsg.): Frankreich: Beaufsichtigung von Rückversicherungsunternehmen, in: CEA Info, 1995, Nr. 46, S. 22.
- CEA (Hrsg.): Großbritannien: Schwankungsreserve, in: CEA Info, 1996, Nr. 50, S. 12.
- CEA (Hrsg.): Die indirekte Besteuerung der Versicherungsverträge in Europa 1998, Paris 1998.
- CEA (Hrsg.): Die Krankenversicherung in Europa 1997, Paris 1997.
- CEA (Hrsg.): Steuerliche Behandlung der Versicherungsverträge in der EG, Paris 1990.
- CEA (Hrsg.): Steuerliche Behandlung von grenzüberschreitenden Verträgen - neue Entscheidung des EuGH, in: CEA Info, 1998, Nr. 62, S. 8-9.
- CEA (Hrsg.): Welthandelsorganisation: Abkommen über Finanzdienstleistungen, in: CEA Info, 1997, Nr. 59, S. 14-16.
- CEA; KPMG (Hrsg.): *Die Europäische Richtlinie über den Abschluß von Versicherungsunternehmen: Analyse und Kommentar*, o.O., 1997.
- Clifford Chance: Insurance regulation in Europe, hrsg. von FT Financial Publishing, 4. Aufl., London 1997.
- Clissit, D.: Direct taxation & the single market in insurance, in: European Insurance Market, 1996, Nr. 105, S. 118-120.
- Coopers & Lybrand (Hrsg.): 1998 International tax summaries: a guide for financial planning and decisions, New York u.a., 1998.
- Criegern, U. von: *Die Bedeutung der Dritten Schadenrichtlinie* unter aufsichtsrechtlichen Gesichtspunkten für die Dienstleistungsfreiheit der Versicherungsunternehmen in dem Binnenmarkt, Frankfurt a. M. u.a., 1996.
- Datamonitor (Hrsg.): European life insurance and pensions distribution 1996, London 1996.
- Datamonitor (Hrsg.): *Insurance in Belgium and the Netherlands: integration and innovation*, London 1996.
- Debruyne, H.; Torchet, V.: Evolutions de la distribution, in: Risques: les cahiers de l'assurances, 1995, Nr. 24, S. 13-30.

- Delhey, J.: Inequality and support for redistributive policy: one world of post-communism, two worlds of western capitalism, hrsg. vom Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin 1998.
- Delon, M.: Jockeying for position, in: Post Magazine, (158) 1997, H. 27, S. 22-23.
- Deregulierungskommission: Marktöffnung und Wettbewerb, Stuttgart 1991.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Änderungen in der Systematik der Zahlungsbilanz, in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, März 1995, S. 33-43.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestition, in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, August 1997, S. 63-82.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.): 50 Jahre Deutsche Mark: *Monetäre Statistiken 1948-1997*, München 1998 (CD-ROM).
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Kapitalverflechtung mit dem Ausland (1995), Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1995.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Kapitalverflechtung mit dem Ausland (1998), Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1998.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen, in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Mai 1997, S. 79-86.
- Deutscher Industrie- und Handelstag (Hrsg.): Produktionsverlagerung ins Ausland: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Bonn 1993.
- Devine, P.: Insurance intermediaries in the EEC, London 1992.
- Dickinson, G. M.: Changing patterns of insurance markets within Western Europe, in: Financial integration in Western Europe: structural and regulatory consequences, hrsg. von E. Ems, Stockholm 1994, S. 68-78.
- Dickinson, G. M.; Dinienis, E.: *Investment regulations* of insurance companies across the OECD, in: Policy issues in insurance: investment, taxation, insolvency, hrsg. von der OECD, Paris 1996, S. 137-169.
- Doetsch, P. A.: *Steuerliche Aspekte der Lebensversicherung* im europäischen Binnenmarkt, in: VW, (50) 1995, S. 810-813.

- Dohle, A.; Leienbach, V.; Weber, A.: Die Sozialversicherung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft, in: Soziale Sicherheit in West-, Mittel- und Osteuropa, hrsg. von der Gesellschaft für Versicherungswissenschaft und -gestaltung e.V., Baden-Baden 1994, S. 11-197.
- Donges, J. B.: *Deutschland in der Weltwirtschaft: Dynamik sichern, Herausforderungen bewältigen*, Mannheim u.a., 1995.
- Donges, J. B. u.a. (Kronberger Kreis): Die Aufgaben: Wirtschaftspolitische Orientierung für die kommenden Jahre, hrsg. vom Frankfurter Institut - Stiftung Marktwirtschaft und Politik, Bad Homburg 1998.
- Donges, J. B. u.a. (Kronberger Kreis): Globalisierter Wettbewerb: Schicksal und Chance, hrsg. vom Frankfurter Institut - Stiftung Marktwirtschaft und Politik, Bad Homburg 1998.
- Doppelbesteuerung: Kommentar zu allen deutschen Doppelbesteuerungsabkommen, hrsg. von H. Debatu und F. Wassermeyer, Bd. 5, München, Stand 1998 (Loseblattsammlung), Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Schweizerischen Eidgenossenschaft zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiete der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen.
- Dorfman, M. S.; Ennsfellner, K. C.: The transition to a single insurance market in the European Union, in: Risk Management and Insurance Review, (1) 1998, H. 2, S. 35-53.
- Dowding, T.: Captive audience, in: Post Magazine, (158) 1997, H. 2, S. 26-27.
- Dowding, T.: Captive culture, in: Post Magazine, (157) 1996, H. 11, S. 39-41.
- Dowding, T.: Wish you were here, in: Post Magazine, (157) 1996, H. 27, S. 24-25.
- Drayer, M.: Die Auswirkungen der europäischen Währungsunion auf die deutsche Versicherungswirtschaft, in: VW, (52) 1997, S. 292-297.
- Drexl, A.: Standorttheorien, in: HWB, Sp. 3962-3972.
- Duchatzek, W.: Auswirkung der Währungsunion für die Versicherungswirtschaft, in: VRundschau, 1996, S. 82-87.
- Dülfer, E.: Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen, 3. Aufl., München u.a., 1995.

- Dunkel, M.; Gersemann, O.: Der flinke Nachbar, in: Wirtschaftswoche, 1997, H. 9, S. 22-33.
- Duwendag, D.: Akzeptanzprobleme der Währungsunion, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, (47) 1997, S. 241-263.
- Eberle, G.: Bleibt uns die soziale Krankenversicherung erhalten?: von der Bismarck'schen Konzeption zur dritten Stufe der Gesundheitsreform, Sankt Augustin 1997.
- Eckhoff, J.: Beschäftigung und soziale Sicherung, Tübingen 1996.
- Eckhoff, J.: Pflegeversicherung als Umlage- oder Kapitaldeckungssystem, in: VW, (47) 1992, S. 531-538.
- Ehrenberg, H.: Die große Standortlüge: Plädoyer für einen radikalen Kurswechsel in der Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik, Bonn 1997.
- Eisen, R.: Regulierung und Deregulierung in der deutschen Versicherungswirtschaft, in: ZVersWiss, (78) 1989, S. 157-175.
- Engelbrekts, H. E.: Peak performance, in: Reinsurance, (29) 1998, H. 3, S. 23.
- Engelbrekts, H. E.: Switzerland - the captive domicile for professionals, in: International Insurance Report, 1998, Supplement zu H. 6, S. 37-39.
- Ensing, C. J.: Die Gegenseitigkeitsversicherung in den Niederlanden, in: Mutualité, (31) 1994, H. 43, S. 29-33.
- Erbsland, M.; Wille, E.: Bevölkerungsentwicklung und Finanzierung der Gesetzlichen Rentenversicherung, in: ZVersWiss, (84) 1995, S. 661-686.
- Ernst, P.; Fischer, P. G.; Richter, T.: *Standortwahl und Standortverlagerung* in der Europäischen Union - insbesondere Darstellung der steuerlichen Rahmenbedingungen - , in: Standort Deutschland: Grundsatzfragen und aktuelle Perspektiven für die Besteuerung, die Prüfung und das Controlling, FS für Anton Heigl zum 65. Geburtstag, hrsg. von V. Peemöller und P. Uecker, Berlin 1995, S. 111-147.
- Etter, C.: Das neue Dienstleistungsabkommen der Uruguay-Runde und der Versicherungssektor, in: SchweizVZ, (62) 1994, S. 275-285.

- Europäische Kommission (Hrsg.): Study on the impact of liberalisation of inward cross-border mail on the provision of the universal postal service and the options for progressive liberalisation: final report, Brüssel u.a., 1995.
- Eurostat (Hrsg.): Insurance in Europe, Luxemburg 1996.
- Eurostat (Hrsg.): Statistik der Versicherungsdienstleistungen, 1994 - *das Jahr der Öffnung der EWR Versicherungsmärkte*, Statistik kurzgefaßt, Handel, Dienstleistungen und Verkehr, H. 3, Luxemburg 1996.
- Eurostat (Hrsg.): Statistik der Versicherungsdienstleistungen, 1995 - *ein Jahr nach Einführung des Binnenversicherungsmarktes*, Statistik kurzgefaßt, Handel, Dienstleistungen und Verkehr, H. 1, Luxemburg 1997.
- Eurostat (Hrsg.): Statistik der Versicherungsdienstleistungen, 1996 - *zunehmender Wettbewerb in einigen Mitgliedstaaten*, Statistik kurzgefaßt, Handel, Dienstleistungen und Verkehr, H. 1, Luxemburg 1998.
- Eurostat (Hrsg.): Verdienste: Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen 1995, Luxemburg 1996.
- Eurostat (Hrsg.): Statistik der Versicherungsdienstleistungen, *Versicherungsunternehmen drängen auf den internationalen Markt*, in: Statistik kurzgefaßt, Handel, Dienstleistungen und Verkehr, H. 6, Luxemburg 1998.
- Exclusive agents hold the reins of insurance distribution in Europe, in: European Insurance Market, 1995, Nr. 76, S. 65-67.
- Fahr, U.: Die Entwicklung des Versicherungsaufsichtsrechts im europäischen Binnenmarkt, in: VW, (45) 1990, S. 151-162.
- Falush, P.: Risk and reward, in: Post Magazine, (154) 1993, H. 42, S. 10.
- Farny, D.: *Auslandsaktivitäten deutscher Versicherungsunternehmen*, in: VW, (39) 1984, S. 31-44.
- Farny, D.: *Buchführung und Periodenrechnung im Versicherungsunternehmen*, 4. Aufl., Wiesbaden 1992.
- Farny, D.: (De)Regulierung von Versicherungsmärkten: Wettbewerb und Kundenwünsche im Versicherungsgeschäft, in: VW, (44) 1989, S. 1470-1488.



- Farny, D.: Erfolgsfaktoren der Versicherungsmakler vor dem Hintergrund der Entwicklungen auf den nationalen und internationalen Versicherungsmärkten, in: ZVersWiss, (82) 1993, S. 339-361.
- Farny, D.: *Globalisierungsstrategien* in der Versicherungswirtschaft? Zugleich eine Betrachtung über nationale Versicherungskulturen, in: Versicherung, Risiko und Internationalisierung: Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik, FS für Heinrich Stremitzer, hrsg. von J. Mugler u.a., Wien 1996, S. 265-276.
- Farny, D.: Nichtversicherungstechnische Erträge in der Schaden-/Unfallversicherung oder: Versuche und Versuchungen des Cash-Flow-Underwriting, in: VW, (38) 1983, S. 398-403, 476-485.
- Farny, D.: *Realität und Szenarien* der deutschen Versicherungswirtschaft, in: Asset-Management: Finanzdienstleistungen von und für Versicherungen, hrsg. von E. Hehn, Stuttgart 1998, S. 3-17.
- Farny, D.: Solvabilität und Solvabilitätspolitik der Versicherungsunternehmen, in: ZVersWiss, (73) 1984, S. 35-67.
- Farny, D.: *Das System der Umwelten*, die zukünftigen Veränderungen und die Beziehungen zu den Versicherern, in: ZVersWiss, (81) 1992, S. 19-43.
- Farny, D.: Über Regulierung und Deregulierung von Versicherungsmärkten, in: ZfB, (57) 1987, S. 1001-1023.
- Farny, D.: Versicherungsaufsicht, wirtschaftliche Theorie der, in: HdV, S. 1003-1008.
- Farny, D.: Versicherungsbetriebe, Organisation der, in: HWO, Sp. 2572-2581.
- Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, 2. Aufl., Karlsruhe 1995.
- Farny, D.: Zielkonflikte in Entscheidungsinstanzen des Versicherungsunternehmens, in: VW, (29) 1974, S. 1238-1248.
- Farny, D.; Eurich, A.; Heimes, K.: Die Marktanteile der Anbieter (Versicherungsgruppen, Versicherungskonzerne, Einzelunternehmen) auf dem deutschen Erstversicherungsmarkt im Jahr 1997 und in den Jahren 1992 bis 1997, Mitteilungen 3/98 aus dem Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln, Köln 1998.

- Felderer, B.: Künftige Umwelten und Versicherungen: Demographische Entwicklung und Versicherungswirtschaft, in: ZVersWiss, (81) 1992, S. 45-58.
- Feldhaus, W. R.: The physical environment for risk and insurance, in: International risk and insurance: an environmental-managerial approach, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 416-442.
- Felkner, C.: "Gesundheitswesen in Deutschland" - Kostenfaktor und Zukunftsbranche, in: Sozialer Fortschritt, (45) 1996, S. 260-262.
- Fels, G.: Aktuelle Trends der Standortqualität, in: Standort D: nach der Vereinigung - vor dem Binnenmarkt, hrsg. von G. Fels, Köln 1992, S. 7-15.
- Fels, G.: Chancen für den Wirtschaftsstandort Deutschland, in: Die Zukunft der Dienstleistung: Fakten, Erfahrungen, Visionen, hrsg. von K. Mangold, Wiesbaden 1997, S. 41-52.
- Finanzaufsicht / Hinweise zur Prüfung der Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft der Rückversicherungsunternehmen durch Zedenten, BAV-Rundschreiben 1/1997 vom 2. Januar 1997, in: VerBAV, (46) 1997, Nr. 1, S. 4-6.
- Findlay, R.: The philosophy of locational competition, in: Locational competition in the world economy, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1995, S. 3-16.
- Fischer, J.: Beschäftigungspolitik in einer offenen Wirtschaft: die ordnungspolitischen Mängel der herrschenden Angebotspolitik, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, (48) 1997, S. 149-173.
- Fischer, L.: Standortwahl und Steuern, in: HWB, Sp. 3973-3985.
- Flucht der Versicherer vor Steuerplänen absehbar, in: Handelsblatt vom 18.12.1998, o.S.
- Forster, E.; Steinmüller, H.: Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, in: ZVersWiss, (66) 1977, S. 21-43.
- Fricke, T.: Modell-Baukasten, in: Manager-Magazin, 1997, H. 7, S. 8-11.
- Fuß, F.: Was kostet eine Vertriebsorganisation?, in: Festschrift für Dieter Farny, hrsg. von H.-P. Mehring und V. Wolff, Karlsruhe 1994, S. 17-25.

- Gabanyi, M.; May, S.; Schneider, M.: *Absicherung des Pflegerisikos am Beispiels ausgewählter europäischer Länder*, Untersuchung für den Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung, Bonn 1992.
- Gail, W.: *Rechtliche und faktische Abhängigkeiten von Steuer- und Handelsbilanzen*, in: *Internationale Wirtschaftsprüfung: FS zum 65. Geburtstag von Hans Havermann*, hrsg. von J. Lanfermann, Düsseldorf 1995, S. 109-141.
- Galloway, C.; Kuhl, K. G.: *America's best insurance cities*, in: *Best/Life*, (95) 1994, H. 7, S. 56-67.
- Gaugler, E.: *Das Humankapital als Faktor der Wettbewerbsfähigkeit*, in: "Standort Bundesrepublik Deutschland": die Wettbewerbsbedingungen auf dem Prüfstand, hrsg. von E. Dichtl, Frankfurt a. M. 1994, S. 91-112.
- Gaunt, L. D.: *Risk Management*, in: *International risk and insurance: an environmental-managerial approach*, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 634-657.
- GDV (Hrsg.): *Grenzüberschreitende Sitzverlegung*, in: *Bericht aus Brüssel*, 1997, Nr. 6, S. 17.
- GDV (Hrsg.): *Jahrbuch 1997: Die deutsche Versicherungswirtschaft*, Bonn 1997.
- GDV (Hrsg.): *Marktentwicklung und Marktstruktur der privaten Krankenversicherung in Deutschland und Europa*, Bonn 1997.
- GDV (Hrsg.): *Pflegerisiko: Versicherungspflicht für jedermann*, in: *GDV-Jahrbuch 1994*, Bonn 1994, S. 127-133.
- Der Gebrauch der Sprachen in Versicherungsverträgen bei Abschluß im Rahmen der Niederlassungs- oder der Dienstleistungsfreiheit in der Gemeinschaft*, in: CEA (Hrsg.): *Der Binnenmarkt der Lebensversicherung: Vademekum für den Lebensversicherer im System der einheitlichen Zulassung*, Paris 1997, S. 65-68.
- Geib, G.: *Harmonisierung der Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen in der Europäischen Union - Darstellung anhand der Bewertung von Kapitalanlagen -*, in: *Internationale Wirtschaftsprüfung: FS zum 65. Geburtstag von Hans Havermann*, hrsg. von J. Lanfermann, Düsseldorf 1995, S. 143-182.

- Geib, G.: Die Pflicht zur Offenlegung des Zeitwertes von Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen nach Umsetzung der Versicherungsbilanzrichtlinie, Lohmar, Köln 1997.
- Gemperle, M.: Das Zusammenspiel zwischen der Versicherungsaufsicht und der Kartellaufsicht im schweizerischen Recht, St. Gallen 1990.
- Gesellschaft für Versicherungswissenschaft und Gestaltung e.V.: Altersversicherung: Finanzierung durch Umlage und Kapitaldeckung, in: *Die Sozialversicherung*, (52) 1997, S. 92-97.
- Giffin, A. D.: One world, many strategies, *Best/Prop*, (98) 1998, H. 10, 57-60.
- Gilles, M.: Die Standortfrage in der Versicherungswirtschaft, Köln 1986.
- Glismann, H. H.; Horn, E.-J.: Das staatliche Rentensystem in Deutschland, in: *WiSt*, (25) 1996, S. 397-403.
- Global captive locations guide 1998, in: *Reactions*, (18) 1998, Beilage zu H. 4.
- Glombik, M.: 50 Jahre Alters- und Hinterbliebenenversicherung in der Schweiz, in: *Die Rentenversicherung*, (39) 1998, S. 31-32.
- Greiner, W.; Schulenburg, J.-M. Graf von der: Leitlinien für eine Systemkorrektur in der Pflegeversicherung, in: *Sozialpolitik auf dem Prüfstand: Leitlinien für Reformen*, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S. 111-147.
- Groos, M.; Hüsgen, J.: Fit für den Fiskus, in: *Wirtschaftswoche*, 1998, H. 46, S. 186-197.
- Guisan, F.: Les directives des l'UE dans le domaine de l'assurances, in: *SchweizVZ*, (65) 1997, S. 358-369.
- Gutmann, G.: *Der Wirtschaftsstandort Bundesrepublik Deutschland* Ende der achtziger Jahre, in: *Der Wirtschaftsstandort Deutschland*, hrsg. von K. Eckart und S. Paraskewopoulos, Berlin 1997, S. 9-26.
- Hacht, W. von: Internationale Steuerpolitik, in: *Kompodium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre*, hrsg. von S. G. Schoppe, München u.a., 1991, S. 697-735.
- Häusele, S.: Die Kommunikation der Versicherungsunternehmen mit ihren Kapitalgebern: Investor Relations von Versicherungsunternehmen, in: *Marktforschung & Management*, (42) 1998, S. 92-96.

- Haller, M.: Produkt- und Sortimentsgestaltung, in: HdV, S. 561-567.
- Hauf, S.: Volkswirtschaftliche Lohnstückkosten und ihre Komponenten, in: Wirtschaft und Statistik, 1997, S. 523-535.
- Hauser, R.: Stand und Entwicklungstendenzen der *Annäherung der sozialen Sicherung in der Europäischen Union*: das Beispiel Alterssicherung, in: Internationalisierung von Wirtschaft und Politik: Handlungsspielräume der nationalen Sozialpolitik, hrsg. von W. Schmähl und H. Rische, Baden-Baden 1995, S. 139-172.
- Heep-Altiner, M.: Beitragskalkulation und Reservebildung, in: Kollektive Personenversicherung in Europa, hrsg. von N. Heinen und H. Storck, Karlsruhe 1995, S. 66-110.
- Heidemann, J.: Britische Lebensversicherung - Rahmenbedingungen und Tarifformen -, in: vp, (81) 1991, S. 138-146.
- Heinrich, S.: *Versicherungsaufsicht und Wettbewerb*: Überlegungen zu einem wettbewerbsorientierten Konzept der staatlichen Beaufsichtigung von Versicherungsunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 1991.
- Heinze, A.: Überblick über die gegenwärtige Situation zur Zulassung und Registrierung von Versicherungsvermittlern, in: VGA-Nachrichten, (47) 1998, S. 95-97.
- Helten, E.: Risikothorie - Grundlage der Risikopolitik von Versicherungsunternehmen?, in: ZVersWiss, (64) 1974, S. 75-92.
- Hennerkes, B.-H.: Einfluß von Unternehmensrecht und Unternehmenssteuern auf Standortentscheidungen, in: Den Standort richtig wählen, hrsg. von H. Gassert und P. Horváth, Stuttgart 1995, S. 55-69.
- Henning, R.; Schulenburg, J.-M. Graf von der, Fuchs, D.: Standortbestimmung für Geschäftsstellen von Versicherern: ein Modell zur Optimierung der Standortbestimmung, in: ZVersWiss, (87) 1998, S. 449-463.
- Henzler, H.: Kritische Würdigung der Debatte um den *Wirtschaftsstandort Deutschland*, in: ZfB, (63) 1993, S. 5-21.
- Hets, S.: *Captive Insurance Company*: ein risikopolitisches Instrument für deutsche Industrieunternehmen, Wiesbaden 1995

- Heubeck, K.: Anmerkungen zu den umlagefinanzierten Sozialversicherungen in Deutschland, in: Dieter Farny und die Versicherungswissenschaft, hrsg. von R. Schwebler u.a., Karlsruhe 1994, S. 203-227.
- Heubeck, K.: Zur Lage und Entwicklung der *Altersversorgungssysteme in Europa*, in: ZVersWiss, (84) 1995, S. 575-591.
- Hitzig, R.: Formen und Wirkungen des Instruments der *Selbstversicherung* unter besonderer Berücksichtigung der internen Selbstversicherung, Berlin 1977.
- Hoffmann, H.: Eigenverantwortliche Vorsorge im Sozialstaat, hrsg. vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., Karlsruhe 1995.
- Hoffmann, L.; Wagner, G.: "Der internationale Vergleich deutet nicht auf fundamentale Standortprobleme der deutschen Wirtschaft hin", in: ZfgK, (50) 1997, 19-21.
- Hofmann, J.: Sozialversicherung in einer globalen Ökonomie, in: Allokation der Ressourcen bei Sicherheit und Unsicherheit, FS für Leonhard Männer, hrsg. von J.-M. Graf von der Schulenburg u.a., Baden-Baden 1997, S. 245-262.
- Hofstede, G.: Insurance as a product of national values, in: GP, (20) 1995, S. 423-429.
- Hofstede, G.: Interkulturelle Zusammenarbeit: Kulturen - Organisationen - Management, Wiesbaden 1993.
- Hohlfeld, K.: Auswirkung der Deregulierung aus aufsichtsbehördlicher Sicht, Karlsruhe 1996.
- Hohlfeld, K.: *Die deutsche Lebensversicherung im EG-Binnenmarkt* unter aufsichtsrechtlichen Gesichtspunkten, in: Recht und Ökonomie der Versicherung, FS für Egon Lorenz zum 60. Geburtstag, hrsg. von U. Hübner u.a., Karlsruhe 1994, S. 295-315.
- Hohlfeld, K.: Finanzaufsicht und Rechnungslegung auf dem Versicherungssektor nach der Deregulierung, in: Dieter Farny und die Versicherungswissenschaft, hrsg. von R. Schwebler u.a., Karlsruhe 1994, S. 229-237.
- Holzheu, T.: Die Belastung von Versicherungsdienstleistungen mit Verkehrsteuern, Karlsruhe 1997.

- Horn, E.-J.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern, in: WiSt, (14) 1985, S. 323-329.
- Hoye, P.: How are tax authorities around Europe reacting to captives, in: Captive Insurance Company Review, 1993, H. 6, S. 12-15.
- Hübner, U.: *Rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbs* in der Versicherungswirtschaft: eine vergleichende Untersuchung zu den Rechtsordnungen Großbritanniens, Frankreichs, der Schweiz und der Vereinigten Staaten von Amerika, Baden-Baden 1988.
- Hufbauer, G.; Stephenson, S.: Competitive advantages in the world economy, in: Locational competition in the world economy, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1995, S. 45-63.
- Hume, C.: Dublin comes of age, in: Reactions, (18) 1998, April, S. 35-38.
- Hummel, M. u.a.: *Stärken und Schwächen Deutschlands* im internationalen Wettbewerb um Einkommen und Arbeitsplätze: Strukturberichterstattung 1995, Berlin 1996.
- Hunter, A.: Swimming against the tide, in: Reactions, (14) 1994, Januar, S. 23-26.
- Igl, G.; Stadelmann, F.: Die Pflegeversicherung in Deutschland, in: Soziale Sicherung der Pflegebedürftigkeit in der Europäischen Union, hrsg. von K. Sieveking, Baden-Baden 1998, S. 37-49.
- Illner, M.: *Die Bedeutung der Betriebskosten als Wettbewerbsfaktor* im Industrieversicherungsgeschäft, in: vp, (86) 1996, S. 109-116.
- Insurance in the EU and Switzerland: the completion of the single insurance market?*, hrsg. von Pearson Professional Ltd., London 1994.
- Internationale Rechnungslegung für Versicherungen, hrsg. von Revisuisse Price Waterhouse, o.O., 1993.
- Internationale Unternehmensbesteuerung: Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen mit Auslandsbeziehungen*, hrsg. von O. H. Jacobs, 3. Aufl., München 1995.
- The international guide to social security: a country by country overview*, hrsg. von H. Bedee u.a., Den Haag 1995.

- Issing, O.: Altersversorgung und Standortsicherung, in: Handbuch zur Altersversorgung: gesetzliche, betriebliche und private Vorsorge in Deutschland, hrsg. von J.-E. Cramer u.a., Frankfurt a. M. 1998, S. 909-934.
- Jacobs, H.: Migration und Sozialstaat, in: Sozialer Fortschritt, (46) 1997, S. 256-264.
- Jacobs, O. H.; Spengel, C.: Aspekte der Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich, in: "Standort Bundesrepublik Deutschland": die Wettbewerbsbedingungen auf dem Prüfstand, hrsg. von E. Dichtl, Frankfurt a. M. 1994, S. 193-229.
- Jacobs, O. H.; Spengel, C.: *Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich - eine Bestandsaufnahme*, in: Steuerpolitik und Standortqualität: Expertisen zum Standort Deutschland, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S. 49-98.
- Jäger, H.: *Sozialversicherungsrecht* und sonstige Bereiche des Sozialgesetzbuches, 11. Aufl., Berlin 1997.
- Jäger, H.-J.: Der Unternehmensstandort Schweiz aus der steuerlichen Sicht standortungebundener Unternehmen: eine Bestandsaufnahme und Vergleich zu ausgewählten europäischen Ländern, Bern u.a., 1996.
- Janotta-Simons, F.: *Der Rechnungszinssatz für die Deckungsrückstellung* im deutschen Aufsichtsrecht, in: ZfV, (47) 1996, S. 635-641.
- Jerger, J.; Menkhoff, L.: *Der Begriff "internationale Wettbewerbsfähigkeit"* im Lichte der Außenhandelstheorie, in: WiSt, (25) 1996, S. 21-28.
- Johnson, C.: Rocking all over the world, in: Post Magazine, (158) 1997, H. 46, S. 26-27.
- Jordan, J.-M.: Inhalt und Auswirkungen der Verordnung über die Schadenversicherungen (SchVV), in: SchweizVZ, (61) 1993, S. 289-297.
- Jost, T.: Direktinvestitionen und Standort Deutschland, Diskussionspapier 2/97 der Volkswirtschaftlichen Forschungsgruppe der Deutschen Bundesbank, Frankfurt a. M. 1997.
- Jürgens, U.; Rabe, B.; Rabe, T.: *Der europäische Versicherungsmarkt*, Bonn 1993.
- Jung, J.: Weltweit aus einer Hand, in: vk, (45) 1998, H. 3, S. 14-19.
- Jungnickel, R.: Internationalisierung der Wirtschaft - Der empirische Befund, in: Internationalisierung von Wirtschaft und Politik: Handlungsspielräume der



nationalen Sozialpolitik, hrsg. von W. Schmähl und H. Rische, Baden-Baden 1995, S. 45-77.

Kagelmacher, J.: Dienstleistungsverträge und Funktionsausgliederungen im Versicherungsaufsichtsrecht, Karlsruhe 1989.

Karten, W.: Do shares in other insurance companies reduce the solvency margin of an insurer?, in: Risk, information, and insurance: essays in memory of Karl H. Borch, hrsg. von H. Louberge, Boston u.a., 1990, S. 257-267.

Kerschen, N.: Die Einführung einer Pflegeversicherung in Luxemburg: die Grundlinien des Gesetzentwurfs, in: Soziale Sicherung der Pflegebedürftigkeit in der Europäischen Union, hrsg. von K. Sieveking, Baden-Baden 1998, S. 67-74.

Kerschen, N.: Die neue "spezifische" Pflegeleistung in Frankreich, in: Soziale Sicherung der Pflegebedürftigkeit in der Europäischen Union, hrsg. von K. Sieveking, Baden-Baden 1998, S. 75-80.

Kessler, D.: Preventing conflicts between generations, in: GP, (21) 1996, S. 435-468.

Klein, S. J.: *Die Solvenz der Rückversicherungsunternehmen* in der Bundesrepublik Deutschland: mit einem Ausblick auf ausgewählte europäische Märkte, Karlsruhe 1993.

Klein, S. J.: Versicherungsaufsicht über Rückversicherungsunternehmen in Großbritannien, in: VW, (49) 1994, S. 332-334.

Klein, S. J.: Versicherungsaufsicht über Rückversicherungsunternehmen in Österreich und der Schweiz, in: VW, (48) 1993, S. 1214-1218.

Klodt, H.: Tertiarisierung: Ursachen und Konsequenzen, in: WiSt, (27) 1998, S. 394-399.

Klodt, H.; Maurer, R.: *Internationale Direktinvestitionen: Determinanten und Konsequenzen für den Standort Deutschland*, Kiel 1996.

Klodt, H. u.a.: *Standort Deutschland: strukturelle Herausforderungen im neuen Europa*, Tübingen 1994.

Knauth, K.-W.; Krüger, U. J.: *Rechtliche Rahmenbedingungen für die Kapitalanlagentätigkeit* der Versicherungsunternehmen, in: Asset-Management: Finanzdienstleistungen von und für Versicherungen, hrsg. von E. Hehn, Stuttgart 1998, S. 31-45.

- Knieps, F.: Von Bismarck bis Beveridge, in: *Gesundheit und Gesellschaft*, 1998, H. 10, S. 40-46.
- Knorr, A.: Globalisierung, in: *WiSt*, (27) 1998, S. 238-243.
- Koch, P.: Die Assekuranz in "Elbflorenz": Dresdner Versicherungsimpressionen, in: *VW*, (50) 1995, S. 292-300.
- Koch, P.: Berlins Bedeutung für die Versicherungswirtschaft, in: *VW*, (46) 1991, S. 236-250.
- Koch, P.: Dortmund - Versicherungsstandort im Ruhrgebiet, in: *VW*, (53) 1997, S. 346-353.
- Koch, P.: Der hamburgische Beitrag zur Entwicklung des Versicherungswesens in Deutschland, in: *VW*, (49) 1994, S. 274-287.
- Koch, P.: Im Zeichen versicherungstechnischer Innovationen: Stuttgarter Versicherungswirtschaft in Vergangenheit und Gegenwart, in: *VW*, (51) 1996, S. 284-292.
- Koch, P.: München im Spiegel der Versicherung, in: *VW*, (47) 1992, S. 280-290.
- Koch, P.: Versicherungsplätze in Deutschland: Geschichte als Gegenwart, Wiesbaden 1986.
- Koch, P.: Versicherungszentrum Rhein-Main, in: *VW*, (45) 1990, S. 254-271.
- Köddermann, R.; Wilhelm, K.: *Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen ausgewählter Industrieländer: Entwicklung und Perspektiven*, München 1996.
- Köstler, U.: Luxemburg wird 1998 eine soziale Pflegeversicherung einführen, in: *Sozialer Fortschritt*, (46) 1997, S. 238-241.
- Kohl, J.-P.: *Zentralisierung der sozialpolitischen Kompetenzen innerhalb der EU: eine politisch-ökonomische Analyse*, Zürich 1996.
- Koop, M. J.: *Zur Gewinnbesteuerung von Körperschaften in der Europäischen Gemeinschaft*, Tübingen 1993.
- Korbanka, C.: *Staatsbürgerversorgung oder Sozialversicherung im Gesundheitswesen: Effizienz alternativer Steuerungsmechanismen am Beispiel von Na-*

- tional Health Service und Gesetzlicher Krankenversicherung, Regensburg 1992.
- KPMG (Hrsg.): Die indirekte Besteuerung von Versicherungsentgelten in Europa, New York u.a., 1995.
- KPMG (Hrsg.): International tax planning made in Luxembourg 1996, Luxembourg 1996.
- KPMG (Hrsg.): Investment in Ireland, Dublin 1997.
- Krämer, H.: Zur Tertiärisierung der deutschen Volkswirtschaft, in: Die Zukunft der Dienstleistung: Fakten, Erfahrungen, Visionen, hrsg. von K. Mangold, Wiesbaden 1997, S. 171-216.
- Krauß, H.: Europäische Berufsstandards für Versicherungsvermittler, in: Lebensversicherung, Internationale Versicherungsverträge und Verbraucherschutz, Versicherungsvertrieb, hrsg. von J. Basedow, Baden-Baden 1996, S. 127-146.
- Krauß, H.: Die Lage in den anderen wichtigsten Mitgliedstaaten der Europäischen Union, in: Berufsregelung für Versicherungsvermittler in Deutschland, hrsg. von der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Karlsruhe 1997, S. 97-131.
- Krauß, H.: Vertriebssysteme in Europa - Aktueller Stand und künftige Entwicklungen, hrsg. von H. Kollhoser, Karlsruhe 1996.
- Kreußler, U.; Nörig, H.: *Lebensversicherung und Steuer: Leitfaden für den Versicherungsaußendienst*, Karlsruhe 1998.
- Krieger-Boden, C.: *Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie: ältere und neuere Erklärungsansätze*, hrsg. vom Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1995.
- Krugman, P. R.: *Geography and trade*, Palatino 1992.
- Krupp, H.-J.; Weeber, J.: *Die Zukunft des Sozialstaates* vor dem Hintergrund der zunehmenden Globalisierung, in: Sozialer Fortschritt, (46) 1997, S. 245-256.
- Külp, B.: Gefährdung des Wirtschaftsstandorts durch sozialpolitische Entscheidungen?, in: Standort Deutschland, hrsg. von der Landeszentrale für politische Bildung Baden-Württemberg, Stuttgart u.a., 1994, S 72-84.

- Kuhn, M.: Die Deregulierung am Beispiel der Lebensversicherung, in: SchweizVZ, (64) 1996, S. 111-131.
- Lach, H.: Vertikales Marketing von Versicherungsunternehmen, Berlin 1995.
- Lampert, H.: Gesamtrechnung, volkswirtschaftliche und Versicherung, in: HdV, S. 219-221.
- Lampert, H.: Lehrbuch der Sozialpolitik, Berlin u.a., 1985.
- Lampert, H.: Versicherung und volkswirtschaftlicher Kreislauf: zur Behandlung der Privatversicherung in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, in: ZVersWiss, (71) 1982, S. 189-210.
- Lang, J.: Besteuerung der Unternehmen in Staaten der Europäischen Union, in: Unternehmensbesteuerung in Europa, hrsg. von J. Lang, Köln 1994, S. 295-317.
- Littlefield, D. E., Globalisation: the company dilemma, in: Best/Life, (90) 1990, H. 11, S. 24-26, 109-111.
- Löbbe, K.: *Standortqualität und Wettbewerbsfähigkeit* im internationalen Vergleich: empirische Befunde - Schlußfolgerungen für die Wirtschaftspolitik, in: Standort Deutschland, hrsg. von der Landeszentrale für politische Bildung Baden-Württemberg, Stuttgart u.a., 1994, S. 34-55.
- Lohéac, F.: Health insurance in Europe, in: European Insurance Market, 1997, Nr. 134, S. 139-140.
- Lorz, J. O.: Standortwettbewerb bei internationaler Kapitalmobilität: eine modelltheoretische Untersuchung, Tübingen 1997.
- Lutter, I.: Die Pflegeversicherung aus sozialpolitischer Sicht, in: Lebenssituationen älterer Menschen: Beschreibung und Prognose aus interdisziplinärer Sicht, hrsg. von D. Farny u.a., Berlin 1996, S. 347-358.
- Luttmer, G.: *Die Versicherungsteuer im europäischen Vergleich* und die Risikobelegenheit in der Haftpflichtversicherung, in: Neue Wege des Versicherungsmanagements, FS zum 60. Geburtstag von Günter Schmidt, hrsg. von J.-M. Graf von der Schulenburg, Karlsruhe 1997, S. 295-304.
- Mackscheidt, K.: Probleme der Besteuerung von Versicherungsprämien im Gemeinsamen Markt, in: ZVersWiss, (80) 1991, S. 561-581.

- Maennig, W.: Bedenkliche Entwicklung, in: Wirtschaftswoche, (50) 1996, H. 17, S. 57.
- Mager, H. C.: Moral Hazard in der (sozialen) Pflegeversicherung?, in: Die Wirkungen des Pflege-Versicherungsgesetzes, hrsg. von U. Fachinger und H. Rothgang, Berlin 1995, S. 115-135.
- Maly, W.: Globalisierung der Wirtschaft. Die Bedeutung der Sozialpolitik für unternehmerische Standortentscheidungen, in: Internationalisierung von Wirtschaft und Politik: Handlungsspielräume der nationalen Sozialpolitik, hrsg. von W. Schmähl und H. Rische, Baden-Baden 1995, S. 79-101.
- Mann, G.: Steuerharmonisierung in der EG, in: HWB, Sp. 4039-4051.
- Marflow, A.: Unternehmensbesteuerung in Großbritannien, in: Unternehmensbesteuerung in Europa, hrsg. von J. Lang, Köln 1994, S. 93-119.
- Maser, H.: Die Mindesteigenkapitalausstattung von Niederlassungen ausländischer Versicherungsunternehmen in Deutschland: kritische Anmerkungen zum Entwurf eines Schreibens des BMF, in: VW, (53) 1998, S. 439-444.
- Maurer, R.; Schradin, H. R.: *Rentendiskussion und Finanzierungssystem: zur Abgrenzung von Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren in der gesetzlichen und der privaten Rentenversicherung*, in: WiSt, (26) 1997, S. 95-99.
- Maurer, S.: Standorte und Motive der Standortwahl von Versicherungsunternehmen in Deutschland bis 1914, Diss. Köln 1984.
- Maute, W.; Steiner, M.: *Steuern und Versicherungen: Überblick über die steuerliche Behandlung von Versicherungen*, Bern 1992.
- McAdam, M. B.: Important intergovernmental organisations involved in insurance, in: International risk and insurance: An environmental-managerial approach, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 316-336.
- McGee, J.: Current Irish affairs, in: Reactions, (13) 1993, Januar, S. 35-38.
- Meckl, R.; Rosenberg, C.: *Neue Ansätze zur Erklärung internationaler Wettbewerbsfähigkeit*, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, (115) 1995, S. 211-230.
- Mertens, M.: Kundentypologien im Versicherungsgeschäft mit Privatkunden, Bergisch-Gladbach u.a., 1992.

- Methven, N.: Dublin's direct line to Europe, in: *The Review*, (127) 1995, H. 4, S. 27-28.
- Meyer, L.: Das Vorsichtsprinzip bei der Bilanzierung von Versicherungsunternehmen im Lichte der Deregulierung, in: *Festschrift für Dieter Farny zur Vollendung seines 60. Lebensjahres von seinen Schülern*, hrsg. von H.-P. Mehring und V. Wolff, Karlsruhe 1994, S. 99-110.
- Meyer-Kahlen, W.: Captive-Versicherung, in: *HdV*, S. 95-97.
- Michaels, B.: Die deutsche Versicherungswirtschaft 1995, in: *VW*, (50) 1995, S. 1612-1627.
- Michaels, B.: *50 Jahre Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft: Einladung zu einem Moment des Verweilens*, in: *VW*, (53) 1998, S. 1626-1636.
- Michaels, B.: Der Versicherungsstandort vor neuen Herausforderungen, in: *VW*, (48) 1996, S. 1482-1494.
- Michaels, B.: Versicherungswirtschaft: Rahmenbedingungen, Wettbewerb und Politik, in: *VW*, (52) 1997, Beilage zu H. 24, S. 6-12.
- Mills, M.: France's non-life nightmare, in: *Reinsurance*, (29) 1998, H. 6, S. 36.
- Mitteregger, P.: Das sogenannte Allgemeininteresse im Binnenmarkt der Versicherung, in: *VRundschau*, 1996, S. 43-50.
- Möller, K. P.: Nichts produzieren und trotzdem gut leben: *Standort Deutschland ohne Industrie?*, Hannover 1996.
- Mohr, H.-H.: *Der Standort der Versicherungsunternehmen in Deutschland*, Köln 1939.
- Monopolkommission: *Die Wettbewerbsordnung erweitern. Siebentes Hauptgutachten 1986/1987*, Baden-Baden 1988.
- Morenz, A.: Drehscheibe für alternative Risikofinanzierung, in: *Handelsblatt* vom 29.10.1996, o.S.
- Mossgraber, B. C.: *Versicherung als Bestandteil der Risikopolitik privater Haushalte: Grundlagen der Risikopolitik - Individualversicherung - Kreditkartenversicherung*, Wiesbaden 1996.

- Mößlang, A. M.: *Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen: empirische Relevanz, Systematisierung, Gestaltung*, Wiesbaden 1995.
- Müller, H.: Influence des directives Européennes sur le règlement de la solvabilité des assurances en Allemagne, in: *Solvabilité des compagnies d'assurances*, Tagung vom 28.-29.10.1996, veranstaltet von der Edition Formation Entreprise, Paris 1996.
- Müller, H.: Erste Überlegungen zu einer Neuordnung der europäischen Solvabilitätsanforderungen an Versicherungsunternehmen, in: *VW*, (51) 1996, S. 358-364, 424-431.
- Müller, H.: Nationale und internationale Trends in der Industrieversicherung aus der Sicht der Aufsichtsbehörde, in: *vp*, (87) 1997, S. 197-202.
- Müller, H.: *Versicherungsbinnenmarkt*, München 1995.
- Müller, H.: *Marktsegmentierung im Privatkundengeschäft von Versicherungsunternehmen*, Karlsruhe 1994.
- Müller-Gothard, E.: Chancen und Risiken im Auslandsgeschäft, in: *VW*, (39) 1984, S. 45-54.
- Noack, O.: *Anwendung der EG-Versicherungsbilanzrichtlinie in der Schweiz und Ausblick auf internationale Trends*, Diss. St. Gallen 1997.
- Nordblad, T.: Captives enjoy favourable climate, in: *Insurance Day* vom 2.7.1997, o.S.
- North, D. C.: Institutional competition, in: *Locational competition in the world economy*, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1995, S. 27-37.
- Oberender, P.: Leitlinien für eine *Systemkorrektur in der Krankenversicherung*, in: *Sozialpolitik auf dem Prüfstand: Leitlinien für Reformen*, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S. 85-110.
- OECD (Hrsg.): *Ageing in OECD countries: a critical policy challenge*, Paris 1997.
- OECD (Hrsg.): *Insurance solvency supervision*, Paris 1995.
- OECD (Hrsg.): *Insurance statistics yearbook 1989-1996*, Paris 1998.
- OECD (Hrsg.): *Liberalisation of capital movements and financial services*, Paris 1990.

- OECD (Hrsg.): *New directions in health policy*, Paris 1995.
- OECD (Hrsg.): *Revenue statistics 1965-1996*, Paris 1998.
- Oestreicher, A.; Spengel, C.: Rechnungslegungspolitik, Besteuerung und Analyse von Jahresabschlüssen im internationalen Vergleich, in: *ZfB*, (67) 1997, S. 1027-1055.
- Okma, K. G. H.: Die Pflegeversicherung in den Niederlanden, in: *Soziale Sicherung der Pflegebedürftigkeit in der Europäischen Union*, hrsg. von K. Sieveking, Baden-Baden 1998, S. 91-98.
- Pearson, P.: *The regulation of insurance intermediaries in the international market*, in: *Berufsregelungen für Versicherungsvermittler in Deutschland*, hrsg. von der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Karlsruhe 1997, S. 73-96.
- Pering, W.: Steuerliche Aspekte im Zusammenhang mit Versicherungsverträgen, in: *vp*, (85) 1996, S. 185-189.
- Perlitz, M.: *Internationales Management*, 2. Aufl., Stuttgart 1995.
- Perlitz, M.: *Die Aufrechterhaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit als Verpflichtung für Unternehmen und Gesamtwirtschaft*, in: "Standort Bundesrepublik Deutschland": die Wettbewerbsbedingungen auf dem Prüfstand, hrsg. von E. Dichtl, Frankfurt a. M. 1994, S. 9-49.
- Pfeiffer, D.: SVR: Positive Beschäftigungseffekte durch Gesundheitsausgaben - Wirtschaftlichkeit durch mehr Wettbewerb mobilisieren, in: *Die Ersatzkasse*, (76) 1996, S. 393-399.
- Pfennigstorf, W.: *Public law of insurance*, Tübingen 1996, S. 69f.
- Pitt, W.: A very, very nice place, in: *Reactions*, (12) 1992, Februar, S. 21-22.
- Plozza, H.: Auflösung stiller Reserven auf Kapitalanlagen von Versicherungsgesellschaften, in: *Schweizer Treuhänder*, 1996, H. 1/2, S. 29-30.
- Plute, G.: Das Risiko der Pflegebedürftigkeit: Europäische Modelle, in: *DOK*, (78) 1996, S. 253-256.
- Porter, M. E.: *Nationale Wettbewerbsvorteile: erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt*, Wien 1993.



- Präve, P.: Aufsicht über Versicherungsunternehmen im internationalen Geschäft, in: *Lebensversicherung, Internationale Versicherungsverträge und Verbraucherschutz, Versicherungsvertrieb*, hrsg. von J. Basedow, Baden-Baden 1996, S. 85-201.
- Präve, P.: Zur Umsetzung des Abkommens EG/Schweiz in Deutschland, in: *VW*, (48) 1993, S. 1163-1165.
- Präve, P.: Die Versicherungswirtschaft im Vorfeld der Europäischen Währungsunion, in: *VW*, (52) 1997, S. 298-305.
- Prewo, W.; Rudolph, M.; Franke, D.: *Globalisierung und Handlungsverantwortung: Politik für das Informationszeitalter*, Sonderdruck aus dem Bericht 1997/98 der Industrie- und Handelskammer Hannover - Hildesheim.
- Privatversicherungen in der Schweiz: facts & figures 1997, hrsg. von STG-Coopers & Lybrand, Basel 1997.
- Priewe, J.: *Die technologische Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft*, hrsg. vom Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin 1997.
- Prölls, E. R.: *Versicherungsaufsichtsgesetz: mit Europäischem Gemeinschaftsrecht und Recht der Bundesländer*, von P. Frey u.a., hrsg. von R. Schmidt, 11. Aufl., München 1996.
- Rabe, T.: *Liberalisierung und Deregulierung im Europäischen Binnenmarkt für Versicherungen*, Berlin 1997.
- Ramthun, C.; Hoffmann, M.; Thelen, F.: Wieder eingeklinkt: drei Monate vor der Bundestagswahl kommt die deutsche Wirtschaft in Fahrt - auch dank einer politischen Kehrtwendung zu mehr Marktwirtschaft, in: *Wirtschaftswoche*, 1998, H. 27, S. 16-24.
- Rechmann, S.: Das Beitrags-Leistungsverhältnis in ausgewählten Ländern der Europäischen Union, in: *Sozialer Fortschritt*, (44) 1995, S. 266-274.
- Reckhenrich, S.: *Versicherungsunternehmen auf Gegenseitigkeit in Frankreich*, Karlsruhe 1987.
- Reddy, N.: Dublin's drawing card, in: *The Review*, (128) 1996, H. 6, S. 17-19.
- Rees, R.; Kessner, E.: Die Europäische Währungsunion aus dem Blickwinkel der Versicherungswirtschaft, in: *ZVersWiss*, (86) 1997, S. 325-336.

- Rehfeld, U.; Lankes, F.; Grütz, J.: Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion - Auswirkungen auf die Rentenversicherung, in: Deutsche Rentenversicherung, 1996, S. 799-824.
- Reuter, F.: Grundzüge der internationalen Unternehmenspolitik des Versicherungsunternehmens, Berlin 1983.
- Reynolds, S.: Steady as she goes, in: Reactions, (14) 1994, Februar, S. 16.
- Reynolds, S.: Up and running, in: Reactions, (13) 1993, März, S. 46-48.
- Richter, H.: Versicherungsbilanzen in Europa, Karlsruhe 1993.
- Richter, W. F.; Seitz, H.; Wiegard, W.: Steuern und unternehmensbezogene Staatsausgaben als Standortfaktoren, in: Steuerpolitik und Standortqualität: Expertisen zum Standort Deutschland, hrsg. von H. Siebert, Tübingen 1996, S. 13-47.
- Richtlinie 79/267/EWG des Rates zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit der Direktversicherung (Lebensversicherung) vom 5.3.79, Abl. der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 63 vom 13.3.79 (*Erste Richtlinie Lebensversicherung*).
- Richtlinie 73/239/EWG des Rates zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit der Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung) vom 24.7.73, Abl. der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 228 vom 16.8.73 (*Erste Richtlinie Schadenversicherung*).
- Richtlinie 92/49/EWG des Rates zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung) sowie zur Änderung der Richtlinien 73/239/EWG und 88/357/EWG vom 18.6.92, Abl. der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 228 vom 11.8.92 (*Dritte Richtlinie Schadenversicherung*).
- Riege, J.: Das Versicherungsprodukt, in: ZVersWiss, (79) 1990, S. 403-470.
- Riehm, K.: Vergleich der Standorttheorien, Göttingen 1968.
- Rigby, B.: The door to Europe, in: Reactions, (15) 1995, Januar, S. 29-35.
- Robischon, C.: Assurance frontalière: La LPS reste un leurre pour les agents lorrains, in: L'Argus, 1998, Nr. 6570, S. 34-35.

- Rohde, E.; Ziegler, T.; Müller, H.-J.: Steuern, Versicherungen, Zölle in führenden Industrieländern, Berlin 1991.
- Rothgang, H.; Schmähl, W.: Die langfristige Entwicklung von Ausgaben und Beitragssatz in der gesetzlichen Pflegeversicherung, in: Die Wirkungen des Pflege-Versicherungsgesetzes, hrsg. von U. Fachinger und H. Rothgang, Berlin 1995, S. 155-175.
- Rose, K.; Sauernheimer, K.: Theorie der Außenwirtschaft, 11. Aufl., München 1992, S. 35.
- Rousseau, N.: Contrôle des réassureurs: à la recherche d'un label de qualité, in: L'Assurance française, 1996, Nr. 724, S. 29-31.
- Rübel, G.: Standortqualität: der Einfluß von individuellen Arbeitszeiten und Betriebsnutzungszeiten, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, (48) 1997, S. 1-20.
- Ruland, F.: Gesetzliche Rentenversicherung, in: Entwicklung der Systeme der sozialen Sicherheit im Europäischen Binnenmarkt, hrsg. von der Gesellschaft für Versicherungswissenschaft und -gestaltung e.V., Bergisch-Gladbach 1990, S. 23-38.
- Salzberger, W.: Die Besteuerung transnationaler Konzernunternehmen in der Europäischen Union, in: WiSt, (25) 1996, S. 59-64.
- Salzberger, W.: Konzernbesteuerung, in: DBW, (57) 1997, S. 269-271.
- Saß, G.: Grundzüge des Internationalen Steuerrechts, Baden-Baden 1997.
- Sauernheimer, K.: Ursachen und Folgen der Expansion internationaler Finanzmärkte, in: Die Globalisierung der Finanzmärkte: Auswirkungen auf den Standort Deutschland, hrsg. von H. Büttner und P. Hampe, Mainz u.a., 1997, S. 69-85.
- Scheffler, W.: Steuerfreistellung von Auslandsinvestitionen, in: Aspekte der Unternehmensbesteuerung in Europa, hrsg. von O. H. Jacobs und C. Spengel, Baden-Baden 1996, S. 155-182.
- Scheil-Adlung, X.: Soziale Sicherheit bei Pflegebedürftigkeit in Deutschland und im internationalen Vergleich: zwischen Tradition und Innovation, in: Internationale Revue für Soziale Sicherheit, 1995, H. 1, S. 21-37.

- Scherer, T. B.: Doppelbesteuerung und Europäisches Gemeinschaftsrecht, München 1995.
- Schimanski, D.: Vor- und Nachteile flexibler Wechselkurse für das Produktionsgewerbe, in: Die Globalisierung der Finanzmärkte: Auswirkungen auf den Standort Deutschland, hrsg. von H. Büttner und P. Hampe, Mainz u.a., 1997, S. 27-38.
- Schirmer, H.: Die Filiale im EG-Ausland - Welche Gesetze Sie kennen müssen, in: vk, (44) 1997, H. 6, S. 30-32.
- Schirmer, H.: So greifen die Aufsichtsbehörden ein, in: vk, (44) 1997, H. 7, S. 52-54.
- Schließer, W.: *Aktuelle Aspekte der Internationalisierung* des Versicherungsgeschäfts: Ursachen, Aspekte, Trends, in: *Versicherung, Risiko und Internationalisierung: Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik*, FS für Heinrich Stremitzer, hrsg. von J. Mugler u.a., Wien 1996, S. 277-300.
- Schlüter, H. G.: Organisation der Vertrags- und Schadenbearbeitung in Kompositversicherungsunternehmen, Bergisch-Gladbach u.a., 1990.
- Schmähl, W.: Alterung der Bevölkerung, Mortalität, Morbidität, Zuwanderung und ihre Bedeutung für die Gesetzliche Rentenversicherung - Auswirkungen, Handlungsbedarf und Handlungsmöglichkeiten, in: ZVersWiss, (84) 1995, S. 617-646.
- Schmähl, W.: Die Alterssicherungssysteme aus gesamtwirtschaftlicher und ordnungspolitischer Sicht, in: Die Alterssicherungssysteme vor der demographischen Herausforderung - das Säulen-Modell der Weltbank als Lösungsansatz, hrsg. von der Gesellschaft für Versicherungswissenschaft und -gestaltung e.V., Bonn 1996, S. 21-41.
- Schmähl, W.: Engere ökonomische und politische Verflechtung als Herausforderung für die nationale Sozialpolitik, in: Internationalisierung von Wirtschaft und Politik: Handlungsspielräume der nationalen Sozialpolitik, hrsg. von W. Schmähl und H. Rische, Baden-Baden 1995, S. 9-43.
- Schmidt, R.; Huppenbauer, J.: Das System der Welthandelsordnung auf dem Wege der Verwirklichung: einige Bemerkungen zu WTO und GATS unter Gesichtspunkten der Versicherung, Karlsruhe 1998.

- Schmidt, R.; Huppenbauer, J.: *Versicherungsaufsichtsrechtliche Anmerkungen zur Welthandelsorganisation (WTO) und zum Allgemeinen Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen*, in: VersR, (48) 1997, S. 1037-1042.
- Schneider, H.: Die Pflegeversicherung: versicherter Personenkreis, Leistungen, Organisation, Beiträge, in: BB, (49) 1994, S. 1925-1935.
- Schneider, M.; Biene-Dietrich, P.: *Gesundheitssysteme im internationalen Vergleich: laufende Berichterstattung zu ausländischen Gesundheitssystemen*, Augsburg 1993.
- Schneiter, K. C.: EWR-bedingte Anpassungen des schweizerischen Rechts im Bereich der Privatversicherung, in: SchweizVZ, (60) 1992, S. 96-104.
- Schöllhammer, H.: Standortwahl, internationale, in: Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung, hrsg. von K. Macharzina und M. K. Welge, Stuttgart 1989, Sp. 1959-1968.
- Schoop, K.: Der Entwurf einer Mitteilung der EU-Kommission zu *Auslegungsfragen "Freier Dienstleistungsverkehr und Allgemeininteresse im Versicherungswesen"*, in: SchweizVZ, (66) 1998, S. 44-53.
- Schreier, C.-D.; Thommsen, J.-P.: Nutzung von Sozialleistungen und Steuerminimierung unter dem Einfluß der Globalisierung, in: Sozialer Fortschritt, (47) 1998, S. 223-229.
- Schrinner, A.: Versicherungsteuer als Standortproblem, hrsg. vom Institut "Finanzen und Steuern" e.V., Bonn 1997.
- Schröder, C.: Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: iw-trends, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, (24) 1997, H. 2, S. 39-54.
- Schröder, C.: Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, in: iw-trends, (24) 1997, H. 3, S. 74-89.
- Schulenburg, J.-M. Graf von der: Grundsicherung durch Gesetzliche Krankenversicherung, Nachfrage nach ergänzenden Krankenversicherungssystemen: einige theoretische Überlegungen, in: Dieter Farny und die Versicherungswissenschaft, hrsg. von R. Schwebler, Karlsruhe 1994, S. 441-456.
- Schulte, A.: *Rückversicherung in Deutschland und in England: Unterschiede in Recht und Praxis*, Karlsruhe 1990.

- Schulze-Weslarn, K.-W.: Grenzüberschreitende Versicherungsprogramme, in: vp, (87) 1997, S. 217-222.
- Schultzendorff, D. von: Steuerfrei, in: FAZ vom 12.11.1996, S. B6.
- Schumacher, D. u.a.: *Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland: theoretische und empirische Aspekte einer international vergleichenden Analyse*, Berlin 1995.
- Schutt, H.: *Die Standortfragen und Konzepte der österreichischen Versicherungswirtschaft: eine theoretische und empirische Untersuchung unter raumwirtschaftlichen Aspekten*, Diss. Wien 1986.
- Schwebler, R.: Vermögensanlage und Anlagevorschriften, in: Vermögensanlagepraxis in der Versicherungswirtschaft: Kommentare, Gesetze, Rundschreiben, hrsg. von R. Schwebler u.a., 2. Aufl., Karlsruhe 1991, S. 15-89.
- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): *Assekuranz Global 1994: deutliche Abschwächung des Prämienwachstums in Nordamerika und Japan, nachlassende Dynamik in Europa*, sigma, 1996, H. 4.
- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): *Assekuranz Global 1995: erstmals über 2000 Mrd. US-\$ Prämienvolumen*, sigma, 1997, H. 4.
- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): *Assekuranz Global 1996: schwaches Wachstum der Versicherungswirtschaft*, sigma, 1998, H. 4.
- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): *Deregulierung und Marktöffnung: die europäische Assekuranz an der Schwelle zu einem neuen Wettbewerbszeitalter*, sigma, 1996, H. 7.
- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): *Finanzierungsprobleme staatlicher Rentensysteme: Marktpotential für Lebensversicherer*, sigma, 1998, H. 8.
- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): *Gesundheitsausgaben in 8 Ländern: Ausgabenwachstum als Problem für Sozialversicherungssysteme und Privatversicherer*, sigma, 1993, H. 1.
- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): *Die Performance der Versicherungswirtschaft im internationalen Vergleich: eine risikoadjustierte Ergebnisanalyse*, sigma, 1995, H. 1.

- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Tiefe Schadenquoten und Überkapazitäten drücken auf die Preise: Prognose der grössten Nicht-Leben-Märkte 1997-98, sigma, 1997, H. 6.
- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Versicherungsmärkte im Umbruch - trotz verschärftem Wettbewerb weiterhin gute Ergebnisse: Prognose der grössten Nicht-Lebenmärkte 1998-1999, sigma, 1998, H. 5.
- Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): Volkswirtschaftliche Bestimmungsfaktoren der Entwicklung des Versicherungsgeschäfts, sigma, 1989, H. 7, S. 13ff.
- Schwenke, M.: Möglichkeiten der Gewinnverlagerung ins Ausland, in: BB, (53) 1998, S. 2604-2617.
- Sendler, H.: Standortfaktor Gesundheit, in: Arbeit und Sozialpolitik, (50) 1996, H. 3 /4, S. 47-53.
- Siebert, H.: *Geht den Deutschen die Arbeit aus? Wege zu mehr Beschäftigung*, München 1995.
- Siebert, H.: On the concept of locational competition, in: Kieler Arbeitspapiere, Nr. 731, hrsg. vom Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1996.
- Siebert, H.; Koop, M. J.: Europa zwischen Wettbewerb und Harmonisierung, in: WiSt, (23) 1994, S. 611-616.
- Siebert, H.; Koop, M. J.: Institutional competition. A concept for Europe?, in: Kieler Arbeitspapiere, Nr. 440, hrsg. vom Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1990.
- Sievering, O.: Pflegeversicherung: alloкатive, meritorische und distributive Aspekte staatlicher Eingriffsmöglichkeiten, Frankfurt a. M. u.a., 1996.
- The single market review: impact on services: insurance, hrsg. von der Europäischen Kommission, Luxemburg 1998.
- Sinn, H.-W.: Gedanken zur volkswirtschaftlichen Bedeutung des Versicherungswesens, in: ZVersWiss, (77) 1988, S. 1-27.
- Sinn, H.-W.: Das Selektionsprinzip und der Systemwettbewerb, in: Fiskalföderalismus in Europa, hrsg. von A. Oberhauser, Berlin 1997, S. 9-60.

- Skipper, H. D.: The nature of government intervention into insurance markets: taxation, in: *International risk and insurance: an environmental-managerial approach*, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 296-315.
- Skipper, H. D.: The sociocultural environment for risk and insurance, in: *International risk and insurance: an environmental-managerial approach*, hrsg. von H. D. Skipper, Boston (Mass.) u.a., 1998, S. 383-413.
- Skipper, H. D.: The taxation of life insurance products in OECD-Countries, in: *Policy issues in insurance: investment, taxation, insolvency*, hrsg. von der OECD, Paris 1996, S. 11-59.
- Soltwedel, R. u.a.: *Deregulierungspotentiale in der Bundesrepublik*, Tübingen 1986.
- Solvabilität der Versicherungsunternehmen*, Konferenz der Versicherungsaufsichtsbehörden der Mitgliedstaaten der Europäischen Union, o.O., 1997.
- Soziale Sicherheit in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union: Stand am 1. Juli 1996 und Entwicklung*, hrsg. von der Europäischen Kommission, Generaldirektion Beschäftigung, Arbeitsbeziehungen und soziale Angelegenheiten, Luxemburg 1997.
- Spengel, C.: Wettbewerbswirkungen der Körperschaftsteuer in Europa - Analyse und Reformvorschläge, in: *DBW*, (58) 1998, S. 348-368.
- Spetz, J.-L.: Finanzplatz Dublin als Teil einer Europastrategie, in: *Der Langfristige Kredit*, (48) 1997, S. 688-692.
- Spurrier, A.: French reinsurers demand stronger regulatory control, in: *Lloyd's List Insurance Day vom 28.05.1996*.
- Stadler, C.: *Die Liberalisierung des Dienstleistungshandels am Beispiel der Versicherungen: Kernelemente bilateraler und multilateraler Ordnungsrahmen einschließlich des GATS*, Berlin 1992.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.): *Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1997*, Stuttgart 1997.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.): *Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1998*, Stuttgart 1998.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.): *Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1997*, Stuttgart 1997.



- Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1998, Stuttgart 1998.
- Stein, I.: Die Theorien der multinationalen Unternehmung, in: Kompendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre, hrsg. von S. G. Schoppe, München u.a., 1991, S. 49-151.
- Steiner, M.: Konstitutive Entscheidungen, in: Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. von M. Bitz u.a., München 1989, S. 115-163.
- Steinmeyer, H.-D.: *Perspektiven der Alterssicherung in Europa* - unter besonderer Berücksichtigung der betrieblichen Altersversorgung, in: Sicherungssysteme in einer alternden Gesellschaft: Perspektiven zwischen Selbstverantwortung und Solidarität, hrsg. von B. Seel, Frankfurt a. M., New York 1998, S. 182-197.
- Steinmeyer, H.-D.: Reformpläne zur Alterssicherung im internationalen Vergleich, in: Deutsche Rentenversicherung, 1997, S. 474-486.
- Stepp, K.: "Investoren schrecken zurück": der Präsident des Bundesarbeitsgerichts, Thomas Dieterich, über das deutsche Arbeitsrecht als Standortfaktor, in: Wirtschaftswoche, 1997, H. 24, S. 109.
- Steuerlast der Versicherungen begrenzt, in: Handelsblatt vom 04.03.1999, o.S.
- Stiglitz, J. E; Schönfelder, B.: Finanzwissenschaft, 2. Aufl., München u.a., 1989.
- Stockheim, U.: Weckruf der Vordenker, in: Capital, (30) 1997, H. 5, S. 24-25.
- Storck, E.: Das IFSC in Dublin - Aufstieg eines Finanzzentrums, in: Die Bank, 1997, S. 395-399.
- Storck, E.: Perspektiven des Finanzplatzes Luxemburg, in: Die Bank, 1996, S. 324-328.
- Streit, P.: Einflüsse der Deregulierung aus Sicht des Bundesamtes für Privatversicherungswesen, in: SchweizVZ, (63) 1995, S. 304-309.
- Stremitzer, H.: Internationalität des Versicherungsgeschäfts, in: HdV, S. 307-310.
- Student, D.; Kowalewsky, R.; Tödtmann, C.: So viele Inseln, in: Wirtschaftswoche, (50) 1996, H. 47, S. 80-101.

- Supervision of private insurance in Switzerland, hrsg. vom Bundesamt für Privatversicherungswesen, o.O., 1995.
- Surminski, M.: Von Großbritannien lernen? Deutsch-britischer Vergleich in der Lebensversicherung, in: ZfV, (49) 1998, S. 741-742.
- SVR: Arbeitsplätze im Wettbewerb, Jahresgutachten 1988/89, Stuttgart 1988.
- SVR: Im Standortwettbewerb, Jahresgutachten 1995/96, Stuttgart 1995.
- SVR: Reformen voranbringen, Jahresgutachten 1996/97, Stuttgart 1996.
- SVR: Wachstum, Beschäftigung, Währungsunion - Orientierungen für die Zukunft, Jahresgutachten 1997/98, Stuttgart 1997.
- SVR: *Die wirtschaftliche Integration in Deutschland: Perspektiven - Wege - Risiken*, Jahresgutachten 1991/92, Stuttgart 1991.
- SVR: Zur aktuellen Diskussion um die Pflegeversicherung, Sondergutachten vom 18.3.1994, Wiesbaden 1994.
- Tenora, K.: Die Beaufsichtigung von Versicherungsunternehmen einer Versicherungsgruppe: Stand der Diskussion auf europäischer Ebene nach Verabschiedung eines gemeinsamen Standpunkts, in: VW, (53) 1998, S. 870-875, 972-975.
- Tesch, P.: *Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition*, Berlin 1980.
- Theil, M.: Risikomanagement: Stand und Ansätze für eine Weiterentwicklung, in: Versicherung, Risiko und Internationalisierung: Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; FS für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag, hrsg. von J. Mugler u.a., Wien 1996, S. 205-230.
- Thießen, F.: *Standorttheorie für Internationale Finanzzentren*, Köln 1988.
- Thönnies, O.: Identitätswahrende Sitzverlegung in Europa, in: DB, (46) 1993, S. 1021-1026.
- Thornton, M.; Yates, B.; Phillips, L.: *European insurance perspective*, London 1996, S. 4.
- Tipke, K., Lang, J.: *Steuerrecht*, 14. Aufl., Köln 1994.
- Treis, B.: Standortpolitik, in: HWM, Sp. 2364-2379.

- Treuberg, H. Graf von; Angermayer, B.: Jahresabschluß von Versicherungsunternehmen, hrsg. von Schitag Ernst & Young Deutsche Treuhand AG, Stuttgart 1995.
- Twaalfhoven, B. E. F. M.: Die Alterssicherung im internationalen Vergleich - Landesbericht Niederlande, in: Deutsche Rentenversicherung, 1998, S. 391-401.
- Uomini, R. D.: Aus dem Labyrinth des schweizerischen Versicherungsaufsichtsrechts: die Entwicklung der Versicherungsaufsichtsgesetzgebung seit dem 1. Januar 1993, in: SchweizVZ, (62) 1994, S. 219-231.
- Vandermeulen, L.: Niederlande, in: Finanzierungssysteme im Gesundheitswesen: ein internationaler Vergleich, hrsg. von A. Stepan, Wien 1997, S. 59-76.
- Vermaat, A. J.: *Insurance company ownership in the Netherlands: implications for corporate governance and competition*, hrsg. von der Verzekeringkamer, Apeldoorn 1997.
- Versicherer verstärken Druck auf Koalition: sie fürchten den Verlust von 10.000 Arbeitsplätzen, in: FAZ vom 20.02.1999, o.S.
- Versicherer wehren sich gegen Steuerlast: Branche will ins Ausland abwandern, in: Börsen-Zeitung vom 20.02.1999, o.S.
- Versicherer verstärken Druck auf Koalition: Sie fürchten den Verlust von 10.000 Arbeitsplätzen, in: FAZ vom 20.02.1999, o.S.
- Wagner, F.: Internationalisierung und Internationalisierungsstrategien in der deutschen Versicherungswirtschaft, in: VW, (49) 1994, S. 348-455, 414-420, 514-519.
- Wagner, F.: Internationalisierung und Globalisierung: Strategien für deutsche Erstversicherer, in: VW, (53) 1998, S. 132-740, 812-819.
- Wagner, F.: Risiken und Chancen in Haushalten älterer Menschen, in: Lebenssituationen älterer Menschen: Beschreibung und Prognose aus interdisziplinärer Sicht, hrsg. von D. Farny u.a., Berlin 1996, S. 21-55.
- Wagner, K.; O'Mahony, M.; Paulssen, M.: Standortfaktor: Humankapital und die Aufholjagd der britischen Industrie, in: ZfB, (67) 1997, S. 947-970.
- Waldenfels, G. Freiherr von: Kein zu enges Korsett für das deutsche Unternehmenssteuerrecht, in: FAZ vom 1.2.1999, S. 27.

- Walwai, U.: Ist die Arbeit zu teuer und zu unflexibel?, in: Standort Deutschland, hrsg. von der Landeszentrale für politische Bildung Baden-Württemberg, Stuttgart u.a., 1994, S. 56-71.
- Warneke, P.: Grundlagen der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, in: Kompendium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre, hrsg. von S. G. Schoppe, München u.a., 1991, S. 669-696.
- Warth, W. P.: Luxemburg und das Europäische Versicherungsgeschäft, in: VW, (52) 1997, S. 189-190.
- Wasner, P.: Die deutsche und britische Lebensversicherung: ein Vergleich hinsichtlich eines zukünftigen gemeinsamen Binnenmarktes, Karlsruhe 1992.
- Weichenrieder, A. J.: Mehrwertsteuer, Versicherungssteuer und Risikoallokation, in: Jahrbuch der Wirtschaftswissenschaft, (47) 1996, S. 62-78.
- Weichenrieder, A. J.: Die steuerliche Belastung der Versicherungsprämie, in: VRundschau, 1996, S. 130-134.
- Weidenfeld, G.: *Der Europäische Versicherungsbinnenmarkt* und seine Auswirkungen auf die strategische Unternehmenspolitik von Erstversicherern: eine theoretische und empirische Analyse, Lohmar u.a., 1997.
- Weigel, H.-J.: Eigenkapitalbildung von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit, in: Grundlagen des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, hrsg. von W. Peiner, Köln 1995, S. 141-157.
- Welzel, H.-J.: Das Vorsichtsmotiv im EG-Versicherungsbilanzrecht, in: Risiko, Versicherung, Markt, FS für Walter Karten zur Vollendung des 60. Lebensjahres, hrsg. von D. Hesberg u.a., Karlsruhe 1994, S. 501-522.
- Wenning, J.: Aufsicht, Wettbewerb und Verbraucherschutz in der deutschen Lebensversicherung nach der EU-Liberalisierung 1994: Fakten, Trends und alternative Ansätze zum Abbau vorhandener Verbraucherschutzdefizite, Karlsruhe 1995.
- Werle, F.-J.: Freier Dienstleistungsverkehr in Europa, in: VRundschau, 1996, S. 62-69.
- Werner, W.: Handelspolitische Initiativen zur Liberalisierung von Finanzdienstleistungen, in: Konjunkturpolitik, (43) 1997, S. 177-211.

- Werner, W.: *Liberalisierung von Finanzdienstleistungen: atlantische Positionen und Konzepte auf dem Weg zur Interimslösung im multilateralen Dienstleistungsabkommen*, in: *Aussenwirtschaft*, (51) 1996, S. 327-362.
- Werner, W.: *Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft: eine Branchenstudie zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit*, Berlin 1992.
- Wesselkock, K.: *Unterschiedliche Systeme der Versicherungsaufsicht*, in: *Versicherungen in Europa - heute und morgen*, Geburtstagsschrift für Georg Büchner, hrsg. von F. W. Hopp u.a., Karlsruhe 1991, S. 407-417.
- Wiesner, N.: *Die Pflegeversicherung - eine Übersicht über Inhalt und Struktur des Pflegepflichtversicherungsgesetzes*, in: *VersR*, (46) 1995, S. 134-145.
- Wilkinson, C.: *Right at heart of Europe's dream*, in: *Insurance Day vom 2.7.1997*, o.S.
- Will, R.: *Solvabilität und Solvabilitätspolitik von Lebensversicherungsunternehmen im deregulierten deutschen Lebensversicherungsmarkt*, Lohmar u.a., 1997.
- Winters, S.: *Fossil oder Vorbild - 25 Jahre Gesetzliche Pflegeversicherung in den Niederlanden*, in: *Arbeit und Sozialpolitik*, (48) 1994, H. 11/12, S. 10-18.
- Winters, S.: *Die kollektive Vorsorge für den Pflegefall im Alter: eine Untersuchung am Beispiel der gesetzlichen Pflegeversicherung in den Niederlanden*, Frankfurt a. M. u.a., 1996.
- Winters, S.: *Die Kostenentwicklung in der niederländischen Pflegeversicherung - ein lehrreiches Beispiel?*, in: *Die Wirkungen des Pflege-Versicherungsgesetzes*, hrsg. von U. Fachinger und H. Rothgang, Berlin 1995, S. 139-154.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen: *Perspektiven staatlicher Ausgabenpolitik*, Bonn 1994.
- Witrock, A.: *Die Alterssicherung im internationalen Vergleich - Landesbericht Vereinigtes Königreich*, in: *Deutsche Rentenversicherung*, 1998, S. 383-390.
- Wolterreck, R.: *Auslandsgeschäft*, in: *HdV*, S. 13-21.
- Wolters, G.: *Wettbewerb auf dem Versicherungsmarkt: eine Bewertung der jüngsten Entwicklungen auf den deutschen Versicherungsmarkt aus Sicht der Marktver-sagens- und Wettbewerbstheorie, unter besonderer Berücksichtigung des Umwelthaftpflichtmarktes*, Frankfurt a. M. 1995.

- Woodrow, R. B.: The World Trade Organisation and liberalisation of trade in insurance services: impact and implications of the 1995 protocol on financial services, in: GP, (22) 1997, S. 400-412.
- Wurm, F. J.: Die Einschaltung konzernbezogener Dienstleistungsgesellschaften beim Aufbau internationaler deutscher Konzerne, in: Internationaler Unternehmenskauf und -zusammenschluß im Steuerrecht: mit den Auswirkungen des Steueränderungsgesetzes 1992, hrsg. von L. Fischer, Köln 1992, S. 41-82.
- Wyniger, C.: Trotz EWR-Nein: Intakte Chancen der Schweizer Versicherer im europäischen Binnenmarkt, in: SchweizVZ, (61) 1993, S. 161-172.
- Zaby, A. M.; Rumpf, M.: Das eklektische Paradigma, in: WISU, (27) 1998, S. 146-148.
- Zerche, J.; Gründger, F.: Einführung in die ökonomische Theorie der Sozialpolitik, 2. Aufl., Düsseldorf 1996.
- Zermin, H.: Neuer Trend: Versicherung de Luxe, in: Das Wertpapier vom 9.12.1997, o.S.
- Zischka, S.: *Bundesversicherungsaufsichtsamt (BAV) Aufgaben und Kompetenzen: unter besonderer Berücksichtigung der laufenden Aufsicht*, München 1997.
- Zloch, B.: *Die Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen in betriebswirtschaftlicher Sicht*, Karlsruhe 1975.
- Zlotnick, B.: Insurance de Luxe, in: Reactions, (15) 1995, Februar, S. 21-22.
- "1999 ein Jahr der Zäsur für die Assekuranz": GDV: Steuerreform auch nach Änderungen unakzeptabel - Abwanderungspläne nicht vom Tisch, in: Börsen-Zeitung vom 09.03.1999, o.S.

## **In dieser Schriftenreihe sind bisher erschienen**

Prof. Dr. Norbert Horn

Die Allgemeinen Feuerversicherungsbedingungen (AFB)  
und das AGB-Gesetz \*

Heft 1

Der Versicherungsbedarf der deutschen Wirtschaft  
nach dem Jahr 2000

Dokumentation über ein Symposium der Fördergesellschaft

Heft 2

Dr. Ralf Johannsen

Haftpflichtversicherungsschutz gegen Umweltschäden  
durch Verunreinigung des Erdbodens und der Gewässer

Heft 3

Prof. Dr. Attila Fenyves

Die rechtliche Behandlung von Serienschäden  
in der Haftpflichtversicherung

Heft 4

Dr. Friedrich Hosse und Wolfgang Poppelbaum

Systemvergleich der privaten  
und der öffentlichen Gebäudeversicherung \*

Heft 5

Prof. Dr. Hans Hölemann

Der Brandbegriff im Versicherungswesen aus  
naturwissenschaftlicher und technischer Sicht

Heft 6

Dr. Werner Pfennigstorf  
Regulierung und Deregulierung  
im Versicherungswesen der Vereinigten Staaten  
Heft 7

Prof. Dr. Ulrich Hübner  
Rechtsprobleme des Abrechnungsverkehrs in der  
Erstversicherung bei Einschaltung von Versicherungsmaklern  
Heft 8

Dr. Jürgen Kagelmacher  
Die Schadenfallkündigung im Versicherungsvertragsrecht  
Heft 9

Die Betriebsschadenklausel in der Feuerversicherung  
Dokumentation über ein Symposium \*  
Heft 10

Prof. Dr. Siegfried Schulze  
Die Entwicklung des Versicherungswesens  
und des Versicherungsrechts  
in der Sowjetischen Besatzungszone und  
in der Deutschen Demokratischen Republik  
Heft 11

Versicherung des Kriegsrisikos  
Eine Dokumentation über ein Symposium  
Heft 12

\* Auflage vergriffen



Beiträge über den Versicherungsmakler  
Ewald Lahno gewidmet  
Heft 13

Dr. Renate Köcher  
Wandel des gesellschaftlichen Umfelds  
der Versicherungswirtschaft  
Heft 14

Prof. Dr. Peter Albrecht  
Ansätze eines finanzwirtschaftlichen  
Portefeuille-Managements und ihre Bedeutung  
für Kapitalanlage- und Risikopolitik  
von Versicherungsunternehmen  
Heft 15

Prof. Dr. Helmut Bujard  
Zum Einfluß des gesamtwirtschaftlichen  
Strukturwandels auf die Schadenversicherung  
der Produktionsbereiche  
Heft 16

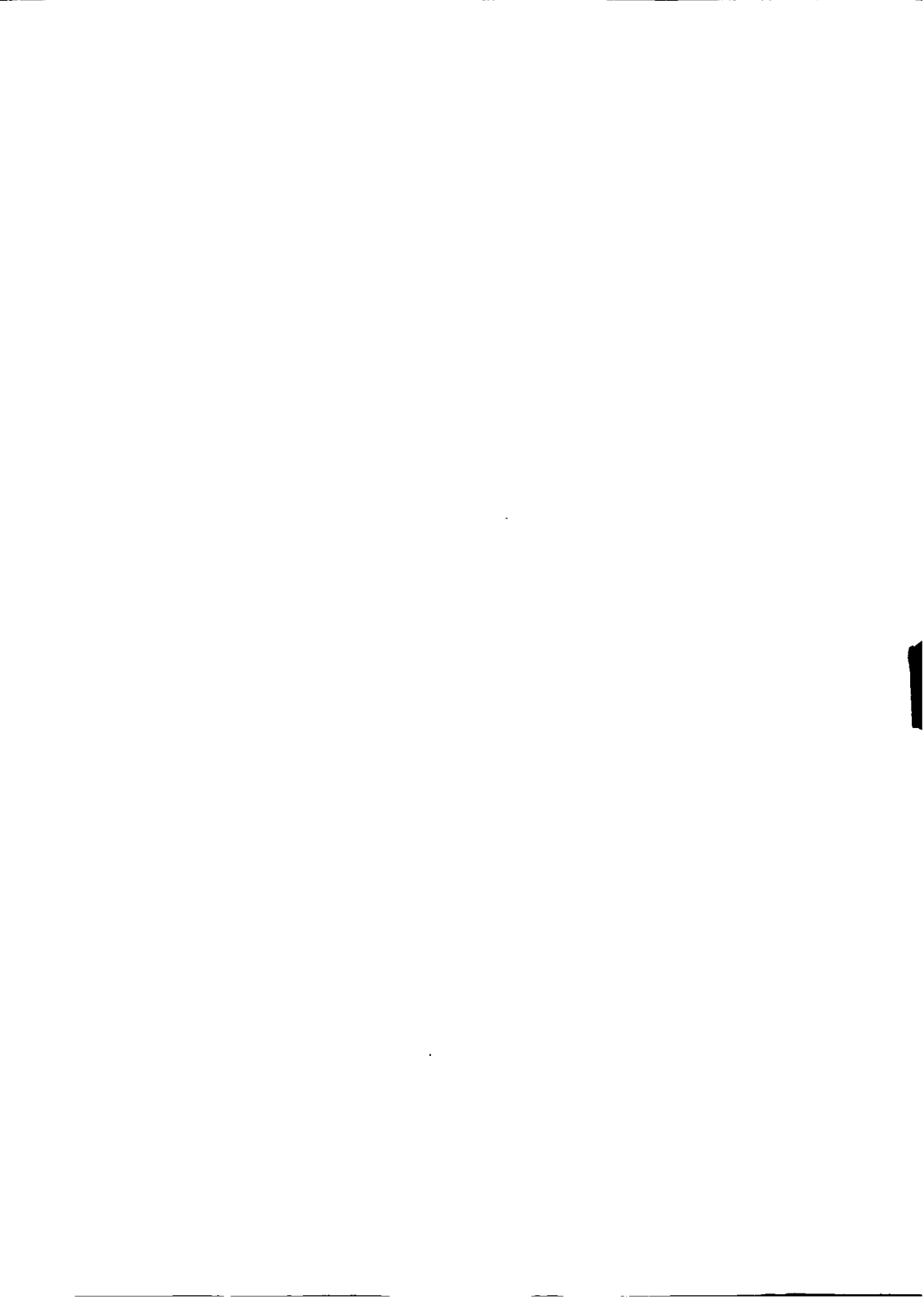
Die künftigen Risiken der Industrie:  
Ursachen und Ansätze zu ihrer Bewältigung  
Dokumentation über ein Symposium am 3.-5. Oktober 1996  
im Schloß Marbach, Öhningen  
Heft 17

Berufsregelung für Versicherungsvermittler  
in Deutschland  
Heft 18

Dr. Thomas Holzheu  
Die Belastung  
von Versicherungsdienstleistungen  
mit Verkehrssteuern  
Heft 19

Andrea Heß  
Financial Reinsurance  
Heft 20

Dr. Erwin Eszler  
Versicherbarkeit und ihre Grenzen  
Heft 21



HAMBURGER GESELLSCHAFT  
ZUR FÖRDERUNG DES VERSICHERUNGSWESENS MBH, HAMBURG

Die im Jahre 1982 gegründete Gesellschaft hat zum Ziel, das Versicherungswesen durch Vergabe von Untersuchungen und Gutachten sowie durch Unterstützung von wissenschaftlichen Forschungsaufträgen zu fördern.

Bei ihrer Arbeit wird die Gesellschaft durch einen Beirat aus Versicherungswirtschaft, Dienstleistung, Industrie und Wissenschaft unterstützt, der die Vergabe der nicht interessengebundenen Aufträge lenkt und überwacht.

Die Ergebnisse der Untersuchungen und Forschungsaufträge stehen allen interessierten Kreisen zur Verfügung. Veröffentlicht werden sie unter anderem im Rahmen einer eigenständigen Publikationsreihe.

Das Stammkapital der mit 1 Mio DM ausgestatteten Gesellschaft liegt bei der Aon Jauch & Hübener Gruppe.  
Die Gesellschaft strebt keinen Gewinn an.

Beirat

Dr. Franz Bartscherer, Thyssen AG  
Dr. Axel Biagosch, AXA Colonia Konzern AG  
Dr. Jürgen Blankenburg, Hamburg  
Dr. Jörg von Fürstenwerth, GDV  
Dr. Helmut Müller, BAV  
Prof. Dr. J.-Matthias von der Schulenburg, Universität Hannover  
Prof. Dr. Manfred Werber, Universität Hamburg

Geschäftsführer  
Dr. Jürgen Hübener, Rechtsanwalt