

## ■ PRÄMIENEINNAHMEN DER PRIVATVERSICHERUNGEN SINKEN IM GEFOLGE DER BUDGETSANIERUNG

*Der Ausfall von Einmalerlägen nach der Steuerreform, institutionell bedingte Preissenkungen in der Krankenzusatzversicherung und der Wettbewerb über Rabatte im Kfz-Geschäft hatten 1997 einen Rückgang der Prämieinnahmen in der österreichischen Privatversicherungswirtschaft zur Folge. Die starke Zunahme der Prämieinnahmen im Rahmen des freien Dienstleistungsverkehrs korrigierte diese Entwicklung nicht. Im internationalen Vergleich nehmen österreichische Lebensversicherungen im Neugeschäft einen überdurchschnittlichen Anteil der Prämien über den Bankvertriebskanal ein. Diese Strategie dürfte längerfristig zum Gewinn von Marktanteilen genutzt werden können.*

Der Rückgang der Prämieinnahmen der österreichischen Privatversicherungswirtschaft im Jahr 1997 gegenüber dem Vorjahr ist nur teilweise mit schärferem Preiswettbewerb unter den Versicherungsunternehmen zu begründen. Vielmehr sind die steuerliche Schlechterstellung von Lebensversicherungen mit Jahresanfang 1997 und der institutionell begründete Preisrückgang in der Krankenzusatzversicherung deutlich spürbar. Mit einer Verringerung der abgegrenzten Bruttoprämien um 4,4% gegenüber dem Rekordjahr 1996 wurde aber nur ein Teil des Aufschwungs korrigiert. Für das laufende Jahr erwartet der Versicherungsverband wieder einen Zuwachs von insgesamt 3,3%. Nach der großteils durch Einmalerläge bedingten Steigerung um nahezu 30% auf 61 Mrd. S (1996) sanken die Prämieinnahmen in der Lebensversicherung 1997 wie erwartet um 16%. Der Anteil des Bereichs Leben am gesamten Geschäftsvolumen verringerte sich dadurch gegenüber dem Höchststand des Vorjahres. Die beiden anderen Sparten – Kranken- bzw. Schaden- und Unfallversicherung – erreichten aber trotz des Einbruchs in der Lebensversicherung ihre Geschäftsanteile aus den frühen neunziger Jahren nicht mehr.

Die abgegrenzten Bruttoprämien (Übersicht 1) umfassen alle direkten und indirekten Prämieinnahmen im In- und Ausland. In dieser Abgrenzung wird die Entwicklung des heimischen Versicherungsmarktes unterschätzt. Die verrechnete

Der Autor dankt Josef Baumgartner für wertvolle Anregungen und Hinweise. Aufbereitung und Analyse der Daten erfolgten mit Unterstützung von Ursula Glauninger.

Übersicht 1: Abgegrenzte Bruttoprämien

	Alle Sparten	Lebensversicherung	Krankenversicherung	Schaden- und Unfallversicherung	Versicherungsdurchdringung <sup>1)</sup>
	Mill. S	In % des gesamten Prämienvolumens			In % des BIP
1993	129.535	31,0	11,6	57,4	5,4
1994	137.940	29,6	11,2	59,2	5,4
1995	146.419	32,0	10,9	57,1	5,5
1996	163.437	37,2	9,6	53,2	5,9
1997	156.226	32,7	9,8	57,5	5,4

Q: Bundesministerium für Finanzen, ÖSTAT. – <sup>1)</sup> Berechnung auf Basis verrechneter direkter, inländischer Prämien.

ten inländischen Prämien im direkten Geschäft sanken gegenüber 1996 sogar um 6,3%, sodaß die Prämieinnahmen sich auf 5,4% des BIP (1997) verringerten. Durch die Erfolge österreichischer Versicherungsunternehmen im indirekten Geschäft wurde die mäßige Entwicklung des inländischen Direktgeschäftes teilweise wettgemacht. Innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums entsprach die Versicherungsdurchdringung in Österreich 1996 mit 5,4% dem Durchschnitt. Spitzenwerte erreichen mit etwa 11% die Schweiz und Großbritannien, vor allem durch die hohen Einzahlungen im Bereich Leben. Am niedrigsten ist die Versicherungsdurchdringung mit 1,7% des Bruttoinlandsproduktes in Griechenland und mit 2,9% in Island (*Schweizer Rück*, 1998A).

Die Prämieinnahmen österreichischer Versicherungen im Rahmen des freien Dienstleistungsverkehrs im Binnenmarkt konnten 1997 um mehr als die Hälfte auf 152,5 Mill. S gesteigert werden. Den Großteil der Einnahmen trug mit 104,3 Mill. S der Bereich Schaden-Unfallversicherung bei. Nach wie vor ist Deutschland mit großem Abstand der wichtigste Markt österreichischer Versicherungen. Dort wurden 1997 im Bereich Leben 42,3 Mill. S und im Bereich Schaden-Unfall 98,5 Mill. S an Prämien eingenommen. Der Anteil des Auslandsgeschäftes an den direkten verrechneten Prämien österreichischer Versicherungsunternehmen ist mit 0,1% vergleichsweise klein und mit dem Marktanteil ausländischer Versicherer in Österreich vergleichbar (1995 0,8%).

## VERSICHERUNGSPRODUKTE LEISTEN BEITRAG ZUR PREISSTABILISIERUNG

Die Preisentwicklung auf dem österreichischen Versicherungsmarkt wird durch die Teilindizes der Privatversicherungsformen im Verbraucherpreisindex nur unzureichend abgebildet; sie vermitteln allerdings einen ersten Eindruck über die Preiseffekte des Binnenmarktes. Insgesamt trägt die Versicherungswirtschaft derzeit überproportional zur Preisstabilisierung bei. Mit durchschnittlich +0,1% gegenüber 1996 blieb die Preisentwicklung von Versicherungsprodukten deutlich unter der allgemeinen Inflationsrate.

Eine Tarifiereduktion wird allerdings nur im Bereich der Krankenzusatzversicherung gemessen – hier verstärkte

Übersicht 2: Privatversicherungsformen im Warenkorb des Verbraucherpreisindex 1996

	Gewicht im Warenkorb	1995 <sup>1)</sup>	1996 <sup>1)</sup>	1997	1998 <sup>2)</sup>
	In %	Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Tarifprämien für					
Hausratsversicherung	0,653	+3,8	+2,1	+1,1	±0,0
Bündelversicherung für Eigenheim	0,452	+3,1	+3,2	+1,2	±0,0
Krankenzusatzversicherung	1,397	+5,6	-1,8	-3,7	+0,6
Kfz-Haftpflichtversicherung (Pkw)	1,091	+2,0	-2,4	+1,2	-0,7
Kfz-Rechtsschutzversicherung	0,124	+1,8	+7,9	±0,0	±0,0
Kfz-Teilkaskoversicherung	0,473	+7,0	+3,7	+6,6	-8,3
Privatversicherungsformen insgesamt	4,190	+3,9	-0,3	+0,1	-1,0
Verbraucherpreisindex insgesamt					
Beitrag der Privatversicherungsformen in Prozentpunkten		+2,2	+1,9	+1,3	+0,3
		+0,15	-0,01	+0,00	-0,04

Q: ÖSTAT. – <sup>1)</sup> Basierend auf dem Verbraucherpreisindex 1986. – <sup>2)</sup> Jänner bis Juli.

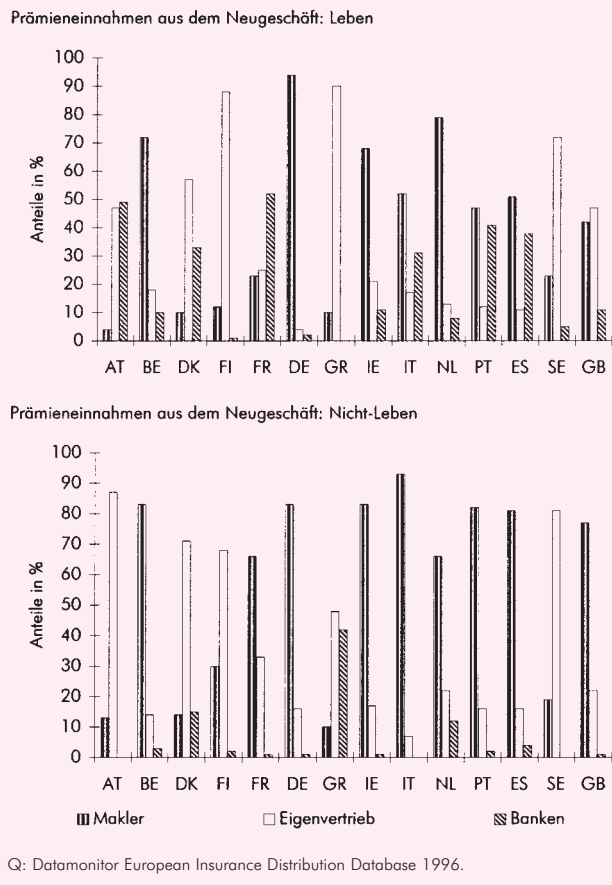
sich die Entwicklung des Jahres 1996. Die Preissenkungen resultierten aus einem Erkenntnis des Verfassungsgerichtshofes und der unechten Mehrwertsteuerbefreiung von Ärzten und Spitälern (*Url*, 1997). Im Jahresdurchschnitt blieben die Prämiennachlässe jedoch unter den Ankündigungen von 5% bis 10% (Die Presse, 11. Oktober 1996). In zwei Bundesländern wurden die Tarifprämien 1998 angehoben. Die vorläufigen Ergebnisse des Teilindex für Krankenzusatzversicherungen zeigen 1998 bereits einen geringfügigen Preisanstieg.

Ein besonders starker Preisverfall kündigt sich 1998 in der Kfz-Teilkaskoversicherung an. Für diese Sparte wurden aber bereits in der Vergangenheit Qualitätsänderungen in der Preiserhebung unzureichend erfaßt, sodaß die nunmehr vorliegenden Zahlen mit Vorsicht zu interpretieren sind. Die Erfassungsmethode des ÖSTAT dürfte in diesem Bereich grobe Meßfehler aufweisen. Nach ersten Erhebungen könnten die allgemeinen Tarife der Kfz-Haftpflichtversicherungen nach 1996 auch 1998 wieder gesenkt werden. Insgesamt dürften sich die Preisnachlässe der Versicherungsunternehmen aber weiterhin auf personenbezogene Rabatte konzentrieren. Mit Rabattsystemen wird der Kampf um Marktanteile innerhalb eng eingegrenzter Kundensegmente mit günstigen Risikoeigenschaften ausgetragen. Die Prämieinnahmen gingen in der Kfz-Haftpflichtversicherung 1997 um rund 3% zurück. Da die Zahl der Risiken in dieser Sparte leicht stieg, kann der Umsatzeinbruch auf indirekte Preiseffekte in Form von Rabatten zurückgeführt werden. Die Kfz-Versicherung ist damit wie in Deutschland der am stärksten umkämpfte Versicherungsmarkt. In Deutschland sanken 1997 bei geringfügig schwächerem Wirtschaftswachstum die nominellen Prämieinnahmen im Bereich Motorfahrzeuge um 4,5% (*Schweizer Rück*, 1998B).

## UNTERSCHIEDLICHE STRUKTUR DER VERTRIEBSKANÄLE IN EUROPA

Eine Studie der Europäischen Kommission zu den Folgen des Binnenmarktes in der Versicherungswirtschaft

Abbildung 1: Vertriebskanäle für Versicherungsprodukte in der EU 1995



vergleicht die Vertriebsstruktur europäischer Versicherungsunternehmen im Jahr 1995 mit der von 1990. Die Unternehmen betrachten die Wahl des Vertriebskanals als einen der wichtigsten Bestimmungsgründe ihrer Profitabilität (European Commission, 1998, S. 74). In Abbildung 1 wird zwischen Makler-, Banken- und Eigenvertrieb unterschieden. Als Makler gelten dabei neben den Versicherungsmaklern auch ausschließliche sowie Mehrfachvertreter und sogar Banken, wenn sie als Makler tätig werden. Der Eigenvertrieb wird als Verkauf über Versicherungsangestellte, das Telefon und den Direktvertrieb über Schalterpolizzen definiert. In diese Gruppe fällt auch der nahezu bedeutungslose Vertrieb über das Internet (einzig in Finnland werden etwa 1% der Prämieinnahmen aus Neuverträgen über das Internet erwirtschaftet). Der Verkauf über Banken entspricht der herkömmlichen Definition des „bankassurance“.

Die Vertriebskanäle sind in den einzelnen Ländern des Binnenmarktes und je nach Versicherungsprodukt sehr unterschiedlich strukturiert<sup>1)</sup>. Im Bereich Nicht-Leben dominiert z. B. in den meisten Ländern des Binnenmarktes der Maklervertrieb. Einzig in Griechenland sind die Ban-

<sup>1)</sup> Die in der Kommissions-Studie angegebenen Anteile einzelner Vertriebskanäle stimmen tendenziell aber nicht im Detail mit den Zahlen des Versicherungsverbandes überein.

ken im Verkauf von Nicht-Leben-Versicherungen sehr erfolgreich. Österreich und Schweden weisen den größten Anteil an Eigenvertrieb auf, knapp vor Dänemark, Finnland und Griechenland. Im Bereich Leben hat der Bankvertriebskanal in Europa einen wesentlich höheren Stellenwert, er wird jedoch nach wie vor durch den Maklervertrieb dominiert. Nur in Frankreich und Österreich stammt der Großteil der Prämieinnahmen aus Neuverträgen über Banken. Der Eigenvertrieb ist in Griechenland, Finnland, Schweden, Dänemark und erstaunlicherweise Großbritannien die umsatzstärkste Vertriebsstrategie des Neugeschäftes.

Gegenüber der Situation im Jahr 1990 wurden die Vertriebskanäle deutlich an die Anforderungen des Binnenmarktes angepaßt. Die traditionellen Kanäle wie ausschließliche oder Mehrfach-Vertreter, Makler und eigene Angestellte wurden zunehmend durch den Banken- und Direktvertrieb über Telefon oder Schalterpolizzen ersetzt. Besonders in der Personenversicherung und für sehr standardisierte Produkte setzten sich die neuen Vertriebskanäle als ein geeignetes Mittel zur Ausweitung des Marktanteils durch. Im Gruppengeschäft und für Großkunden mit Nachfrage nach maßgeschneiderten Versicherungsprodukten dominieren nach wie vor Makler das Geschäft.

Die meisten Unternehmen verwenden mehrere Vertriebskanäle gleichzeitig und müssen daher eine kritische Geschäftsgröße erreichen, die die hohen Investitionen und laufenden Kosten paralleler Vertriebssysteme rechtfertigt. Die herkömmliche Trennung in Märkte mit starker Dominanz von Maklern – wie etwa in den angelsächsischen Ländern oder den Niederlanden – und Märkte mit hohem Anteil an Eigenvertrieb – wie etwa Schweden, Dänemark oder Österreich – verschwimmt mehr und mehr.

### LEBENSVERSICHERUNG BLEIBT TROTZ PRÄMIENRÜCKGANG POPULÄR

Die Prämienentwicklung der österreichischen Lebensversicherung im Jahr 1997 erscheint besorgniserregend (Übersicht 3), doch spiegelt der Einbruch der Bruttoprämien in erster Linie den Ausfall von Einmaleralägen in der Kapitalversicherung wider: Seit Anfang 1997 sind Einmaleraläge mit kurzer Laufzeit von den Steuervorteilen für Lebensversicherungsprodukte praktisch ausgeschlossen. Die Renten- und Erlebensversicherung entwickelte sich dagegen durchaus erfreulich: Während reine Kapitalversicherungen 1997 Prämieinbußen von 24% erlitten, stiegen die Prämien in der Einzelversicherung um nahezu 45%. Im Neugeschäft ist dieser Trend noch wesentlich stärker: Mit etwa 215.000 neuen Polizzen wurde der traditionelle Abstand zu den reinen Kapitalversicherungen deutlich verringert. Ein weiterer Anhaltspunkt für die ungebrochene Nachfrage nach Produkten

Übersicht 3: Lebensversicherung

	Brutto- prämien	Netto- prämien <sup>1)</sup>	Selbst- behaltsquote	Überschuß aus der Finanz- gebarung	Aufwendun- gen für Ver- sicherungs- fälle	Erhöhung der versiche- rungstechni- schen Rück- stellungen
	Abgegrenzt Mill. S		In %	Mill. S		
1993	40.179	37.262	92,7	18.418	17.383	28.717
1994	40.788	37.470	91,9	17.829	23.296	23.652
1995	46.894	44.032	93,9	21.124	27.673	28.373
1996	60.756	56.861	93,6	23.184	30.042	39.950
1997	51.089	47.928	93,8	25.932	39.318	24.091
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					
1993	+27,3	+29,0	+ 1,4	+16,8	+12,8	+36,2
1994	+ 1,5	+ 0,6	- 0,9	- 3,2	+34,0	-17,6
1995	+15,0	+17,5	+ 2,2	+18,5	+18,8	+20,0
1996	+29,6	+29,1	- 0,3	+ 9,8	+ 8,6	+40,8
1997	-15,9	-15,7	+ 0,2	+11,9	+30,9	-39,7

Q: Bundesministerium für Finanzen. – <sup>1)</sup> Geschätzt.

Übersicht 4: Private Krankenversicherung

	Bruttoprämien	Aufwendungen für Versiche- rungsfälle <sup>1)</sup>	Schadenquote	Überschuß aus der Finanz- gebarung	Erhöhung der versicherungs- technischen Rückstellungen
	Abgegrenzt Mill. S		In %	Mill. S	
1993	14.985	12.339	82,3	1.527	1.848
1994	15.505	12.606	81,3	1.294	1.997
1995	15.974	13.027	81,6	1.646	2.189
1996	15.693	12.694	80,9	1.754	2.353
1997	15.358	12.462	81,1	1.967	2.352
	Veränderung gegen das Vorjahr in %				
1993	+ 7,6	+ 7,8	+ 0,2	+ 6,7	+12,7
1994	+ 3,5	+ 2,2	- 1,3	-15,2	+ 8,1
1995	+ 3,0	+ 3,3	+ 0,3	+27,2	+ 9,6
1996	- 1,8	- 2,6	- 0,8	+ 6,5	+ 7,5
1997	- 2,1	- 1,8	+ 0,3	+12,2	- 0,0

Q: Bundesministerium für Finanzen. – <sup>1)</sup> Einschließlich Prämienrückerstattung.

der privaten Altersvorsorge ist der Anstieg der durchschnittlichen Prämie in der Renten- und Erlebensversicherung um 16,9% auf jährlich 14.700 S pro Risiko.

Die Leistungen nahmen in der Lebensversicherung nach dem verhaltenen Wachstum 1996 wieder einen deutlichen Aufschwung: Weiterhin reifen die nach dem Kapitalversicherungsgesetz (BGBl. 163/1982) abgeschlossenen Verträge ab und gelangen zur Auszahlung. Mit Echoeffekten aus dieser Quelle wird auch 1998 gerechnet. Die Schadenzahlungen blieben mit 39,3 Mrd. S um nur etwa ein Viertel unter den Prämieinnahmen. Dementsprechend wurde die Zuweisung an versicherungstechnische Reserven eingeschränkt.

**KONTINUIERLICHER PRÄMIENRÜCKGANG IN DER KRANKENVERSICHERUNG**

In der Krankenzusatzversicherung beschleunigte sich 1997 der Rückgang der Prämieinnahmen. Diese Entwicklung kann sowohl mit Preis- als auch mit Mengeneffekten erklärt werden. Wie erwähnt sanken die Tarifsätze für Neuverträge in der Krankenversicherung 1997. Bei gleichem Bestand sind also allein durch den Preiseffekt die Prämieinnahmen geringer. Zusätzlich ging die Zahl der Risiken in der Einzelversicherung um 1,6% zurück. Der kombinierte Preis- und Mengeneffekt resultierte in einer Verringerung der Einnahmen um 2,1%. Die Kostenvorteile der Krankenversicherungen nach dem Erkenntnis des Verfassungsgerichtshofes und der unechten Mehrwertsteuerbefreiung für Ärzte und Spitäler dürften nicht im vollen Ausmaß in Form allgemeiner Tarifsenkungen an den Altbestand der Versicherten weitergegeben, sondern in den Aufbau von Rückstellungen investiert worden sein. Die Krankenversicherungen hatten damit eine Gelegenheit, die erhöhte Lebenserwartung in den aktuellen Lebensstadien ohne Prämiensteigerung zu finanzieren. Für 1998 rechnet der Versicherungsverband mit einer Stagnation des Prämienvolumens in der Krankenversicherung.

Bei annähernd stabiler Schadenquote waren auch die Leistungen der Krankenversicherungen geringer als im Vorjahr. Die Kostenvorteile wurden 1997 durch die erhöhte Zahl der Schaden- und Leistungsfälle (3%) teilweise kompensiert.

**ERFOLGREICHES INDIREKTES GESCHÄFT IN DER SCHADEN-UNFALLVERSICHERUNG**

Mit einem mäßigen Prämienzuwachs von 3,2% war die Schaden-Unfallversicherung 1997 der einzige expandierende Versicherungsweig. Das Ergebnis wird jedoch stark durch das erfolgreiche indirekte Geschäft beeinflusst. Im heimischen Direktgeschäft stagniert das Prämienvolumen nahezu.

Die Prämieinnahmen für das größte Einzelrisiko, die Kfz-Haftpflichtversicherung, sanken trotz steigender Zahl von Risiken (2,0%) um etwa 2,6%. Der Versicherungsverband erwartet in dieser Sparte 1998 einen weiteren Verfall der Prämien um 3,1%. Der intensive Wettbewerb um Marktanteile durch Rabattgewährung dürfte immer stärker den Altbestand der Verträge erfassen und zunehmende Preissensitivität unter den Versicherungsnehmern erzeugen. Eine ähnliche Situation wurde auch in Deutschland beobachtet; dabei wirkte der konjunkturbedingt geringe Zuwachs im Neugeschäft verstärkend: „Trotz der guten Schadenentwicklung mußte das Motorgeschäft 1997 zum ersten Mal seit 1992 ein negatives technisches Ergebnis hinnehmen“ (Schweizer Rück, 1998B, S. 14).

In einer Vorausschau für 1998 erwartet die Schweizer Rück für Deutschland eine weitere Senkung der Prämiensätze im Nicht-Leben-Bereich, weil zusätzliches Geschäft nur durch Abwerben von Kunden anderer Unternehmen erzielt werden kann, die schwachen Einkommensteigerungen der letzten Jahre das Preisbewußtsein der Konsumenten erhöhten und in der Industrieversicherung die Tendenz der Unternehmen zum Selbstbehalt der Risiken weiter steigt.

**Übersicht 5: Schaden- und Unfallversicherung**

	Bruttoprämien, abgegrenzt		Selbstbehaltquote	Überschuß aus der Finanzgebarung	Versicherungsleistungen, brutto	Erhöhung der versicherungstechnischen Rückstellungen
	Gesamtgeschäft	Inländisches Direktgeschäft				
	Mill. S	In %			Mill. S	
1993	74.371	61.268	80,6	7.473	49.500	623
1994	81.647	64.410	76,5	6.367	50.975	616
1995	83.551	66.731	76,3	6.335	50.703	554
1996	86.987	68.321	75,1	7.320	54.015	596
1997	89.779	68.787	74,5	8.261	58.468	448
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					
1993	+ 6,4	+ 7,0	± 0,0	+ 6,1	+ 6,3	+31,8
1994	+ 9,8	+ 5,1	- 5,1	-14,8	+ 3,0	- 1,2
1995	+ 2,3	+ 3,6	- 0,2	- 0,5	- 0,5	-10,0
1996	+ 4,1	+ 2,4	- 1,6	+15,5	+ 6,5	+ 7,5
1997	+ 3,2	+ 0,7	- 0,8	+12,9	+ 8,2	-24,8

Q: Bundesministerium für Finanzen.

Die Tendenz zum Ausbau der Rückversicherung hielt in Österreich auch 1997 an. Mit einer Selbstbehaltquote von knapp unter drei Vierteln des direkten Inlandsgeschäftes wurde der niedrigste Wert der letzten 20 Jahre erreicht. Der Anstieg der Leistungen war 1997 überdurchschnittlich und kann auf den hohen Zuwachs der Leistungsfälle in der Schadenversicherung zurückgeführt werden. Besonders die Bereiche Haushalt, Leitungswasserschäden und Betriebsunterbrechungen durch Feuer trugen zum ungünstigen Schadenverlauf bei. Im Gegensatz dazu erweitert der günstige Schadenverlauf in der Kfz-Versicherung (-2,4%) den Spielraum der Versicherungsunternehmen für Tarifsenkungen und Rabatte.

## HÖHERER WERTPAPIERANTEIL IM PORTFOLIO DER VERSICHERUNGEN

Die Struktur der versicherungswirtschaftlichen Kapitalanlagen verschob sich 1997 deutlich von Darlehen und Immobilien zu Wertpapieren und Beteiligungen (Übersicht 6). Diese Umschichtung entstand durch den Rückzug der Versicherungen aus der Kreditfinanzierung des öffentlichen Sektors. Insgesamt ging der Bestand an Versicherungsdarlehen um 5,9 Mrd. S zurück; davon können 2,2 Mrd. S durch Nettotilgungen des Bundes erklärt werden. Die durchschnittliche Verzinsung der Versicherungsdarlehen an den Bund sank 1997 auf 6,9%. Die Umschichtung zu leichter handelbaren Staatsanleihen ist angesichts der niedrigen Verzinsung von Neuemissionen eine sinnvolle Reaktion. Ähnliche Motive dürfte die Hinwendung der Portfoliomanager zu den Anteilswerten haben. Diese Strategie erhöht jedoch die Empfindlichkeit der Versicherungen gegenüber Kursverlusten an der Börse und kann nur durch eine langfristige Anlagestrategie kompensiert werden. Doch auch bei langfristiger Veranlagung werden 1998 die Nachwirkungen der Turbulenzen auf den internationalen Kapitalmärkten den Überschuß aus der Finanzgebarung stärker als in der

Vergangenheit beeinträchtigen, weil die Bilanzierungsvorschriften für Versicherungen das strenge Niedrigstwertprinzip vorsehen: Kapitalverluste von Anteilswerten müssen in der Bilanz des laufenden Jahres wertberichtigt werden. Nach einer Korrektur der Kursverluste in den Folgejahren bauen die Versicherungen allerdings stille Reserven auf.

Mit der stärkeren Hinwendung der Versicherungen zu den Anteilswerten gewinnt auch der Ausweis Stiller Reserven als zusätzliche Information für Versicherungsnehmer und Investoren an Bedeutung. Mit dem Bilanzjahr 1997 mußten österreichische Versicherungen erstmals Stille Reserven in den Kapitalanlagen als Anhang zur Bilanz veröffentlichen. Nur für Grundstücke und Immobilien besteht zur Zeit noch eine Ausnahme von dieser Verpflichtung. In Übersicht 7 wird der Wert der Kapitalanlagen ohne Grundstücke und Depotforderungen mit den ausgewiesenen Stillen Reserven für eine Stichprobe von 20 Versicherungsunternehmen verglichen. Diese Stichprobe repräsentiert 73% der Bilanzsumme in der österreichischen Versicherungswirtschaft. Die Stillen Reserven werden in den Geschäftsberichten der Unternehmen durchschnittlich mit 18% des Buchwertes ausgewiesen. Die meisten Reserven wurden im Bereich der Beteiligungen aufgebaut, während in den verbleibenden Anlageformen nur geringfügige Unterbewertungen zu verzeichnen sind. Dafür ist sicher die konservative Anlagestruktur österreichischer Versicherungsunternehmen verantwortlich. Ein Großteil des Portfolios ist in Darlehen investiert, für deren Zeitwertberechnung einfach der Bilanzwert verwendet wird. Festverzinsliche Wertpapiere bilden die zweite große Anlagekategorie, während Aktien bisher eine untergeordnete Rolle spielten. Erhebliche Stille Reserven dürften weiters in der Position „bebaute und unbebaute Grundstücke“ enthalten sein, deren Zeitwert jedoch noch nicht in den Bilanzen ausgewiesen wurde.

## STILLE RESERVEN AUF BETEILIGUNGEN MIT STRATEGISCHEM INTERESSE KONZENTRIERT

Der Aufbau Stiller Reserven ist in der Versicherungswirtschaft zur Glättung der Ergebnisse aus der Finanzgebarung unbedingt notwendig: Je mehr die Versicherungswirtschaft in Wertpapieren mit tendenziell höherer Wertschwankung investiert, desto stärker werden die Finanzerträge in einzelnen Bilanzjahren fluktuieren. Mit dem Auf- und Abbau Stiller Reserven kann diese Bewegung geglättet und den Versicherten eine einigermaßen konstante Rendite geboten werden. Das ist vor allem für Verträge mit fester Laufzeit und vollständiger Ausschüttung zum Fälligkeitsdatum wichtig, weil in diesem Fall Kapitalverluste direkt die Versicherungsleistung schmälern würden. In der österreichischen Versicherungswirtschaft ist der Spielraum zur Renditenglättung verhältnis-

Übersicht 6: Struktur der versicherungswirtschaftlichen Kapitalanlagen

	Guthaben bei Kreditunternehmen	Insgesamt	Wertpapiere		Darlehensforderungen, Polizzendarlehen	Bebaute und unbebaute Grundstücke	Beteiligungen	Andere Kapitalanlagen	Kapitalanlagen insgesamt (ohne Depotforderungen)
			Festverzinsliche Wertpapiere	Anteilstwerte					
					Mill. S				
1993	9.379	149.666	104.508	45.158	137.325	36.796	33.484	263	366.913
1994	8.663	178.107	127.983	50.124	151.506	38.891	35.979	180	413.326
1995	6.382	189.825	134.316	55.509	177.407	40.377	39.283	100	453.373
1996	7.765	220.739	154.946	65.794	193.016	42.380	42.331	256	506.488
1997	8.030	252.885	172.092	80.793	187.160	42.941	56.893	823	548.731
					Anteile in %				
1993	2,6	40,8	28,5	12,3	37,4	10,0	9,1	0,1	100,0
1994	2,1	43,1	31,0	12,1	36,7	9,4	8,7	0,0	100,0
1995	1,4	41,9	29,6	12,2	39,1	8,9	8,7	0,0	100,0
1996	1,5	43,6	30,6	13,0	38,1	8,4	8,4	0,1	100,0
1997	1,5	46,1	31,4	14,7	34,1	7,8	10,4	0,1	100,0

Q: Bundesministerium für Finanzen.

mäßig klein, weil Stille Reserven vor allem in Beteiligungen enthalten sind, die aus strategischen Unternehmensinteressen gehalten werden und daher nicht zum Verkauf anstehen.

Die Diskussion um die Stillen Reserven der Versicherungen entzündet sich am Interessenkonflikt zwischen Versi-

cherten und Eigentümern der Versicherungsunternehmung. Die laufende Verzögerung der Realisation von Kursgewinnen bringt die Versicherten um Finanzerträge und steigert gleichzeitig den Kurswert der Versicherung. In Deutschland wird die Diskussion um den Aufbau Stillen Reserven zwischen Konsumentenschutzorganisationen und Versicherungen besonders heftig geführt. Ein

*Private Insurers Report Declining Revenues from Premiums in the Wake of the Austerity Package – Summary*

In 1997, Austrian private insurance companies saw their revenues from domestic and foreign premiums decline by 4.4 percent to ATS 156 billion. They registered a fall of 6.3 percent in their domestic direct business, but successful acquisitions of indirect business enabled them to compensate for part of the loss. Their volume of direct business in the Internal Market continues to be relatively small, but revenues could be boosted by more than half in 1997, reaching ATS 153 million.

The decline of premiums for life insurance coverage (15.9 percent) was primarily the result of flagging sales of lump-sum insurance products. Private old-age insurance products based on regular premium payments continued to be highly popular in 1997. Annuity and endowment insurance products had their premium volume pushed up by almost 46 percent, thanks to 215,000 new contracts and a rise in average annual premiums to ATS 14,700.

Next to the general uncertainty about developments in the public old-age insurance system, a key factor for the upward trend appears to have been a successful drive to sell life insurance policies across the bank counter. Banks were the preferred distribution channel for Austrian life insurers (Fig. 1), in contrast to their European competitors with the exception of France where banks play a similarly dominant role. In Greece, Fin-

land, Sweden, Germany and – surprisingly – the U.K., on the other hand, insurers used own agents as their chief distribution channel.

For their indemnity and personal accident insurance products, Austrian insurers, like those in Sweden, bet on their traditional distribution channel: sales by their own agents. In other European countries sales through insurance brokers are a more important factor. Indeed, private insurers responded to the Internal Market by strengthening distribution through banks and through direct channels, although telephone sales were successful only in the U.K. and the Netherlands. The Internet is still a negligible factor, achieving a market share of about 1 percent only in Finland.

The two remaining lines were unable to compensate losses from life insurance business in 1997: with regard to supplementary health insurance, cost cuts achieved through exemption from VAT for medical and hospital services and through exemption of subsidies to the general hospital maintenance costs were partly passed on to policyholders by way of lower rates. Another factor contributing to the decline of 2.1 percent was the decreasing number of policies. In the property and liability insurance sector, the fight for market shares in motor insurance resulted in weak growth of the premium volume (0.7 percent).

**Übersicht 7: Stille Reserven in der österreichischen Versicherungswirtschaft**

1997

	Beteiligungen	Andere Kapitalanlagen Mill. S	Insgesamt <sup>1)</sup>
<i>Stichprobe von 20 Unternehmen</i>			
Bilanzwert zum 31. Dezember 1997	34.633	337.677	372.309
Stille Reserven zum 31. Dezember 1997	49.496	17.691	67.186
In % des Bilanzwertes	142,9	5,2	18,0
<i>Gesamte Versicherungswirtschaft</i>			
Bilanzwert zum 31. Dezember 1997	56.893	448.898	505.791
Geschätzte Stille Reserven zum 31. Dezember 1997	81.310	23.517	91.274

Q: Verschiedene Geschäftsberichte; Repräsentationsgrad: 73%. – <sup>1)</sup> Versicherungswirtschaftliche Kapitalanlagen ohne bebaute und unbebaute Grundstücke und Depotforderungen.

umfassender Vergleich mit der österreichischen Lage ist derzeit nicht möglich, weil für Deutschland bisher nur Einzelmeldungen veröffentlicht wurden. Für die Allianz Versicherung – den Marktführer in Deutschland – wurden z. B. Stille Reserven im Ausmaß von 48% des Buchwertes angegeben (Kurier, 19. Februar 1998); für die Lebensversicherungsbranche werden sie vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft auf 9% des Buchwertes geschätzt (Der Standard, 10. März 1998). Eine Aufschlüsselung in strategische Beteiligungen und andere Anlageformen ist ebenfalls nicht verfügbar.

Neben einer langfristig orientierten Veranlagungsstrategie verfolgen die österreichischen Versicherungen eine Politik der stetigen Auflösung Stillen Reserven. Entsprechend hoch fielen 1997 die Renditen der versicherungswirtschaftlichen Kapitalanlagen aus (Übersicht 8). Während die Sekundärmarktrendite für Bundesanleihen 1997 auf 4,8% sank, konnten die Versicherungen im Bereich Leben ihre Kapitalrendite steigern. Wegen der höheren Liquiditätsbedürfnisse in den anderen Sparten sind die Renditen dort etwas geringer. Dennoch wurde

**Übersicht 8: Renditen der versicherungswirtschaftlichen Kapitalanlagen**

	Sekundärmarktrendite Bund	Lebensversicherung	Krankenversicherung	Schaden- und Unfallversicherung
	In %			
1993	6,6	9,1	7,6	8,0
1994	6,7	7,7	5,7	5,9
1995	6,5	8,2	6,6	5,3
1996	5,3	7,9	6,5	5,7
1997	4,8	8,0	6,6	5,9

Q: Bundesministerium für Finanzen, eigene Berechnungen.

auch in diesen Geschäftsfeldern das Niveau der Vorjahre gehalten. Mit dem Abreifen der hoch verzinsten Anleihen aus den frühen neunziger Jahren und angesichts der niedrigen Rendite für Bundesanleihen mit einer Restlaufzeit von 10 Jahren von derzeit 4,3% werden die Versicherungen jedoch in den nächsten Jahren ihre Gewinnversprechen deutlich kürzen müssen. Erste Reaktionen darauf liegen bereits in Form von flexibleren Lebensversicherungsverträgen vor. Mit variablen Einzahlungsbeträgen und bedarfsorientierter Kreditvergabe an Polizzinhaber versuchen die Lebensversicherer, sinkende Renditen durch höhere Flexibilität in der Abwicklung und eine Verstärkung der Dienstleistungskomponente auszugleichen.

**LITERATURHINWEISE**

- European Commission, The Single Market Review – Subseries II: Impact on Services – Volume 1: Insurance, Luxemburg, 1998.
- Schweizer Rück (1998A), „Assekuranz Global 1996: Schwaches Wachstum der Versicherungswirtschaft“, Sigma, 1998, (4).
- Schweizer Rück (1998B), „Deutschland: Starker Wettbewerb schmälert die technischen Ergebnisse“, Sigma-Prospect, 1998, (5), S. 14-15.
- Url, Th., „Strukturanpassungsgesetz bewirkt 1996 Wachstumsschub in der Versicherungswirtschaft“, WIFO-Monatsberichte, 1997, 70 (12), S. 753-760.